

### **Тема 3. Направленность личности**

#### **Структурные компоненты личности**

Психологическая структура личности представляет собой совокупность социально значимых свойств, качеств, позиций, отношений, алгоритмов действий и поступков человека, сложившихся прижизненно и определяющих его поведение и деятельность.

Психологическую структуру личности составляют ее:

- психические свойства (направленность, характер, темперамент, способности),
- жизненный опыт,
- характерные психические состояния,
- индивидуальные особенности психических процессов,
- самосознание и т.д.

Структура личности складывается постепенно в процессе ее социального развития и является продуктом этого развития, эффектом всего жизненного пути человека. Функционирование такого образования возможно лишь посредством взаимодействия личностных свойств, являющихся компонентами структуры личности

Человек представляет собой высшую фазу развития жизни. Теория эволюции человека имеет название антропогенез. *Человек* – это продукт природы, который тесно взаимосвязан с обществом.

Биологическая природа человека относится к высшим млекопитающим, которые появились на Земле примерно 550 тысяч лет назад. Как биологическое существо человек обладает анатомо-физиологическими задатками, то есть имеет мышечную, кровеносную и нервную систему, кроме того – половыми и возрастными особенностями. Но нервная система и процессы, отвечающие за существование, запрограммированы так, что человек может приспособиться к разным условиям существования.

К психологической природе относится наличие у человека воображения, мышления, чувств, характера, памяти.

Социальная сущность человека включает в себя моральные качества, мировоззрение, знания, ценностные установки, умения. Человек формируется социальной личностью только, тогда, когда входит в тесный контакт (общение, взаимоотношения с обществом) с другим социумом.

Человек – существо, воплощающее единство биологического и социального, представляющее собой высшую ступень в эволюции жизни и являющееся субъектом общественно-исторической деятельности и общения.

#### **Основные характеристики:**

- Наличие сознания.
- Уникальное строение организма.
- Восприимчивость к труду.

#### **Биологическая, психологическая и социальная подструктуры личности**

В современной психологии большинство исследователей считает, что **личность** есть прижизненно формирующаяся и индивидуально своеобразная совокупность черт, определяющих образ (стиль) мышления данного человека, строй ее чувств и поведения.

Согласно концепции К. К. Платонова, **существует 4 подструктуры личности:**

1. **биологически** обусловленная подструктура, в которую входят возрастные, половые свойства психики, врожденные свойства типа нервной системы и темперамента.
2. индивидуальные особенности **психических** процессов человека, т.е. индивидуальные проявления памяти, восприятия, ощущений, мышления, способностей, зависящих как от врожденных факторов, так и от тренировки, развития, совершенствования этих качеств.
3. индивидуальный **социальный опыт**, в который входят приобретенные человеком знания, навыки, умения и привычки. Эта подструктура формируется преимущественно в процессе обучения, имеет социальный характер.

4. высший уровень – **направленность**, включающая влечения, желания, интересы, склонности, идеалы, взгляды, убеждения человека, его мировоззрение, особенности характера, самооценки. Подструктура направленности личности наиболее социально обусловлена, формируется под влиянием воспитания в обществе, наиболее полно отражает идеологию общности, в которую человек включен.

### ***Направленность личности***

*Направленность* – система устойчивых мотивов, доминирующих потребностей, интересов, склонностей, убеждений, идеалов, мировоззрения, определяющих поведение личности в изменяющихся внешних условиях. Направленность оказывает организующее влияние на компоненты структуры личности, на психические состояния и познавательные, эмоциональные, волевые психические процессы.

Направленность наряду с доминирующими мотивами имеет различные *формы протекания*: ценностные ориентации, привязанности, симпатии (антипатии), вкусы, склонности. Она проявляется не только в различных формах, но и в различных сферах жизнедеятельности человека.

Специалисты выделяют несколько ключевых видов направленности, которые охватывают основные сферы жизни человека:

*Личная направленность.* Эта направленность выстраивается на мотивах личного благополучия, стремления к победе, первенству. Такой человек мало интересуется другими людьми и их чувствами, все, что его интересует – осуществить свои потребности и желания. Чаще всего, им свойственны такие черты характера, как концентрирование на себе, попытки навязывать свою волю другим, тенденция делать поспешные и неоправданные выводы о других.

*Направленность на взаимные действия.* В этом случае речь идет о личности, поступки которой определяются потребностью в общении, стремлением поддерживать хорошие отношения с людьми. Этому человеку интересны совместные проекты, взаимоотношения. Обычно этот тип людей избегает прямого решения проблем, уступает давлению группы, отказывается от высказывания идей и не стремится руководить.

*Деловая направленность.* Такая личность легко увлекается процессом деятельности, стремится к познанию, овладению новыми навыками. Этот человек обязательно выскажет свою точку зрения, если она важна для решения задачи. Обычно такой тип людей помогает других сформулировать идею, поддерживает группу, легко излагает свои мысли, может руководить, если того требует решение задачи.

*Эмоциональная направленность личности.* Такой человек направлен на чувства и переживания. Такая направленность может соответствовать потребности в славе, и потребности в помощи другим, и интересу к борьбе и первенству. Кроме этого, такие люди нередко любят решать разного рода сложные интеллектуальные задачи.

*Социальная направленность личности.* Этот тип склонен к служению отечеству, развитию науки и т.д., стремится максимально реализовать себя, поскольку это принесет пользу его стране. Такие люди могут быть направлены по интеллектуальному типу (на открытия, достижения), по предприимчивому типу (из таких людей получаются прекрасные бизнесмены) и т.д.

Направленность личности всегда социально обусловлена и формируется в процессе воспитания. На направленность большое влияние оказывают свойства личности, которые проявляются в следующих *формах*:

*влечение* – наиболее примитивная, биологическая форма направленности. С психологической точки зрения влечение является психическим состоянием, выражающим недифференцированную, неосознанную или недостаточно осознанную потребность. Обычно влечение является преходящим явлением, поскольку представленная в нем потребность либо угасает, либо осознается, превращаясь в желание.

*Желание* – осознанная потребность и влечение к чему-либо определенному. Желание, будучи достаточно осознанным, имеет побуждающую силу, проясняет цели будущего действия и построение плана этого действия.

*Стремление* – желание, подкрепленное волей, определенное побуждение к деятельности.

*Интерес* – специфическая форма проявления познавательной потребности человека. Интерес обеспечивает направленность личности на осознание смысла и целей деятельности, тем самым способствует ориентировке личности в окружающей действительности. Различают: 1) непосредственный интерес, вызываемый наглядной привлекательностью объекта; 2) опосредованный интерес к объекту как средству достижения целей деятельности.

В динамике интерес порождает склонность. Интерес – это сравнительно пассивное созерцание объекта интереса, *склонность* – активное созерцание, стремление связать свою деятельность или свою жизнь с этим объектом. Основой склонности является глубокая устойчивая потребность индивида в той или иной деятельности.

*Идеал* – конкретизируемая в образе или представлении предметная цель; то, к чему человек стремится, на что ориентируется в отдаленной перспективе.

*Мировоззрение* – модель (картина) мира. Целостное мировоззрение позволяет представлять мир как сложную систему причинно-следственных связей и планировать свою деятельность.

*Убеждение* – система мотивов личности, побуждающих ее поступать в соответствии со своими взглядами, принципами, мировоззрением. В основе убеждений лежат осознанные потребности и мотивы, которые побуждают личность действовать, формировать деятельность.

### ***Потребности***

*Потребностью* в психологии называется состояние человека, нуждающегося в предметах и объектах, необходимых для его существования и развития, и являющееся источником его активности. За любым поступком человека кроются определенные цели, желания, а в деловом общении порой возникают ситуации, когда удовлетворение стремлений одной стороны грозит ущемлением интересов другой.

Другими словами, *потребность* – осознаваемое и переживаемое человеком состояние нужды в чем-либо. Осознанные потребности – это желания, которые человек может сформулировать и наметить план действий для их реализации. В данном случае речь идет о целях, с помощью которых человек реализует свои потребности. Чем сильнее желание, тем энергичнее стремление преодолеть преграды на пути.

Американский психолог *Абрахам Маслоу (1908-1970)* выделил следующую *классификацию потребностей*, состоящую из пяти уровней:

1) *физиологические (органические) потребности*:

в пище, воде, сне и отдыхе, сексуальные потребности. Еще их называют базовыми, первичными. Важнейшим стимулом к их удовлетворению являются деньги, как фактор экономической состоятельности;

2) *потребности в безопасности, в самозащите, стремление избавиться от страха и жизненных неудач, сохранить здоровье и работоспособность на долгие годы*. Под этими потребностями понимаются: гарантированная работа с оптимальной заработной платой, социальное страхование и пенсионное обеспечение, стабильное положение в обществе. В данном случае деньги также играют значимую роль;

3) *потребности в принадлежности и любви, стремление принадлежать к общности, находиться рядом с людьми, быть признанным и принятым ими*. Человек нуждается в общении с себе подобными, в эмоциональной поддержке, привязанности, любви;

4) *потребности в уважении (почитании), самоуважении, стремление к компетентности, достижению успехов, одобрению, признанию, авторитету*.

5) *самый высший уровень – потребность в самоактуализации, стремление к реализации своих способностей, достижение высокого уровня личностного развития*.

Основную роль в мотивации поведения человека играют, по А. Маслоу, потребности высшего уровня. Однако они могут стать актуальными только тогда, когда более или менее полно удовлетворены потребности, расположенные на нижележащих уровнях.

А. Маслоу приводит статистические данные о том, что средний человек удовлетворяет свои потребности приблизительно на таком уровне:

- 1) физиологические – на 85 %;
- 2) безопасность и защищенность – на 70 %;
- 3) любовь и принадлежность – на 50 %;
- 4) истина, красота, добро – 30 %;
- 5) уважение – 40 %;
- 6) самоактуализация – 10 %.

### ***Мотивы и мотивация***

*Мотив* – побуждение к совершению действий, порожденное системой потребностей человека. Мотивы обладают большей или меньшей степенью осознанности. Интересной их особенностью является то, что в процессе деятельности мотивы, являясь образованиями динамическими, могут изменяться. Эти изменения возможны на любой стадии деятельности, поэтому поведенческий акт нередко завершается не по первоначальной, а по трансформированной мотивации.

Термином «мотивация» в современной психологии обозначают как минимум два психических явления:

- 1) совокупность побуждений, вызывающих активность индивида и определяющих степень этой активности (т. е. мотивация как система факторов, детерминирующая поведение);
- 2) процесс образования, формирования мотивов, внутреннего управления поведением человека, поддерживающий поведенческую активность на определенном уровне.

Мотивация обуславливает целенаправленный характер действия. В. Г. Леонтьев предложил рассматривать два вида мотивации:

- 1) первичная мотивация проявляется в форме инстинкта, влечения, потребности;
- 2) вторичная мотивация проявляется в форме мотива. Мотивы, в свою очередь, делятся на внутренние и внешние.

Внутренние мотивы формируются на основе потребностей человека, его эмоций, интересов, внешние – под воздействием ситуации, факторов внешней среды.

#### *Факторы мотивации (внешняя мотивация):*

1. *Рабочая среда* оказывает сильное влияние на работников. Это значит, что организации стоит тратить время, ресурсы и проявлять максимум заинтересованности в создании благоприятной обстановки для сотрудников.

2. *Вознаграждение* включает в себя зарплату, жилье, медицинское обеспечение или страхование, служебный автомобиль, оплаченное питание, возможности для отдыха, бесплатные товары, скидки для сотрудников в магазинах компании, предоставление одежды, проведение диспансеризации и лечения, предоставление низкопроцентных кредитов, возмещение затрат на образование, загородные выезды для служащих и их семей, социальные функции.

3. *Безопасность*. Чувство безопасности связано с наличием или отсутствием работы, утратой своего положения или потерей уважения, которое испытывают к ним другие. Многим нравится чувство безопасности, которое они испытывают в группе, к которой принадлежат, что делает особенно важным развитие групповой работы. Очень важное значение имеет образ управления людьми, поскольку лишенный отзывчивости стиль может уменьшить чувство безопасности.

#### *Главные мотиваторы (внутренняя мотивация):*

4. *Личное развитие и рост.* Развитие и опыт неразделимы, и хотя тренировка и обучение могут оказаться полезными, невозможно найти замену возрастающей ответственности и новому опыту. Обратная связь с работой неотделима от развития людей и она может быть сильнейшим мотиватором для еще больших достижений.

5. *Чувство причастности.* Большинству людей нравится ощущение полезности их работы, и они хотят чувствовать себя частью организации, которая их нанимает. Некоторые организации откровенно доводят до служащих информацию, что помогает им понимать происходящее.

6. *Интерес и вызов. Стремление добиваться значительных результатов.* Большинство людей ищет такую работу, в которой содержался бы вызов, которая требовала бы мастерства и не была бы слишком простой. Само содержание работы может взбодрить работников.

**Интересы** выражают специальную направленность личности на познание определенных явлений окружающей жизни и вместе с тем более или менее постоянную склонность человека к определенным видам деятельности.

*Интерес* – это тенденция личности, заключающаяся в направленности или сосредоточенности ее помыслов на определенном предмете. Интерес проявляется в направленности внимания, мыслей, помыслов; потребность – во влечениях, желаниях, воле. Потребность вызывает желание обладать предметом, интерес – ознакомиться с ним. Особенности интересов являются:

1) сосредоточенность личности на довольно узком круге областей знания и видов деятельности; например, интерес к праву вообще и к ее специальной отрасли – криминологии – в частности; интерес к технике вообще и к электронике или автоматике в частности и т.д.;

2) большая, чем обычно, конкретизация целей и операций деятельности, которые интересуют человека;

3) расширение и углубление знаний человека в данной специальной области и развитие у него соответствующих практических навыков и умений;

4) активизация не только познавательных процессов, но и творческих усилий человека в данной области.

Интересы характеризуются своеобразным эмоциональным удовлетворением, побуждающим человека к длительному занятию соответствующей деятельностью. Вместе с тем, в большинстве случаев интересы связаны с развитием и совершенствованием знаний и навыков, с продвижением человека вперед в интересующей его области.

Интерес не сводится к любопытству, а обязательно содержит в себе следующие три стороны:

1) знания в интересующей его области;  
2) практическую деятельность в этой области;  
3) эмоциональное удовлетворение, которое человек испытывает от применения этих знаний.

Для характеристики личности большое значение имеют:

1. Содержание и характер интересов. Различают интересы глубокие и поверхностные, сильные, целиком захватывающие человека и побуждающие его к серьезной деятельности, к преодолению препятствий на его пути, и слабые, связанные с пробуждением инициативы и творческой активности человека; “созерцательные”, в которых человек больше удовлетворяет свою любознательность, пользуясь достижениями других людей.

2. Устойчивость или, наоборот, легкая переключаемость интересов иногда на прямо противоположные виды деятельности.

3. Узость или многогранность интересов, когда у одного человека интересы сосредоточены в какой-либо небольшой специальной области, а у другого, наоборот, обнимают разнообразные отрасли знаний и виды деятельности.

### ***Ценностные ориентации***

Писатель Т. Уайлдер ввел выражение «*созвездие значимых*»: у каждого человека должно быть 2х9 духовно близких ему людей, среди которых старше его по возрасту, его ровесники и младше его по возрасту. Редко, а может и никогда, эти 18 вакантных мест бывают заняты одновременно: остаются незаполненные места – у некоторых многие годы, у некоторых всю жизнь есть лишь старший и младший друг, а бывает – ни одного. Чем больше вакантных мест в этом созвездии, тем сильнее испытывает человек чувство одиночества, тем больше страдает от непонимания.

### ***Мировоззрение***

Мировоззрение представляет собой понимание человеком самых общих основ и закономерностей природы и общественной жизни, связанное с осознанием им своих обязанностей перед обществом.

Характерные для данного человека мировоззрение и убеждения являются ведущими мотивами его деятельности, придавая ей определенную целенаправленность. Эти взгляды и убеждения обуславливают поведение человека и выбор им своего жизненного пути. Они всегда формируются и развиваются в связи с условиями его общественной жизни и вместе с тем под влиянием господствующих в данном обществе идей и научных теорий.

Мировоззрение конкретного человека всегда определяется исторической эпохой и общественным сознанием этой эпохи. В общественной жизни всегда сначала изменяются материальные условия жизни общества, производительные силы и производственные отношения, и лишь затем в соответствии с ними изменяются также общественные идеи и теории.

*Я-концепция личности* – динамическая система представлений личности о самой себе. Английский психолог Роберт Бернс «Я-концепцию» рассмотрел как совокупность всех имеющихся у человека представлений о себе, взаимосвязанной с их оценкой.

Ее составляющими являются: *реальное Я* (представление о себе в настоящем), *идеальное Я* (к чему человек стремится, ориентируясь на нормы морали), *зеркальное Я* (как его видят окружающие). Адекватность Я-концепции может свидетельствовать о развитом самосознании, минимизации как внутриличностного так и межличностного конфликтов, умение их урегулировать.

«Я-концепция» возникает у индивида при социальном взаимодействии в качестве неизбежного и всегда уникального результата психического развития, а также в качестве относительно устойчивого и, одновременно с этим, подверженного внутренним трансформациям психического приобретения.

Окружающая действительность и представления о других людях воспринимаются людьми через фильтр «Я-концепции», которая формируется в процессе социализации и в то же время имеет конкретные индивидуально-биологические и соматические предпосылки.

### ***Как формируется «Я-концепция»?***

Любое взаимодействие с миром позволяет человеку формировать образ собственного Я. Посредством самоанализа и разделения разных образов себя на отдельные образования (как внешние, так и внутренние) осуществляется так называемое исследование человеком своей натуры и ее «обсуждение». По мнению советского психолога и философа С. Л. Рубинштейна, образ личного Я постоянно интегрируется во все новые связи, благодаря чему начинает выступать в новых качествах, фиксирующихся в новых понятиях. Этот образ, так сказать, постоянно показывает свою новую сторону, каждый раз проявляя все новые свойства.

Таким образом, и формируется со временем обобщенное представление о своем Я, являющееся как бы «сплавом» отдельных элементов, который образуется в процессе самовосприятия, самопознания, самонаблюдения и самоанализа. Данное обобщенное представление о собственном Я, формируясь из разрозненных образов, обусловленных

ситуативно, включает в себя основные представления и черты человека о своей натуре, что и выражается в «Я-концепции». А «Я-концепция», в свою очередь, формирует у индивида чувство самоидентичности.

Р. Бернс определяет три составляющие «Я-концепции»:

- Когнитивная составляющая – это образ Я человека, в котором содержатся его познания и представления о себе.
- Оценочная составляющая – это самооценка, основанная на эмоциональной оценке образа Я.
- Поведенческая составляющая – это поведение, состоящее из поведенческих реакций или конкретных действий, обусловленных образом Я и самооценкой.

Представленное разграничение «Я-концепции» на отдельные элементы является условным, т.к. сама она является целостным образованием, каждый из элементов которого, пусть и отличается некоторой самостоятельностью, находится в тесной взаимосвязи друг с другом.

### ***Психологические защиты***

Термин «психологические защитные механизмы» ввел З. Фрейд для описания борьбы «Я» против болезненных, разрушительных и невыносимых мыслей и аффектов. Им были отмечены следующие защитные механизмы: реактивные образования, проекция, рационализация, вытеснение, регрессия, замещение, отрицание реальности, сублимация.

*Реактивное образование* – это замена негативного на позитивное отношение, и наоборот. Например, сотрудник был на хорошем счету у руководства и ожидал повышения по карьерной лестнице. Но, ожидания не оправдались и на эту должность назначают его товарища. Подавляя чувство несправедливости, наш герой будет менять его на социально одобряемые. Причем, эта замена сопровождается напряжением, внутренней борьбой, что проявляется в поведении, например, в чрезмерно позитивном отношении к коллеге на людях.

*Проекция* – механизм защиты, в результате которого человек в конфликтной ситуации приписывает собственные скрытые, неприемлемые желания и потребности, мысли и чувства, черты характера и мотивы кому-то, считая, что это наносное, пришедшее извне. В результате человек не чувствует вины за произошедшее и избегает ответственности. Проекция – одна из основных защит при таких расстройств личности как паранойя и истероидность.

*Рационализация* – механизм психологической защиты, помогающий человеку найти более-менее рациональное объяснение своим спонтанным действиям. При этом, неосознаваемые причины остаются в тени. Человек пытается оправдать проигрыш или ошибку и, таким образом, сохранить самоуважение и гармонизировать желаемое с реальным положением дел.

*Вытеснение* – активное, немотивированное забывание образа, чувства, слов. Цель убрать из сознания психотравмирующее событие и минимизировать его последствия. Вытеснение проявляется через оговорки, когда в момент проговаривания снижается контроль сознания, в результате чего в речи, прорывается скрываемый инстинкт, неосознаваемая потребность или мотив.

*Регрессия* – бессознательная модель поведения, применяемая в детстве, ориентированная на гарантируемую, как кажется человеку, защиту и безопасность. Например, участники протестных маршей, довольно часто, при угрозе их задержания, начинали хромать, садиться на асфальт, внешне показывая боль и страдания, сопровождая стопами, плачем. Включая роль «беззащитного ребенка», они стремились вызвать чувства сострадания, сопереживания, защиты, помощи у окружающих и снисхождения у правоохранителей.

*Замещение* – механизм психологической защиты, предполагающий замену действия, чувства, слова менее болезненным. Например, вместо того, чтобы сформулировать и дописать трудно получающуюся объяснительную записку сотрудник рвет ее в клочки.

*Отрицание* – отказ признания чего-то нежелательного. Однако вначале событие, информация, действие или чувство осознается, осмысливается как травмирующее, а затем отрицается и в сознание не возвращается до момента признания. Пример отрицания – первая реакция на потерю близкого, считающий это ошибкой, недоразумением.

*Сублимация* используется как защитный механизм, трансформирующий сексуальную энергию в другую деятельность (спорт, творчество, труд).