Содержание.

Введение. 1

Психические свойства личности. 2

Индивид, личность. 2

Типологии личности. 3

Понятие общения. 5

Общение. 5

Потребность в общении. 5

Межличностные отношения. 7

Отношения между людьми. 7

Товарищество, дружба, любовь. 8

Безразличие, вражда, ненависть. 9

Деловые отношения людей. 10

Проблема достижения успеха. 10

Семнадцать принципов достижения успеха. 11

Использование подсознания для достижения успеха. 12

Заключение. 13

*Список использованной литературы.* 13

# Введение.

Прежде всего я хотел бы сказать, что психология, на мой взгляд, является такой наукой без которой современный человек, озабоченный проблемой достижения счастья и успеха, просто не может обойтись. Действительно, прошедший век является веком бурного развития науки и техники, что в свою очередь привело нас в век информации, в век, в котором настолько сложны отношения между людьми, что для того, чтобы быть счастливым, как мне кажется, просто необходимо изучать психологию. Я имею ввиду практическую психологию, психологию человеческих отношений. Именно межличностные отношения определяют степень нашего удовлетворения, а не материальное богатство. Дело в том, что первое влечет за собой последнее, когда же эта последовательность нарушается мы теряем внутреннее спокойствие. Известно, что самое страшное, психологически непереносимое наказание для человека — остракизм, изгнание из общества. Случается и обратное, каждый день мы встречаем людей, которые казалось бы находятся на самой верхней ступени, но при этом у них нарушена или отсутствует духовная связь с другими членами общества. Существует масса примеров тому, как люди, находящиеся на пике богатства и славы, становились несчастными. Мне тут же вспоминается Элвис Пресли, который просто не мог сходить со своей девушкой в кино без того, чтобы на него не накинулась толпа разъяренных фонаток… Противоположности сходятся…

Цель моего реферата заключается в том, чтобы рассмотреть вопросы о том, что представляет собой человек в современном обществе, что такое общение и отношения между людьми, как достигнуть успеха в жизни, используя знание закономерностей, в рамках которых функционирует наше общество.

Отмечу еще тот факт, что сейчас появилось огромное количество книг, посвященных проблеме человеческого счастья.

# Психические свойства личности.

## Индивид, личность.

Личность — система социально значимых качеств индивида, мера овладения им социальными ценностями и его способность к реализации этих ценностей.

Если понятие индивида включает в себя общие качества homo sapiens - представителя человеческого рода как биологического вида, то понятие личности связано с понятием индивидуальности - с творческим преломлением в индивиде общесоциальных качеств с неповторимой системой отношений конкретного человека к миру, с его индивидуальными способностями социального взаимодействия.

Как личность человек характеризуется уровнем развития его сознания, соотнесенностью его сознания с общественным сознанием, которое, в свою очередь, определяется уровнем развития данного общества. В свойствах личности проявляются возможности данного человека к участию в общественных отношениях.

Существенной стороной личности является ее отношение к обществу, к отдельным людям, к себе и своим общественным и трудовым обязанностям. Личность характеризуется уровнем осознанности своих отношений и их устойчивостью.

В личности существенна не только ее позиция, но и способность к реализации своих отношений. Это зависит от уровня развития творческих возможностей человека, его способностей, знаний и умений, его эмоционально-волевых и интеллектуальных качеств.

Человек не рождается с готовыми способностями, интересами, характером и т.п. Эти свойства формируются при жизни человека, но на определенной природной основе.

Наследственная основа человеческого организма (генотип) определяет его анатомо-физиологические особенности, основные качества нервной системы, динамику нервных процессов.

В биологической организации человека, в его природе заложены возможности будущего его психического развития. Но человеческое существо становится человеком только благодаря социальной наследственности - благодаря освоению опыта предшествующих поколений, закрепленного в

знаниях, традициях, предметах материальной и духовной культуры, в системе общественных отношений.

Природные стороны человека не следует противопоставлять его социальной его сущности. Сама природа человека является продуктом не только биологической эволюции, но и продуктом истории. Биологическое в человеке нельзя понимать как наличие в нем какой-то "животной" стороны. Все природные биологические задатки человека являются человеческими, а не животными задатками.

Но становление человека как личности происходит только в конкретных общественных условиях. Требования общества определяют и модели поведения людей, и критерии оценки их поведения.

То, что на первый взгляд представляется естественными качествами человека (например, черты его характера), в действительности является закреплением в личности общественных требований к ее поведению.

Движущей силой развития личности являются внутренние противоречия между постоянно растущими общественно обусловленными потребностями и возможностями их удовлетворения. Развитие личности - это постоянное расширение ее возможностей и формирование новых потребностей.

Уровень развития личности определяется характерными для нее отношениями. Низкие уровни развития личности характеризуются тем, что ее отношения обусловлены в основном утилитарными, меркантильными интересами. Наиболее высокий уровень развития личности характеризуется преобладанием общественно значимых отношений. Регулируя свою жизнедеятельность в обществе, каждый индивид решает сложные жизненные задачи. Личность проявляется в том, как она решает эти задачи. Одни и те же трудности, коллизии преодолеваются различными людьми разными способами (вплоть до преступных).

Понять личность - это значит понять, какие жизненные задачи и каким способом она решает, какими исходными принципами решения этих задач она вооружена.

## Типологии личности.

Различаются личности социализированные - адаптированные к условиям своего социального бытия, десоциализированные - девиантные, отклоняющиеся от основных социальных требований (одна из форм этого отклонения – маргинальность) и психически аномальные личности (психопаты, невротики, лица с задержками психического развития и с личностными акцентуациями - "слабыми местами" в психической саморегуляции).

Можно выделить ряд особенностей социализированной личности, находящейся в пределах психической нормы.

Наряду с социальной приспособленностью развитая личность обладает личностной автономией, утверждением своей индивидуальности. В критических ситуациях такая личность сохраняет свою жизненную стратегию, остается приверженной своим позициям и ценностным ориентациям (целостность личности). Возможные психические срывы в экстремальных ситуациях она предупреждает системой средств психологической защиты (рационализацией, вытеснением, переоценкой ценностей и др.).

Личность в норме находится в состоянии своего непрерывного развития, самоусовершенствования и самореализации, постоянно открывая для себя новые горизонты на своем человеческом пути, испытывает "радость

завтрашнего дня", изыскивает возможности актуализации своих способностей. В трудных условиях - толерантна, способна к адекватным действиям.

Психически уравновешенный индивид устанавливает доброжелательные отношения с другими людьми, проявляет чуткость к их потребностям и интересам.

В построении своих жизненных планов стабильная личность исходит из реальных возможностей, избегает завышенных притязаний. Развитая личность обладает высокоразвитым чувством справедливости, совести и чести. Она решительна и настойчива в достижении объективно значимых целей, но не ригидна - способна к коррекции своего поведения. На сложные требования жизни она способна реагировать тактической лабильностью без психических надломов. Источником своих удач и неудач она считает себя, а не внешние обстоятельства. (!) В сложных условиях жизни она способна взять ответственность на себя и пойти на оправданный риск. Наряду с эмоциональной устойчивостью, она постоянно сохраняет эмоциональную реактивность, высокую чувствительность к прекрасному и возвышенному. Обладая развитым чувством самоуважения, она способна посмотреть на себя со стороны, не лишена чувства юмора и философского скепсиса.

Сознание своей обособленности позволяет индивиду быть свободным от произвольных преходящих социальных условий, диктата власти, не терять самообладание в условиях социальной дестабилизации и тоталитарных репрессий. Ядро личности связано с ее высшим психическим качеством - духовностью. Духовность - высшее проявление сущности человека, его внутренняя приверженность человеческому, нравственному долгу, подчиненность человека высшему смыслу его бытия. Духовность личности - ее сверхсознание, неугасимая потребность стойкого отвержения всего низменного, беззаветная преданность возвышенным идеалам.

Автономность личности - это ее обособленность от недостойных побуждений, сиюминутной престижности и псевдосоциальной активности.

# Понятие общения.

## Общение.

Понятие общения я решил рассмотреть не случайно, а вследствие того, что человеческие отношения устанавливаются в ходе общения. Пообщавшись, встретившись с кем-либо в первый раз, могут возникнуть предпосылки для дальнейших хороших отношений и наоборот.

Итак, ***общение — это процесс взаимодействия между людьми, в ходе которого возникают, проявляются и формируются межличностные отношения. Общение предполагает обмен мыслями, чувствами, переживаниями и т. п.*** Возрастание психологической общности как сходства, единства, похожести, с одной стороны облегчает общение (“мы понимаем друг друга с полуслова”), с другой стороны, может возникнуть ситуация, когда обмениваться уже нечем, все рассказано, обсуждено и т. д. Это явление называют информационной истощаемостью партнеров по совместному проживанию.

Роль и интенсивность общения в современном обществе постоянно возрастают. Это связанно с целым рядом причин. Прежде всего переход от индустриального общества к информационному ведет к увеличению объема информации и соответственно возрастанию интенсивности процессов обмена этой информацией. Вторая причина — все большая специализация работников, занятых в разных областях профессиональной деятельности, что требует их кооперации и взаимодействия в ходе достижения целей. Ко всему прочему с невероятной быстротой увеличивается количество средств предназначенных для обмена информацией (Internet, e-mail, факсы и многое другое). Еще одна причина, заслуживающая внимания, это увеличение числа людей занятых в профессиональной деятельности, связанной с общением.

## Потребность в общении.

Влияние невозможности общения с другими людьми на состояние и самочувствие человека можно продемонстрировать на многих примерах. Специальные исследования по изучению влияния индивидуальной изоляции на человека показывают, что длительное пребывание в гермокамере ведет, как правило к целому ряду нарушений в области восприятия, мышления, памяти, эмоциональных процессов и т.д. Непременно следует отметить, что серьезные нарушения психической деятельности и поведения человека наблюдаются в условиях изоляции только при отсутствии целенаправленной деятельности.

Данные наблюдений и специальных исследований показывают, что человеку в этих условиях характерны следующие чувства: Неуравновешенность, повышенная чувствительность, беспокойство, неуверенность в себе, тревога, уныние, вялость. Интересным является то, что все люди в условиях изоляции начинают говорить вслух, таким образом, пытаясь удовлетворить потребность в общении.

Общение оказывает существенное влияние на результат деятельности человека. Ученые давно заметили, что степень проявления тех или иных свойств человека, особенности его поведения, эффективность деятельности во многом зависят от того, действует ли он один, в изолированных условиях, или в присутствии других людей, вместе с ними. Оказывается, что даже пассивное присутствие других людей изменяет результаты деятельности индивида. Особенно большие изменение происходят, когда другие люди выполняют рядом такую же задачу или когда они общаются в процессе ее выполнения.

Таким образом, общение составляет внутренний механизм совместной деятельности людей. Возрастание роли общения, важности его изучения связано и с тем, что в современном обществе гораздо чаще в прямом, непосредственном общении между людьми вырабатываются решения, которые прежде принимались, как правило, отдельными людьми (снижение вероятности ошибки). Психологи разрабатывают специальные методы принятия решений в группе, предлагают пути совершенствования традиционных методов. К таким методам относятся совещание, групповая дискуссия, мозговой штурм, синектика и ряд других.

# Межличностные отношения.

“Межличностные отношения — это субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми.”

Словарь “Психология”.

## Отношения между людьми.

Отношения, возникающие между людьми в процессе их общения, в совместных видах деятельности, определяются как общественные отношения. Например, к ним можно отнести такие как: производственные, политические, правовые, нравственные, религиозные, психологические и др.

Отношения между людьми также принято подразделять на официальные и неофициальные в соответствии с той организацией, в которой они формируются. Официальные отношения санкционированы, оформляются документально и контролируются обществом или отдельными его представителями. Неофициальные отношения могут поддерживаться той или иной организацией, но они не регулируются документально.

Также можно выделить деловые и личные (или межличностные) отношения. Деловые отношения связаны с учебой или трудовой совместной деятельностью и определяются ею. Личные отношения могут быть оценочными (восхищение, популярность) и действенными (связанными с взаимодействием). Они обусловлены не столько объективными условиями, сколько субъективной потребностью в общении и удовлетворением этой потребности.

В структуре взаимодействия и общения людей, как правило, выделяют три составляющие: поведенческую, аффективную и когнитивную (по Я. Л. Коломинскому). К *поведенческому* компоненту относят результаты деятельности и поступки, мимику, жестикуляцию, пантомимику, локомоцию (перемещение в пространстве), речь.

*Эмоциональный* компонент проявляется в разнообразных эмоциональных состояниях и может быть зафиксирован на уровне физиологической регистрации и субъективных отчетов. Например, по наличию (и интенсивности) положительных и отрицательных эмоций, конфликтности (внутриличностной, межличностной), эмоциональной чувствительности, удовлетворенности собой, партнером, работой и т. п.

*Когнитивный* компонент включает в себя все психические процессы, связанные с познанием окружения и самого себя (например: ощущения, восприятия, представления, память, мышление, воображение).

Далее я рассмотрю различные виды взаимоотношений между людьми, такие как: товарищество, дружба, любовь, безразличие, вражда, ненависть, а так же деловые отношения.

## Товарищество, дружба, любовь.

*Товарищество* — это пожалуй, самый древний и традиционный вид отношений людей. Он зародился тогда, когда между людьми могло еще не быть социальной вражды и конкуренции и когда им вместе приходилось добывать себе пищу, активно поддерживая и помогая друг другу в борьбе за существование. И в дальнейшем люди постоянно стремились развить и упрочить такие взаимоотношения друг с другом.

Товарищеские отношения строятся не разумной основе, и люди, вступающие в эти отношения, готовы принять и соблюдать кодекс товарищества. Этот кодекс предполагает полное доверие и открытость людей по отношению друг к другу. У настоящих товарищей нет опасений, что их сокровенные мысли и чувства можно использовать друг другу во вред.

Добросовестность в сфере деловых отношений у настоящих товарищей означает такое отношение каждого из них к работе, при котором они честно и ответственно выполняют порученную им часть работы, причем независимо от того, контролируются или не контролируются их действия со стороны.

Под *дружбой* понимается такой вид глубоких личных человеческих отношений, которые чаще всего возникают между людьми одинакового возраста и одного и того же пола. Для друзей главное — психологическое единство и постоянная нужда друг в друге. Друзья помогают, поддерживают друг друга в трудные минуты, особенно при решении личных вопросов. Этим моментом дружба отличается от товарищества, хотя и те и другие отношения примерно одинаковой степени психологической близости и взаимозависимости людей. **Друзья без страха доверяют друг другу самое интимное, всегда и во всем могут друг на друга положиться, никогда не оставляют друг друга в беде.**

Высшее человеческое чувство, наиболее глубокий вид отношений между людьми — ***любовь***. Люди любят детей и родителей, есть любовь к отечеству, к Богу,к человеку противоположного пола. Первые два вида любви основывается на традиционных родственных семейных связях и бытовой морали, они возникают между людьми, которые живут одной семьей, отвечают друг за друга, заботятся, посвящают себя друг другу.

Другой род любви — человека к Богу —возникает верующих, тех, кто не всегда находя утешение и полное жизненное удовлетворение в земной или светской жизни, обращаются к Богу и отдают ему свои самые лучшие чувства, связывая с ним большие надежды. Этот тип любви характерен для людей способных получить глубокое эмоциональное удовлетворение от своего приобщения к высшему духовному существу.

Любовь к отечеству выражается в любви к своему дому, народу, Родине, на ней основывается чувство патриотизма.

Следующий род любви — к человеку противоположного пола — возникает между мужчиной и женщиной, Юношей и девушкой. Влюбленные чувствуют сексуальное влечение друг к другу, но их отношения вовсе не сводятся к нему. Однако без взаимного полового влечения этот вид любви превращается в дружбу между людьми разного пола.

## Безразличие, вражда, ненависть.

Существуют и отрицательные личные отношения между людьми. Это *безразличие, вражда, ненависть*. Безразличие во взаимоотношениях возникает довольно часто, и для него в современном мире есть свои причины. Большинство современных нам людей настолько поглощены своими житейскими трудностями, личными и деловыми проблемами, что у них часто не хватает времени для того, чтобы уделять должное внимание, устанавливать и поддерживать добрые человеческие отношения с другими за пределами узкого семейного или делового круга.

Парадокс свободно-рыночной цивилизации состоит в том, что развитие ее (особенно в отстающих странах) потенциально несет в себе большую разрушительную силу. Известно как одиноко и отчужденно чувствуют себя многие люди в современном мире. Об этом и прежде, и сейчас пишут прогрессивные философы за рубежом (например, работа Э. Фромма “Бегство от свободы”).

В качестве частных причин Безразличия и отчуждения людей друг от друга можно назвать недостатки в системе образования, которая не вырабатывает у детей такие качества личности, благодаря которым они бы могли чувствовать потребность в людях, создавать и поддерживать с ними хорошие отношения.

Безразличие и отчуждение часто переходят во вражду и ненависть, и это также объясняется как и биологической природой людей, так и объективными условиями их жизни, особенностями того общества, в котором они живут. При одинаковых, внешне неблагоприятных условиях жизни вражда и ненависть чаще всего возникают между малокультурными, малообразованными людьми, которые иными способами, кроме взаимно направленной агрессии, не научились решать свои проблемы. Такое гораздо реже происходит в странах с традиционной демократией и высокой культурой.

Некоторые ученые полагают, что одна из возможных причин вражды и ненависти — инстинкт агрессивности, унаследованный от животных. В мозге и тех и других есть нервные центры агрессивности, воздействие на которые порождает симптомы агрессивного поведения. Однако психологически здоровый и воспитанный человек вполне в состоянии управлять своими агрессивными импульсами.

## Деловые отношения людей.

Деловые отношения людей включают в себя *партнерство, сотрудничество и конкуренцию*. Под *партнерством* имеются в виду такие отношения, при которых люди взаимодействуют друг с другом на равных права, выполняя общую работу. Каждый из них в этом случае осуществляет возложенные на него функции самостоятельно и независимо от других. Сотрудничеством называется такая совместная деятельность людей, при которой люди взаимно зависимы друг от друга и также решают одну общую для них задачу. Конкуренция есть соревнование друг с другом, при котором участники в основном озабочены тем, чтобы превзойти других и выиграть.

Партнеры распределяют, координируют свои усилия. Под распределением понимается такое разделение работы, при котором каждый из участников получает свое задание и отвечает за его выполнение. Координация предполагает согласование действий участников, а субординация — соподчинение видов деятельности, при котором одни из участников наделяются большими правами и обязанностями, чем другие, и начинают играть более важную роль, чем остальные.

# Проблема достижения успеха.

Эту часть своего реферата я хотел бы посветить такой проблеме, которая была актуальна во все времена, а теперь особенно, проблеме достижения успеха. Дело в том, что на эту тему, как я недавно для себя выяснил, имеется очень большое количество литературы. Назову лишь несколько книг, с той лишь целью, что кто заинтересуется и прочтет их, что мне будет очень приятно. И так:

* Брайан Трейси, “Достижение максимума”;
* Наполеон Хилл, “Думай и богатей”;
* Джон Кехо, “Подсознание может все”;
* Ог Мандино, “Выбор” и многие другие его книги;
* Аллан Пиз, “Язык телодвижений”.

## Семнадцать принципов достижения успеха.

Мне хотелось бы остановиться на семнадцати принципах достижения успеха, которые приводятся в одной их этих книг (“Думай и богатей – 2”). Что же это за принципы?

1. Положительная психологическая установка (далее по тексту — ППУ).
2. Определенность цели.
3. Не боятся лишнего шага.
4. Тщательное обдумывание.
5. Самодисциплина.
6. Холодный рассудок.
7. Опора на веру.
8. Любезность.
9. Инициативность.
10. Энтузиазм.
11. Сосредоточенность внимания.
12. Коллективизм.
13. Учиться на ошибках.
14. Творческое воображение.
15. Планирование времени и расходов.
16. Здоровый дух и здоровое тело.
17. Опора на космическую силу привычек (универсальный закон).

Все эти принципы не выдумка автора (Н. Хилла), как это может показаться на первый взгляд, они выведены из жизненного опыта сотен самых удачливых людей на протяжении целого столетия. Честно говоря, я сам на себе уже “испробовал” некоторые из этих принципов.

Первый из них, положительная психологическая настройка, это всеобщий принцип, и если его не применять, то остальные шестнадцать перестают действовать. Это тот настрой, “плюс” или “минус”, с которым мы беремся за всякое дело или просто живем в течении дня. Если же к ППУ добавить следующие шестнадцать пунктов, то Ваш успех гарантирован. Если призадуматься, то я не думаю, что у Вас получится вспомнить кого-то из ваших знакомых, который бы владел всеми 17-ю моментами. И если Вы выполните анализ своей личности исходя из всего вышесказанного, то это будет высшей наградой для меня.

## Использование подсознания для достижения успеха.

Роль человеческого подсознания трудно переоценить. Там храниться все, что мы когда-либо встречали в жизни, все без исключения. Но самое прекрасное это то, что мы можем всем этим воспользоваться при необходимости. В это трудно поверить? Да, но это подтверждают многие случаи из практики.

Как же можно воздействовать на подсознание? С помощью нашего сознания. Если представить наш разум в виде корабля, то сознание — это капитан, а подсознание — все остальное. Таким образом, что “скажет” сознание, то и сделает подсознание. Ог Мандино, в книге “Величайший в мире торговец”, называет подсознание “таинственным недремлющим источником”. Непревзойденным специалистом в области “тренировки” подсознания является Хозе Сильва, разработавший метод воздействия на подсознание с помощью активной медитации. Суть этого метода заключается в том, чтобы научиться быстро передавать нужные сигналы напрямую в подсознание. Пассивная медитация отличается от активной тем, что первой характерно стремление человека к медитативному состоянию как к таковому (чтобы “отдохнуть” от мыслей, расслабиться), во втором случае медитация — средство достижения целей, дальних и сиюминутных задач.

В этом месте я думаю стоит рассказать о том, как “сожительствуют” подсознание и сознание. Дело в том, что когда мы находимся в обычном, бодром состоянии (β – состояние),наше сознание очень плохо “пропускает” мысли и образы в подсознание. Однако, чем сильнее мы расслаблены, тем лучше подсознание воспринимает команды. Это состояние ненапряженности мы чувствуем, когда просыпаемся или, наоборот, уже почти заснули (α -состояние). Остановлюсь на том еще моменте, что подсознание определяет всю нашу жизнь в огромной степени: отвечает за физиологические процессы, “поддерживает” все наши привычки, определяет что нам нравится, а что нет и т. д. Таким образом, если научиться “общаться” со своим подсознанием без посредничества сознания, тогда бы строить свою жизнь стало бы значительно проще.

# Заключение.

Итак, я попытался рассмотреть некоторые из аспектов человеческих взаимоотношений. Хочется сказать, что я пришел к выводу о том, что отношения между людьми чрезвычайно сложны и многообразны и похожи на огромную паутину. Честно говоря, у меня дух захватывает, когда я думаю о том, что *все* началось с одноклеточных, а результатом этой эволюции стал человек. После этого начинаешь дорожить своим человеческим достоинством, и хочется быть свободным от всяких неурядиц и чепухи и посвятить себя действительно стоящему делу.

Я очень надеюсь, что те, кто как-то столкнется с этим рефератом и прочитав четвертую часть его, остановятся на миг и задумаются, найдут и прочитают одну из тех замечательных книг, о которых я сказал, то это будет для меня лучше всякой благодарности.

**Думайте и богатейте!**

# *Список использованной литературы.*

1. Н. И. Шевандрин, “Социальная психология в образовании”. Москва 1995г.
2. Р. С. Немов, “Психология”. Москва 1995.
3. М. Е. Литвак, “Если хочешь быть счастливым”. Ростов-на-Дону 1995.
4. Наполеон Хилл, “Думай и богатей – 2”. Москва 2000.
5. Брайан Трейси, “Достижение максимума”. Киев 2000.
6. Джон Кехо, “Подсознание может все”.
7. Ог Мандино, “Величайший в мире торговец”.