

Психологические аспекты инновационной деятельности

Виды психологического влияния

Хотим мы того или нет, но на нас постоянно оказывается какое-либо влияние. Беседуем с друзьями, смотрим телевизор, трудимся на работе, наблюдаем за ситуацией или даже читаем книгу — оказываемся в зоне влияния других людей. Но и сами также постоянно производим воздействие на других, иногда абсолютно этого не замечая и не желая.

Психология влияния на людей целенаправленно используется в некоторых профессиях. Все успешные торговые и рекламные агенты, продавцы, консультанты и представители управляющего слоя осознанно применяют способы влияния на решения людей.

Даже в практической жизни, общении в семье и друзьями мы постоянно сталкиваемся с использованием методов влияния. Психологическое влияние — это воздействие на психическое состояние, чувства, мысли и поступки других людей с помощью исключительно психологических средств: вербальных, паралингвистических или невербальных. Ссылки на возможность применения социальных санкций или физических средств воздействия также должны считаться психологическими средствами, по крайней мере, до тех пор, пока эти угрозы не приводятся в действие. Угроза увольнения или побоев — это психологические средства, факт увольнения или побоев — уже нет, это уже социальные и физические воздействия. Они, несомненно, имеют психологический эффект, но сами психологическими средствами не являются.

Характерным для психологического влияния является то, что у партнера, на которого оказывается влияние, есть возможность ответить на него психологическими же средствами. Иными словами, ему предоставлено право «ответить» и время для этого ответа.

В реальной жизни трудно оценить, сколь велика вероятность того, что угроза может быть приведена в действие, и насколько быстро это может произойти. Поэтому многие виды влияния людей друг на друга являются смешанными, сочетающими в себе психологические, социальные, а иногда и физические средства. Однако такие методы влияния и противостояния им должны рассматриваться уже в контексте социального противостояния, социальной борьбы или физической самообороны.

Психологическое влияние — прерогатива более цивилизованных человеческих отношений. Здесь взаимодействие принимает характер психологического соприкосновения двух душевных миров. Всякие внешние средства слишком грубы для его тонкой ткани.

Итак, *психологическое влияние* — это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие.

Противостояние чужому влиянию — это сопротивление воздействию другого человека с помощью психологических средств.

Инициатор влияния — тот из партнеров, который первым предпринимает попытку влияния любым из известных (или неизвестных) способов.

Адресат влияния — тот из партнеров, к которому обращена первая попытка влияния. В дальнейшем взаимодействии инициатива может переходить от одного партнера к другому в попытках взаимного влияния, но всякий раз тот, кто первым начал серию взаимодействий, будет называться инициатором, а тот, кто первым испытал его влияние, — адресатом.

Цели психологического влияния

1. Если спросить самого инициатора влияния, зачем он воздействует на других людей, скорее всего, мы получим ответ «для их же блага». Можно верить в это, можно очень хорошо себя в этом убедить, но на самом деле, оказывая психологическое воздействие на других людей, мы преследуем собственные эгоистические цели, хотим облегчить жизнь себе.

2. Стремление утвердиться в собственной значимости. Искать истинный смысл своего существования — занятие долгое и утомительное, а оказывая психологическое влияние на людей и отмечая, что они ему поддаются, мы получаем подтверждение, что наше существование имеет значение.

3. Стремление экономить собственные усилия подталкивает нас к тому, чтобы убеждать людей в своей правоте. Это проявляется как сопротивление новому, и, действительно, часто переубедить кого-то — проще, чем дать себе труд пересмотреть собственную точку зрения, услышать чужое мнение и усвоить его.

Это были цели преднамеренного влияния, но существует также влияние непреднамеренное. Некоторым людям свойственно оказывать психологическое влияние на других просто самим фактом своего существования или присутствия в комнате, на других людей начинают действовать его обаяние, его способность неосознанно заражать других своим состоянием или побуждать их к подражанию. Это непреднамеренное влияние.

Виды психологического влияния

<i>Вид влияния</i>	<i>Определение</i>
<u>Убеждение</u>	Сознательное аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их суждения, отношения, намерения или решения
<u>Самопродвижение</u>	Объявление своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущества на выборах, при назначении на должность и др.
<u>Внушение</u>	Сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям
<u>Заражение</u>	Передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые каким-то образом (пока не нашедшим объяснения) перенимают это состояние или отношение. Передаваться состояние может как непроизвольно, так и произвольно, усваиваться — также непроизвольно или произвольно
<u>Пробуждение импульса к подражанию</u>	Способность вызывать стремление быть подобным себе. Эта способность может как непроизвольно проявляться, так и произвольно использоваться. Стремление подражать и подражание (копирование чужого поведения и образа мыслей) также может быть как произвольным, так и непроизвольным способом.
<u>Формирование</u>	Привлечение к себе непроизвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об адресате, подражания ему или оказания ему услуги
<u>Просьба</u>	Обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия

<p><u><i>Принуждение</i></u></p>	<p>Угроза применения инициатором своих контролирующих возможностей для того, чтобы добиться от адресата требуемого поведения. Контролирующие возможности — это полномочия в лишении адресата каких-либо благ или в изменении условий его жизни и работы. В наиболее грубых формах принуждения могут использоваться угрозы физической расправы. Субъективно принуждение переживается как давление: инициатором — как собственное давление, адресатом — как давление на него со стороны инициатора или «обстоятельств»</p>
<p><u><i>Деструктивная критика</i></u></p>	<p>Высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности человека и/или грубое агрессивное осуждение, поношение или осмеяние его дел и поступков. Разрушительность такой критики — в том, что она не позволяет человеку «сохранить лицо», отвлекает его силы на борьбу с возникшими отрицательными эмоциями, отнимает у него веру в себя</p>
<p><u><i>Манипуляция</i></u></p>	<p>Скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей</p>

Приведенная классификация отвечает не столько требованиям логического соответствия, сколько феноменологии переживания влияния обеими сторонами. Переживание деструктивной критики качественно иное, чем переживание, возникающее в процессе убеждения. Это различие в качестве без труда может вспомнить любой человек. Предметом деструктивной критики является сам адресат воздействия, предметом убеждения — нечто более отвлеченное, отстраненное от него, и поэтому не столь болезненно воспринимаемое. Даже если человека убеждают в том, что он совершил ошибку, предметом обсуждения является эта ошибка, а не человек, допустивший ее. Различие между убеждением и деструктивной критикой, таким образом, в предмете обсуждения.

С другой стороны, по форме деструктивная критика часто неотличима от формул внушения: «Ты безответственный человек. Все, к чему ты прикасаешься, превращается в ничто». Однако инициатор воздействия имеет своей осознаваемой целью «улучшение» поведения адресата воздействия (а неосознаваемой — освобождение от досады и гнева, проявление силы или

месть). Он отнюдь не имеет в виду закрепления и Упрочения тех моделей поведения, которые описывают используемые им формулы. Характерно, что закрепление отрицательных моделей поведения — один из наиболее разрушительных и парадоксальных эффектов деструктивной критики. Известно также, что в формулах внушения и аутотренинга настойчиво отдается предпочтение положительным формулировкам, а не отрицанию отрицательных (например, формула «Я спокоен» предпочтительнее формулы «Я не волнуюсь»).

Таким образом, различие между деструктивной критикой и внушением — в том, что критика формулирует то, чего не следует делать и каким не следует быть, а внушение — то, что следует делать и каким следует быть. Мы видим, что деструктивная критика и внушение также различаются по предмету обсуждения.

Аналогичным образом различаются и остальные виды влияния. Все они имеют дело с разными предметами.

Виды психологического противостояния влиянию

<i>Вид противостояния влиянию</i>	<i>Определение</i>
<i><u>Контраргументация</u></i>	Сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия
<i><u>Конструктивная критика</u></i>	Подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата
<i><u>Энергетическая мобилизация</u></i>	Соппротивление адресата попыткам внушить или передать ему определенное состояние, отношение, намерение или способ действий
<i><u>Творчество</u></i>	Создание нового, пренебрегающее влиянием образца, примера или моды, либо преодолевающее его
<i><u>Уклонение</u></i>	Стремление избегать любых форм взаимодействия с инициатором воздействия, в том числе случайных личных встреч и столкновений

<u>Психологическая самооборона</u>	Применение речевых формул и интонационных средств, позволяющих сохранить присутствие духа и выиграть время для обдумывания дальнейших шагов в ситуации деструктивной критики, манипуляции или принуждения
<u>Игнорирование</u>	Действия, свидетельствующие о том, что адресат умышленно не замечает либо не принимает во внимание слов, действий или выраженных адресатом чувств
<u>Конфронтация</u>	Открытое и последовательное противопоставление адресатом своей позиции и своих требований инициатору воздействия
<u>Отказ</u>	Выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия

Как видно из таблиц, количество выделенных видов влияния и противостояния влиянию — неодинаковое. Кроме того, виды влияния и противостояния влиянию с одинаковыми номерами отнюдь не во всех случаях составляют подходящую пару. Каждому виду влияния могут быть противопоставлены разные виды противостояния, и один и тот же вид противостояния может использоваться по отношению к разным видам влияния.

Убеждая другого человека в чем-либо или внушая ему какую-либо идею, чего на самом деле мы пытаемся добиться? Например, чего мы добиваемся, убеждая директора, что принять на работу следует кандидата А, а не Б? К чему мы на самом деле стремимся, когда внушаем ребенку, что он должен быть самостоятельным? Какую цель мы преследуем, когда призываем учеников или подчиненных брать с нас пример или копировать наше поведение? Традиционный ответ на эти вопросы выражается двумя известными житейскими формулами: «это делается ради пользы дела» и «это делается для пользы этих людей». Но так ли это? Действительно ли целью нашего влияния является польза для дела или для других людей?

При определенной привычке к самоанализу каждый человек может признать, что во многих случаях он пытался убедить других людей в чем-либо или склонить их к определенной линии поведения потому, что это отвечало его собственным интересам, в том числе материальным.

Примеры психологического влияния

Внушение: «Я уверен, что тебе нужно это сделать. Ты просто обязан это сделать. Сделать по-другому ты не можешь. Сделать по-другому вообще невозможно! Ты понимаешь, что только это самый верный способ?»

Типичное заражение: если в группе людей, знающих друг друга и находящихся в контакте, один человек зевнет, то зевать захочется и остальным.

Подражание: многие рекламисты обращают внимание на то, что когда рекламируется нечто, что для человека престижно, то это покупается им с целью быть похожим на известную, популярную, авторитетную личность.

Принуждение: не отпускать человека в отпуск, пока он не сделает работу. Не выдавать зарплату при невыполнении чего-либо.

Деструктивная критика: «Сегодня ты ужасно провел вводную тренировку, здесь даже не о чем разговаривать»

Просьба: «Я знаю, что у тебя завтра выходной, но мне так нужна твоя помощь»

Манипуляция: чем лучше ты будешь учиться на первом курсе, тем проще тебе будет на последнем. Манипуляция здесь сводится к тому, что выполнение первого вовсе не гарантирует второго.

Манипуляция: когда от вас требуется подписание важного документа, и вы пытаетесь сосредоточиться на нем, вам говорят: «Какой ручкой вы обычно любите подписывать документы, шариковой или чернильной?». «Шариковой». Мало того, что вам предлагают выбор без выбора - у некоторых людей еще и возникает полуосознанное чувство благодарности за такой интерес к ним.

Полная «свобода» выбора. В этом случае выбор предоставляется, но в форме перечисления, и нужный выделяется, акцентируется - интонацией, расположением, мимикой, и т. д. Прием основан на реальном факте, известном в психологии - человеку, как правило, запоминаются первая и последняя фраза.

Модель влияния

Вовлечение в контакт-представление информации адресату

Фоновые факторы-использование состояния сознания и функционального состояния адресата, его автоматизмов, привычных сценариев поведения. Важно создание благоприятного фона (доверие к инициатору, статус, привлекательность)

Воздействие на мишень-источники мотивации адресата (потребности, интересы, склонности, желания, эмоции, убеждения)

Побуждение к активности-то, что подталкивает адресата к активности в выбранном инициатором направлении (решение, действие)

Знание видов психологии влияния помогает человеку научиться распознавать ситуации, когда на него оказывается нежелательное воздействие. С другой стороны, эти знания могут помочь нам убедить человека в том, что нам необходимо, и сделать собеседника своим союзником в каком-либо вопросе.

Литература

1. Давлетчина С.Б. Конфликтология. Учебное пособие для студентов заочной формы обучения. — Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. — 174 с.
2. Немов Р.С. «Общая психология.» — Владос, 2003. – 400 с.
3. Практическая психология Учебник для студентов вузов — Изд 6-е., перераб. и доп. — М: Академический Проект, 2001. — 480 с.
4. Сорокун П.А. Основы психологии. — Псков: ПГПУ, 2005 — 312 с.

Проектная деятельность в педагогике

Метод проектов зародился во второй половине XIX века в школах США и основывался на теоретических концепциях «прагматической педагогики», основоположником которой был американский философ-идеалист Джон Дьюи (1859—1952). Согласно его воззрениям, истинным и ценным является только то, что полезно людям, что дает практический результат и направлено на благо всего общества. Он считал, что вслед за человечеством ребенок должен повторить путь познания окружающего мира.

Считалось, что путь стихийных поисков характерен и наиболее естественен для ребенка, что познавательной активности, любознательности ребенка вполне достаточно для полноценного интеллектуально развития и образования. Опыт и знания ребенок должен приобретать путем «делания», в ходе исследования проблемной обучающей среды, изготовления различных макетов, схем, производства опытов, нахождения ответов на спорные вопросы, и в целом - восхождения от частного к общему, т.е. использования индуктивного метода познания.

Обучение должно проходить как преимущественно трудовая и игровая деятельность, в которой развивается вкус ребенка к самообучению и самосовершенствованию. Ребенку в процессе самостоятельного исследования необходимо открыть для себя свойства и закономерности предметов и явления, а педагог может только ответить на его вопросы, если таковые будут, он должен помогать в познании только того, что спонтанно заинтересовало ребенка, а не предлагать для изучения что-либо сверх того.

В сжатом виде *концептуальные положения теории Джона Дьюи* выглядели следующим образом:

- ребенок в онтогенезе повторяет путь человечества в познании;
- усвоение знаний есть спонтанный, неуправляемый процесс;
- ребенок усваивает материал, не просто слушая или воспринимая органами чувств, а благодаря возникшей у него потребности в знаниях, являясь активным субъектом своего обучения.

Условиями успешности обучения по Дьюи являются:

- проблематизация учебного материала;
- активность ребенка;
- связь обучения с жизнью ребенка, игрой, трудом

Почти одновременно с педагогическими исканиями Дьюи, в России появились первые разработки проектов. Основателем считают С.Т.Шацкого, который в 1905 году организовал группу исследователей, учёные проводили первые работы с детьми и учителями. В дальнейшем, большое значение

методу проектов уделяла Н.К. Крупская. Но в 30-е годы прошлого века как и многие другие технологии, метод проектов был запрещён.

Понятие "проектная деятельность школьников" находит своё отражение на стыке двух основополагающих гуманитарных дисциплин - педагогической и психологической науки. Обучение проектной деятельности предполагает учет, как основных закономерностей педагогического процесса, так и её психологического содержания.

В педагогической литературе проектная деятельность рассматривается в двух аспектах:

- как педагогическое проектирование (В.С. Безрукова, В.П. Беспалько, Е.С. Заир-Бек, О.С. Орлов, В.В. Сериков и др.), т.е. деятельность, направленная на разработку образовательных проектов, под которыми понимаются оформленные комплексы инновационных идей в образовании, в социально-педагогическом движении, в образовательных системах и институтах, в педагогических технологиях;

- как проектная деятельность учащихся, реализуемая в системе основного и дополнительного образования.

Педагогическая общественность должна осознать проектную и исследовательскую деятельность обучающихся как неотъемлемую часть образования, отдельную систему в образовании, одним из направлений модернизации современного образования, развития концепции профильной школы. Для уточнения особенностей и условий организации деятельности учащихся попробуем разграничить понятия «проектная деятельность учащихся» и «исследовательская деятельность учащихся»

Проектная деятельность обучающихся – совместная учебно-познавательная, творческая или игровая деятельность учащихся, имеющая общую цель, согласованные методы, способы деятельности, направленная на достижение общего результата деятельности. Непременным условием проектной деятельности является наличие заранее выработанных представлений о конечном продукте деятельности, этапов проектирования (выработка концепции, определение целей и задач проекта, доступных и оптимальных ресурсов деятельности, создание плана, программ и организация деятельности по реализации проекта) и реализации проекта, включая его осмысление и рефлексию результатов деятельности.

Проектно-исследовательская деятельность – деятельность по проектированию собственного исследования, предполагающая выделение целей и задач, выделение принципов отбора методик, планирование хода исследования, определение ожидаемых результатов, оценка реализуемости исследования, определение необходимых ресурсов. Является организационной рамкой исследования.

Исследовательская деятельность обучающихся – деятельность учащихся, связанная с решением учащимися творческой, исследовательской задачи с заранее неизвестным решением (в отличие от практикума, служащего для иллюстрации тех или иных законов природы) и предполагающая наличие основных этапов, характерных для исследования в научной сфере, нормированную исходя из принятых в науке традиций: постановку проблемы, изучение теории, посвященной данной проблематике, подбор методик исследования и практическое овладение ими, сбор собственного материала, его анализ и обобщение, научный комментарий, собственные выводы. Любое исследование, независимо, в какой области естественных или гуманитарных наук оно выполняется, имеет подобную структуру.

Сущность понятия "проектная деятельность" связана с такими научными понятиями и категориями как "проект", "деятельность", "творчество", имеющими разноплановый характер, как с точки зрения различных отраслей научного знания, так и с точки зрения разных уровней методологии науки.

До сих пор в большинстве случаев понятие "проект" подразумевает неявное расширение - "технический проект". Однако все чаще проект употребляется в общенаучном значении. Термин "проект" (projectio) в переводе с латинского означает - бросание вперед. Так характеризует понятие "проект" Е.С. Полат: "Проект - это прототип, идеальный образ предполагаемого или возможного объекта, состояния, в некоторых случаях - план, замысел какого-либо действия".

Деятельность – специфическая человеческая форма отношения к окружающему миру, содержание которой составляет целесообразное изменение и преобразование в интересах людей; условие существования общества. Деятельность включает в себя цель, средства, результат и сам процесс. Проектная деятельность содержит:

- анализ проблемы;
- постановка цели;
- выбор средств ее достижения;
- поиск и обработка информации, ее анализ и синтез;
- оценка полученных результатов и выводов.

«Творчество – это созидание, это деятельность, результатом которой является создание новых материальных и духовных ценностей».

«ШАГИ» ПРОЕКТИРУЕМОГО ПРОЦЕССА



Управление проектом базируется, по моему мнению, на следующих принципах:

а) Ориентация на потребителя.

Организации зависят от своих потребителей, поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания.

б) Лидерство руководителя.

Руководители обеспечивают единство цели и направления деятельности организации. Им следует создавать и поддерживать внутреннюю среду, в которой работники могут быть полностью вовлечены в решение задач организации.

в) Вовлечение работников.

Работники всех уровней составляют основу организации, и их полное вовлечение дает возможность организации с выгодой использовать их способности.

г) Процессный подход.

Желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом.

д) Системный подход к менеджменту.

Выявление, понимание и менеджмент взаимосвязанных процессов как системы содействует результативности и эффективности организации при достижении ее целей.

е) Постоянное улучшение.

Постоянное улучшение деятельности организации в целом следует рассматривать как ее неизменную цель.

ж) Принятие решений, основанное на фактах.

Эффективные решения основываются на анализе данных и информации.

и) Взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Организация и ее поставщики взаимозависимы, и отношения взаимной выгоды повышают способность обеих сторон создавать ценности

Проектная деятельность обучающегося вырабатывается в процессе выполнения учебных творческих проектов. В процессе проектной деятельности учащиеся изучают не только средства, но и способы конкретной деятельности. Эта сторона проектной деятельности приобретает особую важность в связи с тем, что технологический этап развития производства и общества устанавливает приоритет способа над результатом деятельности с учетом ее социальных, экономических, экологических, психологических, этических и других факторов и последствий.

Я применяю проектную деятельность как один из методов обучения, побуждающий ученика занять активную, субъектную позицию, самостоятельно добывать, присваивать и применять новые знания и опыт, анализировать свою деятельность и её результаты, формировать адекватную самооценку. Управляя активностью учащегося на протяжении всего периода работы над проектом, формирую у него необходимые предметные знания и умения, общеучебные умения и навыки, необходимые компетентности: деятельностьную, мыслительную, информационную, коммуникативную.

Процесс индивидуально-личностного развития в ходе проектной деятельности, позволяет решить главную задачу - индивидуальное развитие каждого ученика, где индивидуальность развивается за счёт приобретения способности к социальным взаимодействиям, и её творческой самореализации.

Работа по методу проектов предполагает не только наличие и осознание какой-то проблемы, но и процесс ее раскрытия, решения, что включает четкое планирование действий, наличие замысла или гипотезы решения этой проблемы, четкое распределение ролей (если имеется в виду групповая

работа), заданий для каждого участника при условии тесного взаимодействия. Результаты выполненных проектов должны быть «осязаемыми», предметными, если это теоретическая проблема, то конкретное ее решение, если практическая, конкретный практический результат, готовый к применению.

Таким образом, проектная деятельность выводит обучающего за границы урока, учебника, представляет проблему объёмно, с позиции разных дисциплин, развивает творческое мышление, пробуждает интерес к изучению приёмов и методов оригинальных решений в любой области человеческой деятельности.

Достоинством проектного метода организации учебной деятельности является привитие учащимся навыка сотрудничества. Участники исследовательской деятельности не замыкаются на личностных интересах, они учатся видеть проблемы и интересы своих партнеров и понимать, что результаты их исследований будут использованы для анализа полученных данных и формулирования выводов.

Проектная деятельность ориентирована не на передачу готовых знаний, а на формирование активной личности, мотивированной к самообразованию, обладающей достаточными навыками и психологическими установками к самостоятельному поиску, отбору, анализу и использованию информации.

Следовательно, внедрение проектной деятельности в образовательном учреждении направлено на обеспечение паритета образованности и сбережение здоровья учащихся и предполагает опору на педагогическое и ученическое взаимодействие участников образования и профессиональную самоорганизацию педагогов, участвующих в реализации проекта.