

NEWS

OF THE NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

SERIES OF SOCIAL AND HUMAN SCIENCES

ISSN 2224-5294

Volume 6, Number 305 (2016), 145 – 148

PERSONALITY CHARACTERISTICS OF DIALOGUE AS A RESULT OF REASON

¹D. Zh. Adizbayeva, ²A. Zh. Shoybekova¹Kazakh National Agrarian University, Almaty, Kazakhstan.²Kazakh national medical university named after S. Zh. Asfendiyrov, Almaty, Kazakhstan.
amk.dimed@mail.ru**Keywords:** personality, individual, person, situation.**Abstract:** In the article it is examined properties of personality as a result of dialogue of reasons. Personality can be a participant, subject of certain activity, can be in the center of social relations, refracting them through himself/herself. Personality is formed due to that human hears and that reads.

УДК 1 (091)

СВОЙСТВА ЛИЧНОСТИ КАК РЕЗУЛЬТАТ ДИАЛОГА РАЗУМОВ

¹Адизбаева Д.Ж., ²Шойбекова А.Ж.¹Казахский национальный аграрный университет, Алматы, Казахстан²Казахский национальный медицинский университет имени С.Ж. Асфендиярова, Алматы, Казахстан
amk.dimed@mail.ru**Ключевые слова:** личность, индивид, человек, ситуация.**Аннотация.** В статье рассматриваются свойства личности как результат диалога разумов. Личность может быть участником, субъектом конкретной деятельности, может находиться в центре социальных отношений, преломляя их через себя. Личность формируется благодаря тому, что человек слышит и что читает.**Введение.** В современной психологии личность рассматривается как "системное качество" человека, детерминированное жизнедеятельностью и функционированием индивида в социуме, в различных социальных общностях. Личность - это в разной степени представленность человека в индивидуальном, интериндивидуальном и метаиндивидуальном пространствах его бытия, в пространстве социальной реальности, т.е. прежде всего, выделяются ее социальная, социальнопсихологическая природа, сконцентрированная в ее социальном опыте, нормах, идеалах, установках, ролях и т.п. Впервые на более сложный характер становления личности, чем на просто процесс интериоризации социального опыта в рамках межличностного взаимодействия, обратил внимание Э.В. Ильенков. По его определению, личность - совокупность отношений человека к самому себе как к некоему "другому", как отношение "Я" к самому себе, как к "Не-Я". Такая дефиниция явно указывает на диалогическую природу человека, на наличие, пусть даже и идеального, образования, которое, являясь одновременно для индивида частью "самого себя", тем не менее личностью как бы и не является.Что же может выступать в качестве этого "Не-Я"? Прежде всего, конечно же, приходит мысль о тех интериоризациях личностей других людей, о тех Петрах, которые являются референтами для Павла, или же, наоборот, об интериоризациях самого человека, его вкладах в других. Эти вклады, согласно хорошо известному¹ эффекту зеркала, возвращаются личности другими людьми в ходе их экстериоризации. Конечно же, собственные представления о себе порой существенно отличаются от образов самого себя, полученных от партнеров по взаимодействию. В этом плане эти представления о его "Я" других людей вполне могут восприниматься и переживаться индивидом как "Не-Я". Такие расхождения между собственным образом личности и представлениями о ней других, между "Я" и "Не-

Я» являются существенными побуждениями к личностным изменениям. Таким образом, достаточно четко прослеживается интериндивидуальный подход к личности, который находит свое широкое применение в теории и практике социальной психологии, педагогике, групповой психотерапии.

Основная часть.

Личность может быть участником, субъектом конкретной деятельности, может находиться в центре социальных отношений, преломляя их через себя; может существовать в целом ряде различных пространств, делать личностные вклады и принимать их от других, реализовывать при этом свои потребности и, в частности, потребность в персонализации, т.е. потребность быть личностью, но при этом возникает вопрос, где будет сам человек, его душа, его "сущность", его "экзистенциальное Я", его "Внутреннее Я"? (Ср.; "Реализация потребности быть личностью, запечатление себя в другом происходит не в каком-то особом мире "общения душ", а в конкретной деятельности, осуществляемой в конкретной социальной ситуации. Именно в такой деятельности формируется способность быть личностью"). В связи с возникшим вопросом наше внимание привлекает трансперсональный подход в понимании бытия человека. (Под термином "трансперсональное" понимается то, что лежит вне личности, "персоны".) Приоритет в разработке теоретических и практических аспектов транс-персональной концепции и привнесение ее в европейскую и американскую психологию наиболее часто связывают с именем Г.Гурджиева. В его представлении человек имеет три сферы, "три машины": тело, сущность и личность. Их развитие зависит от тех качеств, которые человек носит в себе, и от того, что его окружает (среда, образ жизни, обстоятельства и т.д.). Для тела важны: наследственность, географические условия, питание и движение[1].

Личность формируется благодаря тому, что человек слышит и что читает. Сущность - чисто эмоциональная субстанция. Она есть результат наследственных факторов, которые предшествуют формированию личности и являются результатом последующего влияния ощущений и чувств.

С самого начала жизни человека эти три сферы развиваются независимо одна от другой, но они должны дополнять друг друга. По мнению Г.Гурджиева, для полноценного развития человека важно организовать их взаимодействие. Однако для того чтобы это сделать, необходимо уменьшить традиционно-сильную активность личности, ее доминирующую роль и одновременно помочь обрести человеку сущность, потерянную им в ходе социализации. "Речь идет о восстановлении того, что было потеряно, а не о приобретении того, что могло бы оказаться новым. В этом цель развития".

Как уменьшить доминантность личности? Как сделать цель развития достижимой? Нам кажется, что концептуальной моделью, позволяющей ответить на этот вопрос, может послужить представление об актуалгенезе человека как: сочетании процессов персонализации и персонификации.

Первый из них - персонализация - обеспечивает усиление личностной "персоны", которое может принимать самые различные формы. С одной стороны, это может быть демонстрация индивидом другим людям своих сильных социальных сторон, "фасадов", а с другой - маскировка человеком своих личностных проблем, причем как в процессе коммуникации, так и **про** автокоммуникации; с третьей - укрепление своих психологических защит через: внутреннее дистанцирование от своего непосредственного окружения инкапсулирование в своем психологическом пространстве. В результате персонализации индивид становится: более закрытым, отгороженным от людей?! менее эмпатичным во взаимоотношениях с ними; менее конгруэнтным, неспособным делиться с партнерами по взаимодействию своими собственными* психологическими проблемами. Такому субъекту коммуникативной деятельности, вероятно, очень трудно привнести себя истинного в процесс межличностного взаимодействия.

Очень близок к приведенным выше характеристикам психологически портрет человека-манипулятора, который создает в своей книге "Человек - манипулятор" американский психолог Э.Шостром[2].

Манипуляторам свойственно:

- разыгрывание ролей, стремление всеми силами произвести впечатление на их, старательный подбор и выражение чувств в зависимости от обстоятельств;
- обладание "туннельным видением", т.е. они видят и слышат то, что хотят видеть и знать;
- жизнь для них - шахматная игра, они стараются контролировать ситуацию; сохраняют спокойствие для того, чтобы скрыть свои планы от других людей;
- не доверяют никому - ни себе, ни другим, в глубине души не доверяют вечной природе вообще; всех людей делят на две большие категории: на тех, кого эволюруют, и на тех, кто контролирует.

Таким образом, манипулятор (в определенной степени это можно отнести и к [виду, испытывающему сильный процесс персонализации]) - "это личность, рая относится к людям ритуально, изо всех сил стараясь избежать мнотности в отношениях и затруднительного положения" (Вероятно, энализация является и причиной, и следствием "безличной" формы содействия).

Вторым аспектом актуализации индивида, по мнению А.Ц.Орлова, выступает ее персонификации. "Персонификация - это персонализация с обратным >м; в отличие от персонализации она проявляется не в стремлении человека > личностью", но в его стремлении быть самим собой". Процесс >нификации характеризуется отказом индивида от "фасадов", усилением рированности личности, повышением уровня конгруэнтности и личности, увеличением общей аутентичности. "Персонификационный им" образуют: позитивная без оценочность, эмпатичность и конгруэнтность, вероятно, в ходе персонификации рождается человек - актуализатор. По той мере (как и в случае с персонализацией) результаты процесса иницификации довольно близки к основным характеристикам человека - инициатора, который обладает:

- честностью (прозрачность, искренность, аутентичность), способностью быть [м в любых чувствах, какими бы они ни были;

- осознанностью (отклик, интерес), способностью хорошо и слышать себя и других;

- свободой (спонтанность, открытость), способностью выражать свой потенциал, гласностью;

доверием (вера, убеждение), глубокой верой в других и в себя, стремлением идти связь с жизнью и справиться с трудностями здесь и теперь. Таким образом, человек, обладающий способностью к персонификации и обретению своей сущности, как и человек-самоактуализатор есть саморождающийся", самосовершенствующийся и полноценно контролирующий субъект.

Как известно, психология межличностных отношений начинается с определения четырех основных типов поведения, которые лежат в основе нашего взаимодействия с другими людьми. Они - бинарные: ведущий / ведомый контроль /уступка) и сохраняющий автономность /соединяющийся с людьми разделение/соединение). Из этих основных типов поведения вытекают восемь стилей (или умений, или сил) межличностных отношений. В идеале все восемь стилей поведения, в умеренном проявлении, должны играть свою роль в вашем взаимодействии с другими людьми. Когда ситуация требует воспитателя (например, успокоить ребенка), вы можете воспитывать; когда ситуация требует предусмотрительности (например, при покупке подержанного автомобиля), вы можете быть осторожны; когда требуются решительные действия (например, при совершении деловой сделки), вы можете быть напористы и т.д. Если *вы* освоили каждый из этих стилей межличностных отношений, вы на самом деле сбалансированная личность. Ключом к этому является гибкость. Мы должны быть способны гибко переходить от одного стиля поведения к другому в соответствии с ситуацией. Таковы основные выводы, которые следуют из теории, разработанной в 50-х годах прошлого века профессором Гарвардским университета Т.Лири. В ее основу было положено предположение о том, что т. з «проблемы» личности на самом деле - созидательные механизмы, развившиеся во время преодоления стрессовых ситуаций в детстве. В ответ на недостаток семейного окружения ребенок учился наилучшим способом эмоционально: выживанию путем совершенствования определенных типов отношений – т.е. межличностных отношений/3/.

Эти идеи были развиты В.В.Гуленко и легли в основу концепции социологии, которую еще называют социально-психологической типологией. Основное понятие социональный тип - это константа, т.е. неизменная часть любой коммуникативной системы, ее невидимая инфраструктура. Следовательно, социональный тип имеет идеальный характер. Но его проявления в жизни вполне реальны и их легко обнаружить. Всего различают четыре уровня проявления социотипа. Если взять в качестве его носителя человеческую личность, то эти проявления будут напрямую зависеть от коммуникативной дистанции. Если эта дистанция минимальна, мы будем иметь физический уровень проявления типа. Имеется в виду его телесная **жизнь** удовлетворение конкретных витальных потребностей. Это, так сказать, уровень осязательного контакта. Увеличивая дистанцию, выходим на эмоциональный контакт. Этот уровень является психологическим. Общение на этом уровне носит неформальный характер. Это общение с родными и близкими друзьями. На первое место выходит соотношение между умом и сердцем. Если увеличивать дистанцию еще больше, то коммуникация принимает отчетливо выраженный формальный характер. Эмоциональные связи между людьми уходят на задний план. Прежде всего, ценится умение соблюдать нормы поведения в социуме. **Эти** нормы частично зафиксированы в действующем законодательстве, частично существуют как неписанные правила, т.е. традиции и обычаи. Этот уровень проявления типа так и называется - социальный. На нем

хорошо проявляются мотивы, движущие человеком. При возрастании коммуникативной дистанции до максимума происходит скачкообразный переход на самый высокий уровень - информационный. На этой дистанции человек уже не общается с отдельными взятыми людьми - он вступает в информационный обмен со всем обществом целом.

Выводы

Чисто информационные проявления типа могут носить только творческий характер - его продукты уникальны, ранее неизвестны. Это авторский уровень добычи принципиально новой информации. Обмен тривиальной, пусть жизненно необходимой информацией на этом уровне не происходит: для этого существует физический уровень, где тривиальная информация обрабатывается максимально быстро и эффективно - почти автоматически. Таким образом, социально-психологическая характеристика личности определяется ее коммуникативными качествами, проявляющимися в процессе межличностного общения, т.е. диалога. «Скажи мне, кто твой друг...» утверждает известная пословица – переформулируем ее: человек – это его диалоги. Находясь в постоянном общении, мы порой даже не замечаем, что алгоритм этих диалогов: сближение с приемлемыми для нас людьми и разрыв со ставшими нам неприятными остается постоянным, происходит всегда, по сути, по одному и тому же сценарию. Вначале происходит восприятие человека, на основании которого возникает общее впечатление о нем. Эта фаза развития отношений обычно называется стимуляционной, так как для того, чтобы контакт состоялся и закрепился, нужен определенный стимул. Иными словами, человек, с которым вы решили вступить в контакт - если у вас при этом имелся выбор - должен чем-то привлечь ваше внимание. Внимание он может привлечь, конечно, как чем-то отрицательным, так и положительным. В первом случае желание контактировать, естественно, не возникает. Во втором же случае вы воспринимаете какую-то общность или созвучие с человеком - либо по сходству, либо по контрасту. При этом затрагивается вся ваша психика - и сознательный разум, и душа, реагирующая на внутреннее созвучие.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Фромм Э. Ситуация человека - ключ к гуманистическому психоанализу. // Проблема человека в западной философии. М., 1988.
- [2] Гуленко В.В., Молодцев А.В. Соционика для руководителя. Кн. II. Основы социанализа: Метод. рекомендации. 2-е изд. К.: МЗУУП, 1993. 128 с.; Гуленко В.В., Мегедь В.В., Овчаров АА. Диагностические описания 32 вариантов личности. К., 1991.
- [3] Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. Минск, 1992.

REFERENCES

- [1] Fromm Je. Situacija cheloveka - kljuch k gumanisticheskomu psihoanalizu. // Problema cheloveka v zapadnoj filosofii. M., 1988.
- [2] Gulenko V.V., Molodcev A.V. Socionika dlja rukovoditelja. Kn. P. Osnovy socioanaliza: Metod. rekomendacii. 2-e izd. K.: MZUUP, 1993. 128 s.; Gulenko V.V., Meged' V.V., Ovcharov AA. Diagnosticheskie opisanija 32 variantov lichnosti. K., 1991.
- [3] Shostrom Je. Anti-Karnegi, ili Chelovek-manipuljator. Minsk, 1992.

ТҰЛҒАНЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫ ДИАЛОГТЫҚ ҚАСИЕТТЕР НӘТИЖЕСІНДЕ

Адизбаева Д.Ж.

Қазақ Ұлттық аграрлық университеті, Алматы, Қазақстан

Шойбекова А.Ж.

С.Ж. Асфендияров атындағы Қазақ Ұлттық медициналық университеті, Алматы, Қазақстан

amk.dimed@mail.ru

Түйін сөздер: жеке тұлға, индивид, адам, жағдай.

Аннотация: Мақалада диалог нәтижесінде жеке тұлғаның қасиеттерін талқылайды. Адам нақты қызметінің нысанасы, оларды бұзып, қоғамдық қатынастардың орталығында болуы мүмкін, қоғам мүшесі бола алады. Тұлға есту және оқу арқылы қалыптасады.

Поступила 21.01.2016 г.