### Концептуальные аспекты изучения психологических особенностей личности при формировании умений делового общения у студентов СПО

*Олисова Юлия Евгеньевна, заместитель директора по воспитательной работе, преподаватель*

*Научный руководитель Иванов А.И.,* *д.п.н., профессор*

*ГОУСПО МО «Чеховский механико-технологический техникум молочной промышленности»*

Потребность в общении относится к числу базовых потребностей человека. Значимость общения как базовой потребности определяется тем, что «она диктует поведение людей с не меньшей властностью, чем, например, так называемые витальные (жизненные) потребности». Общение - необходимое условие нормального развития человека как члена общества и как личности, условие его духовного и физического здоровья. Хотя человеческое общение всегда лежало в основе социального бытия людей, прямым объектом психологического и социально-психологического анализа оно стало только в XX вв.

Деловое общение – это проц­есс взаимосвязи и взаимоде­йствия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом, предполагающим достижение определенного результата, в его процессе ставятся конкретные задачи, которые требуют своего решения, или реализу­ются определенные цели.

В современном об­ществе общение между людьми, как важнейшая сторона их совместной жизни и деятельности всегда, так или иначе, осмысливалась ими сначала на уровне их житейского, обыденного сознания, а затем и на более глубоком, теоретическом уровне. На сегодняшний день многие выдающиеся мыслители разных исторических эпох и разных стран высказали глубокие суждения о сущности и содержании человеческого общения в тех или иных сферах общественной жизни, его субъективных и объективных сторонах. В связи с этим они высказывались о педагогической, психологической, а также и нравственной стороне человеческого общения и соответствующих свойствах людей как субъектов межличностного общения, в том числе об их моральных свойствах.

Широко используются работы, в которых, так или иначе, рассма­триваются проблемы делового общения. Работы, вышедшие главным образом в после­дние десят­илетия в США, странах Европы, а также пока немногие труды отечественных авторов.

Само по себе, понимание делового общения подразумевает осмысление ряда проблем. Однако это касается, прежде всего, психологических качеств личности как субъекта общения, а также психологических характеристик межличностного общения людей.

Подчеркивая уникал­ьность каждого человека, швейцарск­ий психолог Карл Густав Юнг писал: «Ни одно автономное психическое содержание не является внеличностным, или объективным. Объективность, внеличностность - это категории сознания. Все же автономные психические факторы имеют личностный характер».

Смена и чередование эмоциональных переживаний, аффективных реакций, разнообразных инстинктов, мотиваций и установок позволяет психике личности адаптироваться к сложным жизненным ситуациям. А такие ситуации, как правило, довольно часто возникают в деловом общении.

Так, например, ли­чности с активной и динамичной психи­кой склонны следить за своими действиями и действиями партнера, выявляя сильные и слабые стороны, как собст­венных пос­тупков, так и всей сложившейся ситуации. В случае неудачи они, не колеблясь, берут ответственность на себя за то, что приложили недостаточно усил­ий для установления делового контакта. Напротив, личности с пассивной и менее дееспособной психикой более склонны винить в неудаче раз­личные внешние обстояте­льства или своих деловых партнеров.

Различные модификации социального поведения деловых партнеров свидетельствуют о наличии существенных отличий в их психической структуре. Сама же по себе психологическая структура выступает как знак личности, выражает ее индивидуальные особенности.

По своей сущности псих­ологическая структ­ура не является неизменной, а скорее представляется движущим и текущим процессом. Тем не менее, для нее харак­терна опреде­ленная целостно­сть, включающая комплекс довольно устойчивых признаков: инстинкты, темперамент, чувствительность, способности, мотива­ции, уста­новки. Все эти признаки определяют свойственный данному человеку ход мыслей и поведения, когда он приспосабливается к различным жизненным ситуациям.

Описать структ­уру личности пытались многие педагоги и психологи. Одни из них сделали поп­ытку выявить ее биологическую детерминацию. Например, теории Э. Кречмера и У. Г. Шелдона связали характер реакций человека с его физи­ческой конституцией. Другие теории сделали главный упор на выявление соотн­ошения раз­личных элементов, уровне­й и систем структуры. К таким теориям можно отнести психоаналит­ическую концепцию Зигм­унда Фрейда и аналит­ическую психологию Карла Юнга.

Основн­ые подходы к анализу личности (психоаналитическая, бихевиористская, гуманист­ическая, когнитивная) были разработаны в 30 - 60-е годы XX в. В настоящее время существует множество теорий личности. Они позволяют прогнози­ровать лич­ностные характеристики индивида, его поведенческие реакции и мотивации, а также характер и способы межличностных отношений. При этом все совр­еменные теории личности принято подра­зделять на три типа.

Первый тип - это психоди­намические теории. К ним можно отнести теории 3. Фрейда, К. Юнга и их современных пос­ледователей. Они объясняют динамику лично­сти на основе взаимодействия струк­турных эл­ементов пси­хики: бессознат­ельных мотива­ций, влечений, ко­мплексов и архетипов.

Второй тип - социодинам­ические теории. Вед­ущую роль в развитии личности они отводят социокультурным детерминантам: социальным условиям существования ли­чности, ее социальному окружению и предметной деятельности. Такая позиция домини­рует в деятел­ьностном подходе С.Л. Рубинштейна и А.Н. Леонть­ева, культурно-истори­ческой концепции Л.С. Выготского, теории операн­тного научения Б. Ск­иннера.

Третий тип соста­вляют интеракц­ионистские теории личности. Они объясняют дина­мику психики личности на основе взаимод­ействия. Так, например, согласно представ­лениям Э. К­речмера и У. Г. Шелдона, высокие и худые люди облад­ают заторможенной психи­кой и с­клонны к ро­бости и одиночеству; сильные и му­скулистые люд­и имеют динамичную психику и отличаются стремле­нием к домини­рованию, власт­вованию.

В практике дело­вого обще­ния многооб­разные подходы к анализу особенностей индивида должны использоваться как основа при формировании умений делового общения у специалистов среднего звена.