**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ ПРОБЛЕМ ВИЗУАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ СУБЪЕКТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*О.В. Погорелова,*

*Н.Н. Волоскова*

***Выход российского общества из кризиса невозможен без преодоления разорванности индивидуального, личностного и субъектно-деятельностного развития. Процесс персонализации или создание социально-психологического образа, имиджа, свойственного культуре и традициям нашего общества, способствует достижению высших уровней профессионализма субъекта деятельности. Статья посвящена исследованию неблагоприятных психотипологических и личностных индикаторов проблем персонализации (имиджа) и визуальной коммуникации (публичного выступления) субъекта профессиональной деятельности. Авторская точка зрения представлена с позиций конституциональной психологии***

Развитие средств массовой информации предъявляет высокие требования к специалистам, которые передают на межличностном уровне информацию посредством созданного эмоционального образа - визуальной коммуникации. Визуальная коммуникация имеет ряд функциональных характеристик: коммуникативную, информационную, когнитивную, эмотивную, конативную и креативную, которые рассматриваются в единстве с психическими, социально-психологическими и социальными функциями взаимодействия человека с человеком (Г.М. Андреева, А.А. Бодалев, В.А. Кан-Калик, Б.Ф. Ломов и др.).

Вступая на публичную “арену”, субъект демонстрирует публичное “Я” - целостную “выпуклую” систему качеств индивидуально-типологи­чес­ких, личностно-характерологических, профессионально-деловых, которые становятся орудием воздействия на группы, субпопуляции профессионалов и непрофессионалов организаций, учреждений и корпораций.

Телевизионный имидж или имидж выступающего на публику детерминирован потребностью в идентификации, уподоблении с неким образом, имеющим отличительные внешние признаки, которые в дальнейшем становятся “символом определенного социального типажа” (Э. Фромм). В связи с этим имидж должен соответствовать ожиданиям аудитории, подчеркивать ситуативную обусловленность воспринимаемого образа (Т.З. Адамьянц, О.П. Березкина, Г.Г. Почепцов, А.Ю. Панасюк и др.). В нашем исследовании перед началом индивидуальной психологической подготовки к визуальной коммуникации проводился анализ социологических ожиданий аудитории.

Психологические ожидания (портрет кандидата) для субъекта профессиональной деятельности выявили качественные различия в сравнении с психологическими ожиданиями предпринимателей, работников негосударственных, сельскохозяйственных предприятий, здравоохранения и системы образования. Опрос ожиданий проводился по трем шкалам: “Политик”, “Управленец”, “Личность”. По шкале “Политик” наибольшее количество опрошенных выделило значимыми показателямиследующие: знание местных проблем (16,3%), опыт работы в органах федеральной власти (8,4%), известность как политика (10%). Общим для всех участвующих в психолого-социологическом опросе по показателю “Управленец” было требование высшего образования - по этому показателю мнение колеблется от 15% до 21% опрошенных. Значимым явился показатель способности самостоятельно принимать решения (7,8%), умение планировать и организовывать работу (5,8%), умение взаимодействовать с властью (6,8%). По показателю “Личность” выявлено следующее: способность логично рассуждать (9,8%), сообразительность (динамичность мышления) – 9,1%, ответственность за свои решения (11%).

Анализ показал, что психологические ожидания характеризуются малой представленностью ведущих личностных и профессиональных качеств кандидатов. В связи с этим, публичные выступления могут способствовать неадекватному выбору профессионального кандидата со стороны той или иной субпопуляции, то большинство представителей субпопуляций психологически не подготовлены к проблеме выбора оптимального кандидата ни с профессиональных, ни с психологических позиций. В этом случае экспертная оценка профессиональных и личностных качеств кандидата предпочтительнее для достижения успеха в различных профессиональных структурах.

 Исходный уровень психологического и психического здоровья, который зависит от психолого-биологического резерва личности, психологической толерантности по отношению к внешним факторам, надежности функционирования индивидуального барьера психической и психологической адаптации, стабильности конституциональных психотипологических и личностных механизмов компенсации и адаптации, обусловливает успешность профессиональной деятельности субъекта (И.В. Боев, В.И. Кривоконь, В.Ф. Гнучев, В.А. Шурупов).

Визуальная коммуникация является одним из компонентов коммуникативной компетентности, включающей еще гибкость в общении и эффективность взаимодействия с людьми (рис. 1.).

Рис.1 Структура коммуникативной компетентности.

Визуальная коммуникация демонстрирует вербальный (содержательно-смысловой уровень высказывания, культура речи) и невербальный (мимика, поза, жесты, пантомимика) имидж, паравербальные характеристики речи (тон, тембр, скорость, паузирование, модуляции голоса).

Перечисленные характеристики, вероятнее всего, определяют успешность или неуспешность формирования персонализации, то есть имиджа профессионала. Возникает актуальнейшая проблема своевременной оценки и выявления психологических индикаторов затруднений самореализации и самопрезентации в процессе визуальной коммуникации у субъекта профессиональной деятельности.

С нашей точки зрения, существующую проблему необходимо решать с учетом конституционально-континуальных психотипологических особенностей личности, учитывая иерархию низших и высших специфических свойств целостного субъекта, включенного во все многообразие реальных связей и отношений.

Не меньшую актуальность представляют собой вопросы психологической подготовки к визуальной коммуникации профессионала. Если визуальная коммуникация не соответствует реальным позитивным психологическим способностям профессионального лидера, то общество, субпопуляция отвергнет предлагаемого лидера, несмотря на вероятностный коллективный профессиональный успех, без которого у большинства сограждан социальные перспективы значительно ограничиваются.

Представители различных элит нашего общества – политической, экономической, административной, военной, научной, бизнес-элиты живут и работают в той же социально-экологической среде обитания, что и представители основной популяции, испытывая непрерывный поток преимущественно негативных информационных воздействий. Информационно-стрессовые социальные факторы, взаимодействуя с психотипологической структурой личности представителей элит, вероятнее всего, нарушают оптимальную субъект-субъектную и субъект-объектную деятельность, искажая относительно гармоничные межличностные взаимоотношения, дестабилизируя психолого-акмеологические механизмы социального «дозревания» личности (К.А. Абульханова–Славская, И.В. Боев, Б.С. Братусь, А.А. Деркач, А.И. Донцов, А.Л. Журавлев, Е.В. Журавлева, В.И. Кривоконь).

Результаты наших исследований основаны на эмпирическом и психологическом обследовании 220 кадровых сотрудников государственных организаций, заводов, финансовых корпораций регионального и муниципального уровня в период с 2001 по 2004 год. Возраст испытуемых - от 35 до 55 лет. В состав испытуемых нами были отнесены: начальники отделов государственных организаций, руководители комитетов, помощники, заместители, главные специалисты.

 Методики исследования: оценка уровня невротизации и психопатизации (Е.В. Бажин с соавт. 1976, И.Б. Ласко, 1980), личностный опросник Айзенка, шкала тревоги Тейлор, клинический опросник для выявления и оценки невротического состояния (К.К. Яхин, Д.А. Менделевич, 1978), тест фрустрационной толерантности Розенцвейга, тест антиципационной состоятельности (ТАСС - В.Д. Менделевич, 1999). Все полученные данные были подвергнуты математической непараметрической обработке – дискриминантному анализу (С.Ф. Ступак, И.В. Боев, 1979). С целью подтверждения сравнительной эффективности методов психологической подготовки использовались: опросник Т.П. Зинченко для формирования психологического эталона специальности (должности) – ПЭС (по материалам А.А. Фрумкин, А.Н. Доценко) и адаптированный вариант технологии «Центра оценки персонала», предложенный Т.Ю. Базаровым и Е.А. Аксеновой (2005).

 Эталоны специальности содержали модели типичных деловых ситуаций, которые основывались на материале реальных проблем организации. Проводилось обсуждение, которое давало возможность оценить мыслительные и управленческие способности профессионалов, а также предлагаемые ими конкретные программы действий. Кадровое обеспечение психодиагностики включало группу экспертов-наблюдателей.

 Анализ психотипологической и личностной структуры испытуемых продемонстрировал следующие результаты: представители мозаичного психотипа составили 5% обследованных, эпилептоидного психотипа – 22%, шизоидного психотипа – 18%, шизо-эпилептоидного психотипа – 22%, истеро-эпилептоидного – 21%, представители истеро-циклоидного психотипа – 12% обследованных.

Анализ результатов исследования показал, что конституционально-психотипологическая личностная структура всех обследованных, вступая во взаимодействие с деструктивными факторами социальной среды обитания, подвергалась личностной изменчивости, выходя за рамки диапазона психологической нормы-акцентуации, достигая диапазона пограничной аномальной личности (ПАЛ).

На примере представителей с истеро-эпилептоидным психотипом можно наблюдать психотипологический негативный дрейф в сторону ПАЛ, когда на фоне заметных личностных, психотипологических, поведенческих аномальных изменений служащие отличались активным стремлением использовать свое служебное положение в личных, а не в корпоративных интересах. В ситуации выбора, предпочтение отдавалось неоптимальным проектам на муниципальном и региональном уровне, многократным неэффективным попыткам использования стереотипного средства (способа) работы, что указывало на инертность (ригидность) мышления и снижение креативности. Отсутствовало умение найти нестандартный способ решения проблемы или устранения, нейтрализации конфликтной ситуации. По мере нарастания признаков аномальной личностной и поведенческой изменчивости представители истеро-эпилептоидного психотипа становились нетерпимы к мнению коллег, отмечалось снижение способности к объективной аргументации своей точки зрения на фоне потребности, требования признания собственных высоких профессиональных качеств от корпорации. Уменьшение гибкости мышления препятствовало поиску рациональных вариантов решения профессиональной проблемы. Коллеги, высказывающие, а, тем более, настаивающие на своей профессиональной точке зрения, подвергались психологической и профессиональной обструкции. Процесс социальной дезадаптации осложнялся формированием фрагментарных, не всегда стойких по своей структуре и степени выраженности невротических и психосоматических нарушений, бытовой алкоголизации.

В процессе визуальной коммуникации истеро-эпилептоиды выявляли психологические индикаторы проблем - формулирования предложений по развитию инноваций, систематичности и гибкости мышления, демонстрируя склонность к однозначным, безальтернативным решениям, категоричности в суждениях, неприятия и даже боязнь новых мнений, новых решений. Ригидно настаивали на собственном варианте решения, как единственно правильном, не учитывая объективных обстоятельств. Субъекты профессиональной деятельности с истеро-эпилептоидным психотипом, в тоже время, отличались развитыми коммуникативными навыками, которые реализовались при взаимодействии с персоналом своего отдела, других отделов и руководителями организации. Представители данного психотипа владеют уверенным стилем самопрезентации с оттенком наигранности, неискренности. Таким образом, аномальная личностная изменчивость у испытуемых изменяет поведенческие стереотипы, психологические переживания, а, в конечном итоге, сказывается на формировании профессиональных отношений, персонализации и их вербального имиджа.

Хроническое социальное стрессирование вызывает формирование аномальных личностных и поведенческих изменений у субъектов профессиональной деятельности с истеро-циклоидной структурой личности, а также болезненных невротических, психосоматических нарушений, что указывает на «прорыв» индивидуального барьера психической и психологической адаптации, на снижение психологической толерантности к социальным стрессорам. В поведении преобладала нерешительность, стремление быстрее «закрыть» проблему, отмечалось затруднение в определении собственных профессиональных целей. В визуальной коммуникации демонстрировались развитые коммуникативные навыки, использовалась экспрессивная модель общения с нереально оптимистической оценкой профессиональной ситуации, когда внешняя пантомимическая активность зашторивала убогость содержания профессиональных предложений. При этом представители данного типа стремились любыми путями получить высокую оценку своих действий.

Особенностью профессионалов истеро-эпилептоидного и истеро-циклоидного психотипов являлось то, что даже в тривиальных социально-стрессовых, но длительно сохраняющихся условиях у них наблюдалось формирование признаков негативного личностного дрейфа в сторону диапазона ПАЛ. В случае же воздействия значимых социально-стрессовых факторов у представителей рассматриваемых психотипов обнаруживались фрагментарные признаки расстройств и переживаний невротического уровня. Последнее искажало профессиональные и межличностные отношения. Визуальная коммуникация располагала окружающих, приводя к психологической релаксации. Способность адекватно использовать навыки публичных выступлений позволяла им сохранять профессиональный имидж, который не был подтвержден профессиональными успехами. Демонстрируя себя, используют идентичный тип взаимодействия с разными людьми в разных ситуациях, проявляя при этом негативизм по отношению к партнерам, стремление к интригам для нивелировки профессиональных успехов коллег. Склонны к фантазиям и профессиональному прожектерству, не задумываясь о конкретных способах и механизмах реализации предлагаемых решений. Способны искажать отдельные элементы поступающей извне информации с целью добиться принятия предлагаемых ими решений и проектов.

Среди представителей, относящихся к шизоидному, эпилептоидному, шизо-эпилептоидному и мозаичному психотипам, столь заметной личностной деструкции под влиянием социальных факторов не отмечалось. Негативный личностный дрейф наблюдался лишь в случае воздействия длительных и значимых социально-стрессовых факторов, адресованных к месту наименьшего сопротивления психотипологической структуры личности, в частности к сенситивным и психастеническим чертам. Банальные социально-стрессовые ситуации и условия среды обитания не провоцировали у служащих с указанными психотипами негативного личностного дрейфа в сторону ПАЛ, что подчеркивает надежность функционирования индивидуального барьера психологической и психической адаптации, сохранность высокой толерантности.

В визуальной коммуникации представленные психотипы имеют определенную феноменологию, определяющую психологические индикаторы проблем. Так, представители шизоидных психотипов стремятся избегать публичных выступлений. Однако в случае необходимости общения с аудиторией занимают пассивно-формальную позицию по отношению к конечному результату группы, демонстрируя незаинтересованность в происходящем, низкий уровень эмоциональности, пантомимическую невыразительность, монотонность речи. Эпилептоидный психотип в публичных выступлениях не учитывает мнения других, отличные от собственного, резко критикует их, стремясь к психологическому подавлению оппонентов; эмоционально бурно реагируют в сложных, противоречивых ситуациях, склонны к вспыльчивости, агрессивности. Практически не способны признать ограниченность собственной профессиональной компетентности.

Шизо-эпилептоидный и мозаичный психотипы стремятся достичь наилучшего результата, высказывают заинтересованность в профессиональном росте. Представители данных психотипов по сравнению с остальными отличаются предельной профессиональной честностью в оценке проектов и решений, личной скромностью в оценке своих заслуг. По отношению к аудитории отличаются доброжелательностью, в любых рассматриваемых вопросах на первое место выносят компетентность коллег. Ориентированы на позитивные межличностные отношения, используя в своей практике побуждающий вид публичных выступлений. Таким образом, представители указанных личностных психотипов выявляют психодиагностические индикаторы проблем визуальной коммуникации, такие как: невыразительность выступления, неумение пользоваться определенным видом публичного выступления, проявляют застенчивость, безэмоциональность или же, наоборот, бурные эмоциональные реакции при способности добиваться реальных профессиональных успехов. В то время как истеро-эпилептоидные и истеро-циклоидные психотипы хорошо владеют навыками публичного выступления, при отсутствии конкретных профессиональных успехов.

*Литература*

1. *Абульханова- Славская К.А. Стратегия жизни. – М., 1991.*
2. *Андреева Г.М. Процессы каузальной атрибуции в межличностном восприятии //Вопросы психологии. №6. 1979.*
3. *Бодалев А.А. Психология межличностного общения. – Рязань, 1994.*
4. *Боев И.В. Пограничная аномальная личность. – Ставрополь, 1999.*
5. *Боев И.В., Кривоконь В.И., Гнучев В.Ф. Психолого-акмеологические характеристики устойчивости специалистов, профессионалов и руководителей региональных, муниципальных и метных уровней к стрессовым факторам и экстремльным условиям. – Уч.-метод. пособие. – Ставрополь. – 1999.*
6. *Ломов Б.Ф. Общение как проблема общей психологии //Методологические проблемы социальной психологии. – М., 1996.*