Министерство образования Российской Федерации

Ярославский государственный педагогический университет

им. К.Д. Ушинского (Ростовский филиал)

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

по истории психологии

ТЕМА: Концепции Протагора, У. Скотта, В.Д. Шадрикова

Выполнила: студентка 4 курса

Специальности - педагог-психолог

Сапункова Вера

шифр-0344

Преподаватель: Шарова Н.В.

Ростов, 2009 г.

Содержание

1. Протагор

2. Уолтер Скотт

3. Владимир Дмитриевич Шадриков

Список используемой литературы

## 1. Протагор

Протагор родился около 500 года до н.э. в Абдерах - в городе, из которого был родом Демокрит. Он дважды посетил Афины, второй его визит имел место не позднее чем в 432 году до н.э. Он создал кодекс законов для города Фурии в 444-443 годах до н.э. Существует предание, что Протагор был подвергнут судебному преследованию за нечестие, но это, по-видимому, неверно, несмотря на тот факт, что он написал книгу "О богах", которая начиналась так: "О богах я не умею сказать, существуют ли они или нет и каковы они по виду. Ведь много препятствии для знаний - неясность дела и краткость человеческой жизни".

Его второе посещение Афин несколько сатирически описано в платоновском "Протагоре", а его учение разбирается серьезно в "Теэтете". Протагор известен главным образом своей доктриной, согласно которой "Человек есть мера всем вещам - существованию существующих и несуществованию несуществующих"' Эта доктрина истолковывается в том смысле, что каждый человек есть мера всех вещей и что когда люди разнятся между собой, то нет объективной истины, благодаря которой один прав, а другой неправ. Это, в сущности, скептическое учение, и оно, по-видимому, было основано на "обманчивости" чувств.

Один из трех основателей прагматизма, Фердинанд Шиллер, обычно называл себя учеником Протагора. Это случилось потому, как я думаю, что Платон в своем "Теэтсте" утверждал, истолковывая Протагора, что одно мнение может быть лучше, чем другое, хотя оно не может быть истиннее. Например, когда человек болеет желтухой, то все кажется ему желтым. Поэтому нет смысла говорить, что вещи в действительности являются не желтыми, но имеют такой цвет, какой видит здоровый человек. Мы можем сказать, однако, что поскольку здоровье лучше болезни, то мнение здорового человека лучше мнения человека, больного желтухой. Эта точка зрения, очевидно, близка к прагматизму.

Для практических целей неверие в объективную истину делает большинство атрибутом того, во что следует верить. Отсюда Протагор пришел к защите закона, обычая и традиционной морали. Хотя он не знал, как мы видели, существуют ли боги, он был уверен, что им следует поклоняться. Эта точка зрения, очевидно, справедлива по отношению к человеку, чей теоретический скептицизм последователен и логичен.

Зрелая жизнь Протагора была проведена в некоторого рода непрерывном лекторском турне по городам Греции. Он учил за вознаграждение "всякого, кто жаждал практического успеха и более высокой духовной культуры" (64). Платон протестовал против практики софистов получать деньги за обучение, отчасти с позиций сноба (по современным понятиям). Сам Платон обладал вполне достаточными средствами и поэтому был неспособен, по-видимому, понять нужды тех, кто не имел хорошего состояния. Странно, что современные профессора, которые не видят причины отказываться от жалованья, так часто повторяют платоновское обвинение против софистов.

Есть, однако, другой пункт, в котором софисты отличаются от большинства современных им философов. Обычно каждый учитель, за исключением софистов, основывал школу, которая обладала некоторыми признаками братства, с большей или меньшей степенью общности жизни (часто - нечто аналогичное монашеской жизни) и, как правило, с эзотерической доктриной, которую не проповедовал публике. Все это было естественно там, где философия возникла из орфизма. Среди софистов ничего подобного не было. То, чему они учили, в их представлении не было связано с религией или моралью. Они учили искусству спора и давали столько знаний, сколько было для этого необходимо. Вообще говоря, они могли, подобно современным адвокатам, показать, как защищать или оспаривать то или иное мнение, и не заботились о том, чтобы защищать свои собственные выводы. Те же, для кого философия была руководством в жизни, тесно связанным с религией, естественно, были шокированы, софисты им казались легкомысленными и безнравственными.

**Учения**.

К IV в. до н.э. в греческом обществе ощущалась настоятельная потребность в учителях, которые могли бы обучать людей, занявших высокие политические должности в выборных греческих республиках, но не имевших хорошего начального образования. При этом важно было обучать их не столько начаткам знаний (грамоте, арифметике), сколько искусству излагать свои мысли, логично мыслить и убеждать окружающих. Преподаватели - преимущественно философы - обучали не только философии, но и психологии, риторике, т.е. общей культуре, мудрости, поэтому их называли "учителями мудрости" - софистами. Представителем этой школы и был Протагор (ок.481-410 гг. до н. э) и его ученик Горгий (ок.483-375 гг. до н. э). С их точки зрения, способность к рассуждению развивает умение доказать любую истину, так же как и опровергнуть любое суждение. За свои выступления, в которых они публично демонстрировали это умение, и за уроки софисты стали получать значительные суммы денег, что отличало их от большинства других ученых. Можно сказать, что их деятельность положила начало платному обучению науке. Умение уйти от прямого ответа и привести несколько способов решения одной и той же задачи получило название софистики. Доказывая значимость личного мнения конкретного человека и его приоритетность над другими убеждениями, Протагор высказал знаменитое изречение: "Человек есть мера всех вещей". Исходя из этого, он и говорил об относительности и субъективности человеческих знаний, невозможности выработать общие для всех понятия, в том числе понятия добра и зла, так как то, что есть добро с точки зрения одного человека, другой может оценивать как зло.

В то же время Протагор говорил о том, что с точки зрения общества существуют понятия блага и зла, хорошего и плохого поведения. Именно он впервые поставил вопрос о том, можно ли, планомерно воздействуя на человека в личном общении, сделать его лучше в нравственном смысле, помочь ему преодолеть трудности жизни. При этом целью такого воздействия было не только совершенствование человека с точки зрения объективных критериев нравственности, но и поиск оптимальных путей адаптации к тем социальным условиям, в которых человек живет. С точки зрения Протагора, естественное развитие души ребенка, без целенаправленного социального воздействия на него, не может помочь ему в такой социализации. Так, уже в Древней Греции был впервые поставлен вопрос о том, какие условия оптимальны для формирования социально активной и адаптированной личности. Протагор пришел к выводу, что с точки зрения социальной адаптации наиболее важным является именно внешнее влияние, которое заключается в обучении людей приемам воздействия на других. В условиях греческой демократии одним из значительных условий такого воздействия как раз и было ораторское искусство, способность словом увлекать людей и убеждать их в правоте собственной точки зрения. Поэтому именно обучение приемам ораторского искусства Протагор считал главным в тех уроках, которые давали софисты. Эту точку зрения разделяли многие ученые Древней Греции и Рима, а потому владение ораторским искусством считалось одним из главных критериев одаренности. Способность к красноречию давала возможность более активно участвовать в общественной жизни, помогала добиться более высокого статусного места. Поэтому Протагор считал, что благодаря обучению и упражнению человек может стать более нравственным и более гражданственным. [1; с.38]

## 2. Уолтер Скотт

Один из учеников Вундта, оставив чисто интроспективную психологию, которую он изучал в Лейпциге, применил современные психологические методы в бизнесе и рекламе. Значительную часть своей жизни Уолтер Дилл Скотт посвятил проблемам эффективности рынка и мотивации в сфере производства, торговли и потребления.

В деятельности Скотта отражен интерес функциональной психологии к решению практических проблем. “В начале века, сразу по возвращении в Чикаго из Лейпцига, где он учился у Вундта, Скотт опубликовал работы, в которых делался упор не на германское теоретизирование, а на близкую американцам полезность. Скотт не описывал мотивацию и импульсы как отвлеченные понятия, а говорил о том, как влиять на людей, имея в виду их потребительские устремления" (Von Mayrhauser. 1989. Р.61). Во многом Скотт был первооткрывателем. Он был первым, кто применил психологию к сфере рекламы, подбора персонала и управления; первым, кто получил звание профессора прикладной психологии; он основал первую психологическую консалтинговую компанию и первым среди психологов был награжден медалью “За отличную службу в армии США".

**Страницы жизни**.

Уолтер Дилл Скотт родился на ферме неподалеку от города Нор-мэл, штат Иллинойс. С 12 лет - с того момента, как начал помогать родителям в поле, - он был увлечен идеей повышения эффективности работы. Отец его часто болел, поэтому мальчику приходилось, по сути, самому управлять фермой. Однажды, вспахивая землю, он остановился в конце борозды, чтобы дать передохнуть лошадям. Вдалеке виднелся университетский городок. Скотт внезапно понял, что если он собирается чего-нибудь достичь в жизни, то не должен тратить время впустую. А здесь он каждый час терял 10 минут, давая отдых лошадям! За целый день из этих минут набегало полтора часа, которые можно было посвятить учебе. С того дня, отправляясь в поле. Скотт всегда брал с собой книгу и читал, когда представлялся удобный момент.

Чтобы заработать денег на оплату обучения в колледже, Скотт продавал консервированную ежевику собственного приготовления, собирал металлолом, брался за разовую работу. Часть денег он откладывал, остальное тратил на книги. В 19 лет он покинул ферму и поступил в Нормэлский университет штата Иллинойс. Двумя годами позже он, участвуя в конкурсе, выиграл стипендию на обучение в Северо-западном университете города Эванстон (штат Иллинойс). Учась там, он подрабатывал частными уроками и играл в университетской футбольной команде. В Эванстоне он встретил свою будущую жену Анну Марси Миллер. В это время Скотт уже избрал себе карьеру: он решил стать миссионером в Китае. Для этого надо было учиться еще три года, но к тому времени, когда Скотт закончил Чикагскую теологическую семинарию и был готов отбыть в далекие края, оказалось, что вакансий нет. Китай был переполнен миссионерами. Тогда-то он и подумал о карьере в психологии. Начав изучать психологию, он полюбил эту науку. Однажды ему на глаза попалась статья о лейпцигской лаборатории Вундта. Благодаря стипендии, дополнительному заработку и скромным потребностям, Скотт сумел сэкономить несколько тысяч долларов, достаточных не только для того, чтобы поехать в Германию, но и жениться.

21 июля 1898 года Скотт и его невеста отправились в Германию. Он учился у Вундта в Лейпциге, а Анна жила в двадцати милях оттуда - в городе Галле, где работала в университете над своей диссертацией по литературе. Те два года, что они провели в Германии, молодые люди виделись только по выходным дням. Получив свои докторские степени, они возвратились домой, где Скотт начал преподавать в Северо-западном университете психологию и педагогику, - уже в этом проявилась его склонность к прикладной психологии в целом и интерес к проблемам образования в частности.

В 1902 году к Скотту - по рекомендации одного из его бывших преподавателей - обратился некий владелец рекламного бюро с просьбой помочь применить психологические методы, чтобы сделать рекламу более эффективной. Скотт был заинтригован идеей. Следуя духу американского функционализма, в своем стремлении с помощью психологии решать самые разнообразные проблемы реальной жизни он далеко ушел от вундтовской психологии.

Скотт написал “Теорию и практику рекламы" (The Theory and Practice a/Advertising, 1903 г), первую книгу по этой тематике. Вслед за ней появились и другие статьи и книги Скотта, росли его знания и опыт в этой области, а также репутация и контакты в деловом мире. Он обратился к проблемам подбора персонала и управления. В 1905 году он стал профессором Северо-западного университета, а в 1909-м - профессором рекламы в коммерческой школе при университете. С 1916 года Скотт занимает должность профессора прикладной психологии и директора бюро торговых исследований в Техническом университете Карнеги в Питтсбурге.

Во время первой мировой войны Скотт предложил военным использовать его знания в подборе персонала для армии. Его предложение оценили не сразу, поскольку в обществе еще не было единодушного убеждения в том, что психология может приносить и практическую пользу. Генерал, с которым Скотту пришлось иметь дело, не скрывал своего недоверия к профессорам. “Он сказал, что обязан следить за тем, чтобы профессора не путались под ногами, что мы находимся в состоянии войны с Германией, и что у него нет времени на какие-то дурацкие эксперименты” (цит. по: Von Mayrhauser. 1989. Р.65). Скотт попытался успокоить рассерженного вояку, пригласил вместе позавтракать и убедил его в ценности своих психологических методов отбора. К концу войны правота Скотта была доказана на практике, он был удостоен медали “За отличную службу” - самой высокой военной награды США, которую может получить гражданское лицо.

В 1919 году Скотт основал собственную компанию (с “оригинальным" названием “Компания Скотта”), которая оказывала консалтинговые услуги по работе с персоналом и повышению эффективности более чем сорока крупнейшим корпорациям страны. Годом позже он стал президентом Северо-западного университета и пробыл на этом посту почти двадцать лет. (Скотт-Холл в Северо-западном университете назван так в честь Уолтера Дилла Скотта и Анны Миллер Скотт)

**Психология рекламы**.

В работах Скотта по вопросам рекламы чувствуется влияние вундтовской экспериментальной психологии, которую Скотт изучал в Германии, его попытки привнести ее в область практического. К примеру, он пишет, что органы чувств - это:... окна души. Чем больше ощущений мы получаем от объекта, тем лучше мы его узнаем. Функция нервной системы - обеспечить нам знание о том, как выглядят, звучат, каковы на ощупь, на вкус, et cetera, окружающие нас объекты. Нервная система, которая не реагирует на звуки или любые другие ощутимые качества, неполноценна.

Рекламные объявления иногда называют нервной системой мира коммерции. Реклама музыкальных инструментов, которая не пробуждает никаких представлений о звуках, - это плохая реклама... Подобно тому, как наша нервная система предназначена дать нам всевозможные ощущения от каждого объекта, так и реклама, которая сравнима с нервной системой, должна вызывать в читателе столько различных образов, сколько их может вызвать сам рекламируемый предмет. (Цит. по: Jacobson. 1951. Р.75)

Скотт утверждал, что потребители - существа не рациональные и легко поддаются влиянию. Особое внимание он уделил эмоциям и сочувствию как важным факторам, усиливающим внушаемость. Он полагал также - и этот взгляд был широко распространен в то время - что рекламные объявления сильнее действуют на женщин, а не на мужчин, так как последние более эмоциональны и сентиментальны. Применив к рекламе принцип, который Скотт назвал законом внушаемости, он советовал рекламодателям для успешной продажи товаров использовать в обращениях к потребителям прямые команды - к примеру, “Пользуйтесь грушевым мылом!" Ему же принадлежит идея использования возвратных купонов: в этом случае от потребителя требуется произвести некое действие - вырезать купон из журнала или газеты, заполнить его и отправить по почте, чтобы получить бесплатный образец товара. Эти методы - прямые команды и возвратные купоны - использовали многие рекламодатели, и уже к 1910 году они получили широкое распространение в США (Кипа. 1976). Для отбора лучших работников - особенно продавцов, руководителей и служащих для военных организаций - Скотт изобрел специальные шкалы и групповые тесты, с помощью которых оценивались качества людей, уже зарекомендовавших себя в данной области (см. табл.8.1). Как и у Уитмера в клинической психологии, у Скотта не было предшественников, взяв работу которых за образец, можно было развивать собственный подход. Он просил армейских чиновников и руководителей коммерческих фирм оценить внешность, манеры, искренность, производительность, характер и жизненные ценности их подчиненных. Затем оценивалось, в какой мере претенденты на вакансию обладают качествами, которые, по мнению руководителей, были необходимы для успешного выполнения будущей работы, - процедура, во многом схожая с той, что используется в наши дни.

## 3. Владимир Дмитриевич Шадриков

Владимир Дмитриевич Шадриков - один из крупнейших отечественных психологов, лидер ярославской психологической школы, выдающийся ученый и педагог, заместитель министра общего и профессионального образования РФ. Он известен в России и за рубежом как руководитель и активный реформатор системы народного образования, много сделавший для ее развития.

В.Д. Шадриков родился 18 ноября 1939 г. в Рыбинске. Окончив среднюю школу с серебряной медалью, он поступил в Ярославский государственный педагогический институт им. К.Д. Ушинского. Еще в институте он проявлял интерес к исследовательской работе, был председателем Научного студенческого совета института, работал в Магаданской области учителем, директором средней школы, инспектором РОНО, а в 1965 г. поступил в аспирантуру Ярославского педагогического института и в 1968 г. защитил кандидатскую диссертацию по теме: "Социальное программирование и оптимизация подачи информации оператору".

Под руководством В.Д. Шадрикова в Ярославском государственном университете была реализована программа исследований системогенеза профессиональной деятельности. На основе экспериментальных результатов им разработана новая теория профессионального обучения, представленная в докторской диссертации "Системный подход в психологии производственного обучения" (1977).В.Д. Шадриков выявил закономерности системогенеза деятельности, к которым прежде всего относятся неаддитивность структурных компонентов системы, оперативность, гетерохронность и достаточность их развития.

С именем В.Д. Шадрикова связаны основные этапы становления факультета психологии Ярославского государственного университета, превращение его в третье по значению психологическое образовательное учреждение страны. Он долгое время работал деканом факультета психологии, заведующим кафедрой инженерной психологии и психологии труда, проректором университета. В 1982 г.В.Д. Шадриков был назначен ректором Ярославского государственного педагогического института им. К.Д. Ушинского, на базе которого реализовывал научно-исследовательские программы в области психологии способностей, связанные с разработкой методик психологической диагностики способностей, интересов, профессионально важных качеств и теоретико-методических основ психологической профессиональной консультации. В.Д. Шадриков предложил рассматривать способность и одаренность как свойства функциональных систем, реализующих отдельные психические функции, которые имеют индивидуальную меру выраженности, проявляющуюся в успешности и качественном своеобразии освоения и реализации деятельности.

В.Д. Шадриков экспериментально доказал, что развитие одаренности и способностей осуществляется через изменение функциональных и операционных механизмов. Особое место в развитии одаренности и способностей отводится формированию у операционных механизмов черт оперативности. Этот процесс лежит в основе развития профессиональных способностей из общих способностей и одаренности.

На основе теоретических положений о сущности одаренности и способностей им предложены общие принципы диагностики способностей и метод диагностики мнемических способностей, который он обозначает как "метод развертывания мнемической деятельности".

В 1996 г.В.Д. Шадрикову была присуждена премия им. С.Л. Рубинштейна РАН за цикл научных трудов по психологии способностей, включающий следующие монографии: "Психология производственного обучения" (Ярославль, 1974), "Проблемы системогенеза профессиональной деятельности" (М., 1982), "Познавательные процессы и способности в обучении: Учебное пособие" (М., 1990), "Развитие и диагностика способностей" (Отв. ред.В.Н. Дружинин, В.Д. Шадриков.М., 1991), "Деятельность и способности" (М., 1994), "Философия образования и образовательные политики" (М., 1993).

В.Д. Шадриков ввел в современную психологию понятие "духовные способности", раскрыл его сущность, определил место духовных способностей в системе интеллектуальных качеств человека, показал, что развитие способностей проходит через тройную детерминацию: первая - средой развития, вторая - требованиями деятельности, третья - индивидуальными ценностями и смыслами.

По данной теме В.Д. Шадриковым опубликованы следующие монографии: "Индивидуализация содержания образования" (М., 1997), "Способности и деятельность" (М., 1998), "Духовные способности" (М., 1998), "Происхождение человечности" (М., 1999).

Научный руководитель и один из авторов отечественной теории творчества и одаренности, В.Д. Шадриков является председателем Координационного совета Президентской программы "Дети России", в рамках которой издана "Рабочая концепция одаренности". При его непосредственном участии подготовлена и издается библиотека "Одаренные дети", включающая 13 книг. Одной из книг этой библиотеки является научный сборник "Основные современные концепции творчества и одаренности" (М.: Молодая гвардия, 1997). Впервые издан столь полный теоретический обзор подходов к исследованию творчества и одаренности, представленных в мировой психологии. Сборник открывает статья "Способности человека" В.Д. Шадрикова. В 1999 г. авторскому коллективу и разработчикам программы "Одаренные дети" присуждена премия Президента Российской Федерации в области образования.

В облике Владимира Дмитриевича удачно сочетаются черты ученого, организатора и популяризатора психологической науки, умеющего сплотить вокруг себя единомышленников и учеников, увлекая их своей творческой энергией, смелыми замыслами и идеями. Он член редколлегий ведущих психологических изданий и журналов, член экспертного совета института "Открытое общество", руководитель секцией по изучению проблем одаренности РАО. В.Д. Шадриков принципиален в научных дискуссиях, требователен к себе и другим. Среди его учеников уже более 40 кандидатов наук и 10 докторов наук. Для многих общение с ним стало истинной школой культуры научного исследования, главными предметами которой всегда остаются самостоятельность научного поиска, грамотность, корректность и научная этика в изложении результатов.

## Список используемой литературы

1. Ждан А.Н. История психологии. От Античности до наших дней:. - 2004. - 576 с.

2. Марцинковская Т.Д. История психологии: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. - 4-е изд., стереотип. - М.: Издательский центр "Академия", 2004. - 544 с.

3. Олейник Ю.Н. Кольцова В.А. История психологии. - 2005. - 398 с.

4. Шульц Д.П., Шульц С.Э. История современной психологии / Пер. с англ. А.В. Говорунов, В.И. Кузин, Л.Л. Царук / Под ред. А.Д. Наследова. - СПб.: Изд-во "Евразия", 2002. - 532с.

5. Ярошевский М.Г. История психологии от античности до середины 20 в. - 2002. - 351 с.