

1. Психофизиологическая поведенческая теория К. Хала

Бихевиорист и ассоцианист С. Халл, для объяснения осмысленного и целенаправленного поведения, включил «стимулы целей и потребностей» как важные элементы в «паттерны стимула, которые считаются причиной реакции». Тем самым имеющееся в опыте достижение цели, удовлетворившее потребность, формирует «намерение» повторить ее достижение, по типу условного рефлекса. Осмысленное поведение, направленное на достижение цели в этой теории связывалось с накопленным и закрепленным прошлым опытом. поведение мотив деловой общение

Мерилом для человека в его отношении к себе выступают, прежде всего, другие люди. Каждый новый социальный контакт меняет представление человека о себе, и постепенно у него формируется целая система таких представлений. Эта система взглядов становится все более содержательной по мере того как человек включается во взаимодействие со все более разнообразными группами. Оценки самого себя с точки зрения тех, с кем встречается человек дома, в школе, на работе, постепенно делают его более многогранным. Сознательное поведение является не столько проявлением того, каков человек на самом деле, сколько результатом представлений человека о себе, сложившихся на основе общения с ним окружающих. Именно это породило известную зрительную аналогию: каждый человек находится в пересечении уникальной комбинации социальных сфер, частью каждой из которых он является. Осознание себя в качестве некоторого устойчивого объекта предполагает внутреннюю целостность, постоянство личности, которая независимо от меняющихся ситуаций способна при этом оставаться сама собой. Единство, целостность и независимость при восприятии своего "Я", то есть узнавание себя при непрерывном изменении внешних условий существования человека, которое приводит к постоянному преобразованию внутреннего мира, является вершиной в борьбе за независимость человека от среды.

Мотивы, человеческой деятельности могут быть различными: - органическими (удовлетворение естественных потребностей организма); - функциональными (удовлетворяются с помощью разного рода культурных форм активности, например игр и занятий спортом); - социальными (порождают различные виды деятельности, направленные на то, чтобы занять определенное место в обществе, получить признание и уважение со стороны окружающих людей); - духовными (лежат в основе тех видов деятельности, которые связаны с самосовершенствованием человека). В качестве цели деятельности выступает ее продукт. Предметом деятельности называется то, на что она непосредственно направлена. Всякая деятельность имеет определенную структуру. Человеческая деятельность состоит из действий и поступков. Действия - это элементарная часть деятельности, в которой достигается

простейшая цель, не разлагаемая на более простые. Каждое действие имеет начало и конец, смысловое завершение и направлено на достижение относительно близких целей. Действие всегда в той или иной степени осознано. Поступками называются действия, которые подчинены нравственным принципам, морали. Социальное значение их осознается человеком. Поэтому поступки людей по своему содержанию бывают благородными и недостойными, положительными и отрицательными. Вместе с тем поступок - это еще и способ осуществления какого-либо конкретного действия. Сколько есть различных способов выполнения действия, столько можно выделить различных поступков. Единство действий и поступков, совершающихся в игре, учении и труде, представляет собой деятельность человека. В ней человек формируется и проявляет себя как личность, обладающая сознанием. К этому следует добавить, что влияние деятельности на формирование сознания конкретного человека во многом зависит от его профессиональной направленности. Психические процессы являются важнейшими компонентами любой человеческой деятельности. Но при этом они не просто участвуют в деятельности, они в ней развиваются и сами представляют собой особые виды деятельности. Таким образом, всякая деятельность - это соединение внутренних и внешних, психических и поведенческих действий и поступков. Автоматизированные, сознательно, полусознательно и бессознательно контролируемые компоненты деятельности называются соответственно умениями, навыками и привычками. Умения - это элементы деятельности, позволяющие что-либо делать с высоким качеством, например точно и правильно выполнять какое-либо действие, операцию, серию действий или операций. Умения обычно включают в себя автоматически выполняемые части, называемые навыками, но в целом представляют собой сознательно контролируемые части деятельности, по крайней мере в основных промежуточных пунктах и конечной цели. Навыки - это полностью автоматизированные, инстинктоподобные компоненты умений, реализуемые на уровне бессознательного контроля. Если под действием понимать часть деятельности, имеющую четко поставленную сознательную цель, то навыком также можно назвать автоматизированный компонент действия. Большое значение в формировании всех типов умений и навыков имеют упражнения. Благодаря им происходит автоматизация навыков, совершенствование умений, деятельности в целом. Упражнения необходимы как на этапе выработки умений и навыков, так и в процессе их сохранения. Без постоянных, систематических упражнений умения и навыки обычно утрачиваются, теряют свои качества. Еще один элемент деятельности - это привычка. От умений и навыков она отличается тем, что представляет собой, так называемый, непродуктивный элемент деятельности. Если умения и навыки связаны с решением какой-либо задачи, предполагают получение какого-либо продукта и достаточно гибки (в структуре сложных умений), то привычки являются негибкой (часто и неразумной) частью деятельности, которая выполняется человеком механически и не имеет сознательной цели или явно выраженного продуктивного завершения. В отличие от простого навыка, привычка может в определенной степени сознательно контролироваться. Но от умения она

отличается тем, что не всегда является разумной и полезной (дурные привычки).

2. Что такое микро-и макросреда. И какова их роль становлении и развитии личности
Проблема личности является не только проблемой всей совокупности психологических наук, и поэтому, даже если мы определим "границы" между ними в подходе к личности, мы не решим вопрос о специфике анализа полностью. В настоящее время в современном обществе интерес к проблемам возможностей человеческой личности настолько велик, что практически все общественные науки обращаются к этому предмету исследования: проблема личности стоит в центре и философского, и социологического знания; ею занимается и этика, и педагогика, и генетика.

безличный характер общественных отношений как отношений между социальными группами не отрицает их определенной "личностной" окраски, поскольку реализация законов общественного развития осуществляется только через деятельность людей. Следовательно, конкретные люди, личности являются носителями этих общественных отношений. Понять содержание и механизм действия законов общественного развития нельзя вне анализа действий личности. Однако для изучения общества на этом макроуровне принципиально важным является положение о том, что для понимания исторического процесса необходимо рассмотрение личности как представителя определенной социальной группы. Практически в социологический анализ сплошь и рядом вкрапливаются и другие проблемы, в частности те, которые являются специальными проблемами социальной психологии. К ним относятся, например, проблема социализации и некоторые другие. Но отчасти такое вкрапление объясняется тем простым фактом, что социальная психология в силу особенностей своего становления в нашей стране до определенного периода времени не занималась этими проблемами, отчасти же тем, что практически в каждом вопросе, касающемся личности, можно усмотреть и некоторый социологический аспект.

Можно сказать, что для социальной психологии главным ориентиром в исследовании личности является взаимоотношение личности с группой (не просто личность в группе, а именно результат, который получается от взаимоотношения личности с конкретной группой). На основании таких отличий социально-психологического подхода от социологического и общепсихологического можно вычленивать проблематику личности в социальной психологии.

Самое главное - это выявление тех закономерностей, которым подчиняются поведение и деятельность личности, включенной в определенную социальную группу. Но такая проблематика немыслима как отдельный, "самостоятельный" блок исследований, предпринятых вне исследований группы. Поэтому для реализации этой задачи надо по существу возвратиться ко всем тем проблемам, которые решались для группы, т.е. "повторить" проблемы, рассмотренные выше, но взглянуть на них с другой стороны - не со стороны группы, а со стороны личности. Тогда это будет, например, проблема лидерства, но с тем оттенком, который связан с личностными характеристиками лидерства как группового явления; или проблема мотивации личности при участии в коллективной деятельности (где

закономерности этой мотивации будут изучаться в связи с типом совместной деятельности, уровнем развития группы), или проблема аттракции, рассмотренная теперь с точки зрения характеристики некоторых черт эмоциональной сферы личности, проявляющихся особым образом при восприятии другого человека. Короче говоря, специфически социально-психологическое рассмотрение проблем личности - другая сторона рассмотрения проблем группы.

Но вместе с тем остается еще ряд специальных проблем, которые в меньшей степени затронуты при анализе групп и которые тоже входят в понятие "социальная психология личности". Если главный фокус анализа личности в социальной психологии - ее взаимодействие с группой, то очевидно, что прежде всего необходимо выявление того, через посредство каких групп осуществляется влияние общества на личность. Для этого важно изучение конкретного жизненного пути личности, тех ячеек микро- и макросреды, через которые проходит путь ее развития (Психология развивающейся личности, 1987). Говоря традиционным языком социальной психологии, это проблема социализации. Несмотря на возможность выделения в этой проблеме социологических и общепсихологических аспектов, это - специфическая проблема именно социальной психологии личности.

С другой стороны, если изучена вся система воздействий на личность на протяжении ее формирования, то теперь важно проанализировать, каков же результат, получившийся не в ходе пассивного усвоения этих воздействий, но в ходе активного освоения личностью всей системы социальных связей. Как личность действует в условиях активного общения с другими в тех реальных ситуациях и группах, где протекает ее жизнедеятельность, - это другая социально-психологическая проблема, связанная с изучением личности. Опять-таки на традиционном языке социальной психологии эта проблема может быть обозначена как проблема социальной установки. Это направление анализа также достаточно логично укладывается в общую схему представлений социальной психологии о взаимоотношениях личности и группы. Хотя и в этой проблеме часто усматривают и социологические, и общепсихологические грани, она как проблема входит в компетенцию социальной психологии.

Не следует думать, что выявление такой проблематики осуществлено только на основании схематических рассуждений. Вместе с попыткой обосновать общую логику подхода здесь присутствует и апелляция к практике экспериментальных исследований: и в той, и в другой из перечисленных областей осуществлено, пожалуй, наибольшее количество исследований, выполненных социальными психологами. Все это не означает, что при дальнейшем развитии социальной психологии, при расширении сферы ее теоретического поиска и экспериментальной практики не обнаружатся и новые стороны в проблеме личности. Поэтому уже сегодня нужно признать в качестве "законных" среди проблем изучения личности не только проблемы социализации и социальной установки, но и, например, анализ так называемых социально-психологических качеств личности.

3. Особенности делового общения в разных странах, на примере Японии

Поклон -- традиционная форма приветствия в Японии, причем чем ниже поклон, тем

большее высказывается уважение. В последнее время все большее распространение при общении с зарубежными коллегами получает рукопожатие. В целом же следует иметь в виду, что японская культура не предполагает непосредственного контакта, поэтому похлопывание по плечу, широкие объятия и т. п. неуместны. В деловой жизни при знакомстве широко принят обмен визитными карточками.

Обращение по имени к японскому коллеге недопустимо. Так обращаются друг к другу только близкие друзья и родственники. Японцы пунктуальны. Чтобы не опоздать, японец может появиться даже раньше оговоренного времени. Вся практика делового общения в Японии основана на предельной точности. Японцы с детства воспитываются в духе «групповой солидарности», корпоративности. Они учатся подавлять свои индивидуалистские порывы, сдерживать амбиции, не выпячивать свои сильные качества. Считается, что такое поведение, согласно японским традициям, неизбежно будет вознаграждаться.

Во время переговоров и деловых бесед японцы стремятся избегать столкновения позиций. Для них мало характерны особые подвижки или значительные изменения в тактике переговоров. Отсутствие явного «нет» в деловых отношениях японцев может породить ряд казусных ситуаций. Так, приехав на короткий срок в Японию и проведя там переговоры, зарубежная делегация может быть практически уверена, что остались лишь некоторые формальности для подписания соглашения. На самом же деле ее предложения были в вежливой форме -- без использования слова «нет» -- просто отклонены.

Слушая собеседника, японец всячески демонстрирует внимание. Часто такое поведение европейцами интерпретируется как выражение согласия с излагаемой точкой зрения. На самом же деле он лишь побуждает собеседника продолжать. Точность на переговорах, будь то время их начала и окончания, или выполнение обещаний, взятых на себя обязательств, одна из важнейших черт японского переговорного стиля. Механизм принятия решения у японцев предполагает довольно сложный процесс согласования и утверждения тех или иных положений. Это может занимать значительное время.

Японцы склонны к персонализации деловых отношений, т. е. построению их на личной основе. Это может выражаться по-разному. Например, в длительных предварительных обсуждениях, во время которых возможно множество вопросов к собеседнику, мало относящихся к сути дела. В ходе таких разговоров японцы стараются установить личный контакт с партнером и тем самым как бы заручиться его согласием на дальнейшую работу.

Японцы любят развлекать гостей и умеют делать это хорошо. Иногда деловым встречам может предшествовать целая развлекательная программа: рестораны, экскурсии и т. п. Не стоит уклоняться от нее. Для японцев это возможность установить личные контакты.

Подарку в Японии придается очень большое значение. Причем упаковка подарка зачастую более важна, чем сам подарок. Подарок надо принимать обеими руками.

Список используемой литературы

1. Андреева Г.М. Социальная психология. М., 1996.

2. Ковалев А.Г. Психология личности. М., 1970.
3. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975.
4. Парыгин Б.Я. Основы социально-психологической теории. М., 1971.
5. Платонов К.К. Личность как социально-психологический феномен // Социальная психология. М.,1975.
6. Платонов К.К. Социально-психологический аспект проблемы личности в истории советской психологии // Социальная психология личности. М., 1979.
7. Сухарев В.А. Быть деловым человеком. - Симферополь, 1996.