

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«Амурский государственный университет»**  
**(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

## **ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ ТВОРЧЕСКОГО ПРОЦЕССА**

сборник учебно-методических материалов  
Для специальности 54.05.01  
Монументально декоративное искусство (интерьеры)

Благовещенск, 2017

*Печатается по решению  
редакционно-издательского совета  
факультета дизайна и технологии  
Амурского государственного университета*

Составитель: Благова, Т. Ю.

Благова Т.Ю. Основы психологии творческого процесса [Электронный ресурс]: Сборник учебно-методических материалов для специальности 54.05.01 Монументально декоративное искусство (интерьеры) / АмГУ, ФДиТ; Т. Ю. Благова. - Благовещенск: Изд-во Амур. гос. ун-та, 2017. [http://irbis.amursu.ru/DigitalLibrary/AmurSU\\_Edition/8479.pdf](http://irbis.amursu.ru/DigitalLibrary/AmurSU_Edition/8479.pdf)

Рассмотрен на заседании кафедры дизайна

© Амурский государственный университет, 2017  
© Кафедра дизайна, 2017  
© Благова, Т. Ю., составитель

## СОДЕРЖАНИЕ

КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ЛЕКЦИОННОГО МАТЕРИАЛА	4
МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ	14
МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ	15

## КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ЛЕКЦИОННОГО МАТЕРИАЛА

### Основы психологии творческого процесса

#### Понятие творчества, художественного произведения

Сегодня перед образованием стоит сложнейшая задача – воспитать культурную, творческую личность, умеющую найти свое место в сложной, постоянно изменяющейся действительности. Для дизайнера творческие способности вдвойне актуальны как для члена общества, и как для художника.

Б. Любимов [35] и Н.В. Видинеев [9] утверждают, что Творец наделил человека частицей собственной сущности – волей к творчеству и даром творчества во всех разнообразных сферах жизни. Формирование профессионально-творческого мышления было бы недостижимо, если бы всякое обычное мышление не носило имманентно-творческого характера. Любой сознательный акт жизни есть одновременно и творческий.

О.И. Нестеренко [46] определяет **творчество** как *выход мысли за пределы известного*. Наилучшей почвой для рождения творческих идей является личный опыт (активная подготовка). Пассивную подготовку дает косвенный опыт, например, чтение, слушание, размышление. Творческие открытия чаще всего делают люди, способные давать волю воображению, но умеющие своевременно делать практические выводы. Творческое воображение можно заставить работать, только сбросив оковы традиционности, выработав иммунитет против критики – «это не будет работать» – и, приняв решение, достичь «невозможного».

Виртуальным продуктом творчества является **художественный образ** – эмоциональный сгусток, изображенная словами, музыкой или красками мыслеформа.

Реальным продуктом творчества является художественное произведение. **Художественное произведение** – имеет следующие необходимые компоненты:

- 1) мысль, идею;
- 2) эмоции в виде художественного образа;
- 3) форму, опредмеченную в виде текста, эскиза, музыки и т.д.;
- 4) структуру, композицию.

#### Этапы творческого процесса.

1. Беспокойство и неопределенность.
2. Выявление проблемы (депрессивная яма проблемы).
3. Поиски и сбор дополнительной информации.
4. Инкубация – вынашивание идеи (работа сознания и подсознания).
5. Инсайт – озарение (выброс решения из подсознания в сознание).
6. Проверка правильности решения, его соответствия существующим условиям или требованиям.

Исследователи психологии творчества, опрашивая художников, пришли к выводу, что открытию нового, озарению, вдохновению предшествует глубокое изучение объекта деятельности, напряженная работа мозга, длительный процесс обдумывания. Вдохновение – это не самопроизвольный процесс; он протекает бессознательно вследствие того, что ассоциации не улавливаются сознанием, а мозг мыслит свернутой информацией. Поэтому вдохновение можно вызвать усиленным сосредоточием на проблеме. Бывает часто, что озарение приходит неожиданно в результате какого-либо внешнего толчка, импульса. Это результат работы подсознания. При бесплодных попытках человек отвлекается от стоящей перед ним задачи, дает сознанию отдохнуть, а подсознание в это время активно работает, ищет решение, находит его и выдает на поверхность сознания при появлении внешней ситуации, аналогичной с решаемой. Получается, что мысли резонируют друг с другом, поэтому появляется яркий эмоциональный фон.

### **Условия для развития творческой личности.**

Анализируя многообразный материал по психологии творчества, можно выделить следующие факторы:

1. Природные задатки.
2. Развивающая среда.
3. Творческая обстановка.
4. Интенсивные интеллектуальные и физические упражнения.
5. Раннее развитие.
6. Наличие критически настроенных оппонентов.
7. Глубокие эмоциональные переживания.

### **Качества творческой личности.**

Стремление к новизне.

Мобильность.

Реактивность.

Гибкость.

Дивергентность мышления (способность находить несколько решений и выбирать лучшее).

Панорамность мышления (широкий охват факторов, влияющих на проблему).

Смелость (страх не совместим с творчеством).

Активность.

Экстравагантность.

Эстетический вкус.

Стремление к свободе.

Умение преодолевать трудности и препятствия в процессе достижения цели (через тернии – к звездам).

Большое трудолюбие.

Безразличие к излишествам.

Неудовлетворенность – условие к развитию.

Высокая потребность в самоутверждении.

Гиперкомпенсация (преодоление недостатка способности и доведение ее до совершенства).

Умение сублимировать (переводить любую энергию в творческую).

Умение преодолевать моральные, физические, материальные, теоретические барьеры.

### **Препятствия для творчества.**

Сила привычки.

Затруднение при отказе от выношенной идеи или корректировании ее.

Узкопрактический подход.

Чрезмерная специализация способностей.

Влияние авторитетов.

Страх критики.

Организационные препятствия (отсутствие условий для творчества).

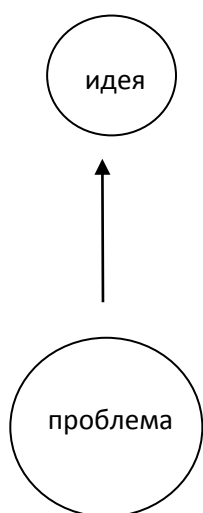
### **Типы творческого мышления дизайнера.**

Вертикальное, латеральное, синергитическое, ассоциативное, панорамное, критическое мышление. (Благова Т.Ю. Статья)

Общепризнано, что главным критерием творчества является новизна. Для дизайнера генерация новых идей – основа профессиональной деятельности. Дизайнер костюма может продуцировать новые решения в различных плоскостях проектирования: новое сочетание изделий и стилей, цветов и оттенков, пропорций и форм, рисунков и фактур. Определить особенности творческого мышления дизайнера и принципы его работы – цель данного исследования. Его результаты позволят выявить структуру творческого мышления и использовать в учебном процессе как технологию. Технологизация разработки новых идей необходима для ускорения про-

цесса их рождения и перевода творческого мышления дизайнеров на более высокий уровень. Перевод бессознательных приемов в сознательные позволяет использовать их более продуктивно и при необходимости, а не ожидая вдохновения. Это дает возможность дизайнеру работать на заказ и выполнять работу в срок.

В ходе исследования выяснилось, что мышление осуществляется различными способами в зависимости от ситуации. Вычленив из общего потока мышления определенные отрезки с однородной структурой, можно охарактеризовать каждый из них и соответственно обозначить образным названием. Обобщая сведения исследователей творческого мышления, можно выделить следующие их типы: *вертикальное, латеральное, синергитическое, ассоциативное, панорамное, критическое мышление*. Нельзя сказать, что какое-то из них нетворческое, так как каждое дает определенные результаты. Поскольку в данном случае представляет интерес творческое мышление дизайнера, то следующим шагом исследования было проявление этих типов на различных этапах дизайнерской деятельности. Ниже представлены типы творческого мышления, их характеристики, модель, изображающая принцип действия, а также место каждого в процессе дизайнерской деятельности. Стрелочкой обозначается направление хода мышления.



*Вертикальное (линейное) мышление* – это прямолинейное логическое мышление. При вертикальном мышлении человек продвигается вперед, делая последовательные шаги, каждый из которых должен быть оправдан. Вертикальное мышление используется для проработывания идеи в деталях [1].

Дизайнер пользуется вертикальным мышлением, когда прорабатывает идею объекта. На первоначальном этапе идея – это образ, форма, цвет. Далее мышление дизайнера движется по пути распределения пропорций, объемов, цветовых пятен, затем он прорабатывает конструкцию и детали изделия. На каждом этапе дизайнер останавливается, чтобы найти оптимальный вариант. Для этого используется латеральное мышление.

*Латеральное мышление* – процесс обработки информации, направленный на генерацию идей, поиск вариантов решения проблемы. «Латеральное мышление генерирует идеи, а вертикальное мышление их разрабатывает» [1, 5].

Латеральное мышление иногда используют как синоним творчества или создания новых идей, в то время как вертикальное мышление есть усовершенствование и развитие уже существующих идей. Новые идеи – движущая сила преобразований и прогресса во всех сферах человеческой деятельности: от науки до искусства, от политики до устройства собственной судьбы.

При этом типе мышления вполне допустимо ошибиться на каком-то этапе, но в итоге все же прийти к правильному решению. При вертикальном мышлении (в логике или математике) такое исключено; ошибка на любом этапе чувствительно скажется на итоге. При латеральном мышлении намеренно изыскивают дополнительную информацию; при вертикальном выбирают только то, что имеет прямое отношение к делу. Латеральное мышление не подменяет вертикальное. Необходимы оба, поскольку они дополняют друг друга. Для латерального мышления характерна созидательность, для вертикального – избирательность.

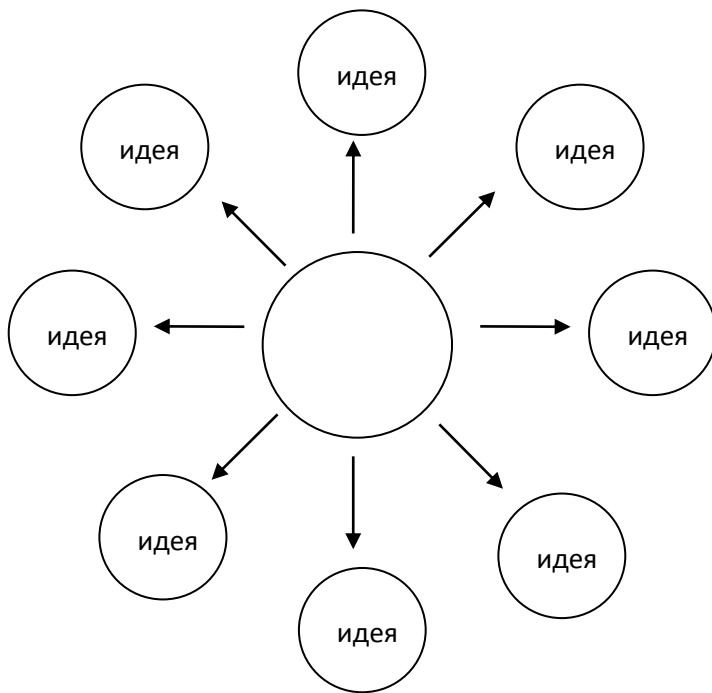


Схема латерального мышления

При вертикальном мышлении можно прийти к определенному заключению, сделав ряд обоснованных шагов. Поскольку эти шаги выглядят разумными, человек полностью уверен в правильности своего вывода. Латеральное мышление требуется для того, чтобы контролировать обусловленный восприятием выбор, который находится вне досягаемости вертикального мышления. Латеральное мышление также усомниться в любом выводе, каким бы оправданным и обоснованным он ни казался.

Латеральное мышление расширяет возможности вертикального мышления. Вертикальное мышление развивает идеи, рожденные при латеральном мышлении.

Дизайнер использует латеральное мышление, когда разрабатывает варианты одного объекта или делает модели-аналоги. Варианты требуются также при разработке конструктивно-декоративных линий, отделки. Поскольку одну форму возможно решить различными конструктивно-технологическими решениями, то дизайнер делает их варианты, постепенно доводя образ до гармоничного единства.

*Синергетическое мышление.* Синергия – это соединение, на первый взгляд, несовместимых вещей в единое целое, полезное и функционирующее. По своей сути она близка к «бисоциативному мышлению» Кестлера (Koestler, 1964).

Гордон (Gordon, 1961) в свое время предлагал для содействия творческому подходу к постановке и решению задач собирать вместе людей различных профессий. Для того чтобы уметь совмещать различные идеи, нужно обладать обширными навыками и знаниями. Один из аргументов в пользу гуманитарного обучения, необходимого не только гуманитарии, состоит в том, что оно предоставляет широкий набор знаний. Эта всесторонняя образованность позволяет дизайнеру смотреть на мир под разными углами зрения и высказывать здравые мысли в различных областях знаний.

Фон Эйх говорит, что Иоганн Гутенберг додумался до печатного станка, соединив вместе две известные ранее, но не связанные друг с другом идеи – винного пресса и монетного штампа. Функция монетного штампа – оставлять отпечаток на таком небольшом предмете как монета. А функция винного пресса – выжимать сок из винограда – т. е. он оказывает давление на большие площади. Однажды Гутенберг поместил штамп под пресс и обнаружил, что таким образом можно получать отпечатки на бумаге. Эта простая, но оригинальная комбинация трансформировалась в печатный станок и значительно изменила мир, сделав книги широко доступными людям.



Схема синергетического мышления

Дизайнер пользуется синергией в таких креативных методах как совмещение несовместимого, метод фокальных объектов, метод «складного ума», метод «посредника», трансформация, интеграция, морфологический анализ, аналогия. Совмещая несовместимые ранее идеи, материалы, изделия, стили, декор, он стремится добиться гармоничного целостного результата, осуществляя взаимопроникновение элементов друг в друга с помощью художественных средств, постепенно доводя объект до уравновешенного единства. Иначе образ будет на уровне кича, вызовет неприятные ощущения.

*Критическое мышление* – использование когнитивных техник или стратегий, которые увеличивают вероятность получения желаемого результата. Критическое мышление отличается контролируемостью, обоснованностью, целенаправленностью, оценчиванием, – это такой тип мышления, к которому прибегают при решении задач, формулировании выводов, вероятностной оценке и принятии решений. Навыки оценчивания и преобразования информации помогают развить критическое мышление.



Схема критического мышления

На рисунке показано, как мышление движется вперед, периодически возвращаясь и оценивая каждый шаг. Навыки критического мышления необходимы дизайнеру при защите семестровых и дипломных работ, когда идет рефлексия и анализ проделанной работы. Они требуются также на этапе проработки объекта в чертеже и макете, когда периодически проверяется согласованность конструкции и деталей с эскизом.

*Ассоциативное мышление* – способность находить схожие идеи, принципы, структуры в других областях информации. Это также способность приводить примеры для высокого уровня абстрагирования из примитивных понятий.

Ассоциация – связь между отдельными представлениями, при которой одно представление вызывает другое. У каждого художника или любого другого творческого человека с большим запасом образов и знаний высоко развита способность к ассоциированию. Используя ассоциации, он легче запоминает любой незнакомый предмет или явление, так как ассоциирует (связывает) его со знакомыми вещами. Предмет с выстроенными ассоциативными связями лучше запоминается [2].

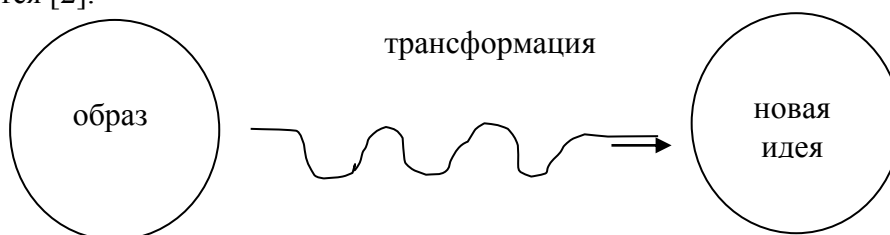


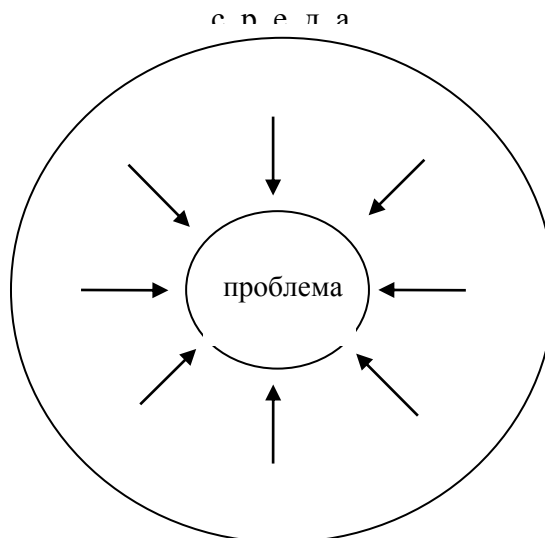
Схема ассоциативного мышления

На рисунке показано, что определенный образ является импульсом для развития мысли дизайнера. Она движется, соединяясь с другими образами и трансформируясь, превращается в новую дизайнерскую идею. Метод ассоциаций проявляется в том, что дизайнер улавливает разносторонние явления окружающей действительности и создает связи между ними и объектом своей деятельности. Например, при создании рисунков и фактуры тканей, вышивки, аппликации он использует блеск и структуру льда, структуру застывшей грязи на дороге, капли дождя на стекле, морозные рисунки на окне. Дизайнеру по костюму ассоциативное мышление



позволяет выстраивать образ костюма на основе живописного, музыкального, архитектурного образов, а также впечатлений от природы и окружающей действительности.

*Панорамное мышление* – способность находить множество факторов, влияющих на проблему, и вычленять среди них прямые и косвенные, сильные и слабые. Такое мышление характеризуется широтой взгляда, охвата событий. Для этого необходимы сильные аналитические способности. Они позволяют считывать и собирать необходимую информацию из абсолютно разных источников, выявляя причины проблем и потоки актуальных течений. Нужна также способность к абстрагированию, позволяющая подняться над текущими процессами и сделать определенные выводы.



*Схема панорамного мышления*

Обладание панорамным мышлением позволяет дизайнеру уловить зарождающиеся потоки модных тенденций и актуальных идей. Создание дизайн-объектов в русле надвигающихся тенденций резонирует, усиливая эмоциональный настрой потребителей при восприятии новых креативных объектов. Способностью к такому мышлению обладают редкие дизайнеры.

Выявленные типы мышления позволяют дифференцированно подойти к процессу дизайн-проектирования, применяя на каждом этапе определенный тип. Для вертикального мышления разработаны приемы логики; для ассоциативного, латерального и синергетического – методы эвристики; для критического и панорамного – методы анализа, синтеза, абстрагирования. Тренируя и отработывая каждый тип на определенном этапе дизайн-проектирования, можно достичь более высоких творческих результатов у студентов-дизайнеров. В таблице показано, какие типы творческого мышления развиваются на каждом этапе.

*Типы творческого мышления, развиваемые у дизайнеров на этапах дизайн-проектирования.*

	<b>Этапы дизайн-проектирования</b>	<b>Типы творческого мышления</b>
1	Выбор актуальной темы	панорамное, критическое
2	Предпроектный анализ и сбор аналогов	панорамное, критическое
3	Разработка идей и эскизирование	ассоциативное, латеральное, синергетическое, вертикальное
4	Конструирование и макетирование	вертикальное, критическое, латеральное
5	Изготовление	вертикальное, критическое
6	Рефлексия и оформление пояснительной записки	критическое

В таблице видно, что самое сложное мышление – на этапе разработки идей. В нем трудно выделить участки, когда работает определенный его тип. Мышление быстро меняется и переходит от одного типа к другому, третьему, возвращаясь и перескакивая с одного на другое. Невозможно также сказать, что какой-то тип является нетворческим, так как каждый из них может привести к новой идее, новому результату.

Наглядные схемы позволяют увидеть типы творческого мышления и сознательно применять их на практике для более продуктивной работы, выбирая определенный тип в зависимости от ситуации.

(Благова Т.Ю. Типы творческого мышления, их применение в обучении дизайнеров костюма // Вестник АмГУ. – Благовещенск: Амурский гос. ун-т, В.46.-2009. – С. 129-132.)

## **Креативные методы дизайна**

### **1.Метод ассоциаций**

Ассоциация – это связь между отдельными представлениями, при которой одно представление вызывает другое или один объект напоминает о другом.

### **2.Метод фокальных объектов**

Разрабатываемый объект совмещается со случайно выбранным объектом (в поле зрения, в журнале, в книге) или с его отдельной характеристикой.

### **3.Метод аналогии**

Это конкретное использование в проектируемом объекте аналогичных конструктивных, технологических или образных решений объектов из других отраслей деятельности.

### **4.Личная аналогия или метод эмпатии**

1. Этот метод заключается в отождествлении себя с проектируемым объектом. Продумываются условия его эксплуатации.

2. При проектировании дизайн-объекта для конкретного потребителя, необходимо вжиться в условия его деятельности, чтобы создать полноценный объект, обеспечивающий эффективную организацию процессов деятельности.

### **5.Метод сценирования**

Это метод проектирования в воображаемых условиях: необходимо помещать себя в виртуальные условия, для которых проектируется объект. Метод сценирования помогает проникнуть в условия окружающей среды и вероятной психологической атмосферы и представить жизнь дизайн-объекта в этих условиях.

### **6.Фантастическая аналогия**

Метод фантастической аналогии заключается в использовании фантастических или парадоксальных образов при разработке дизайн-объекта, «одевании» его в необычную форму.

### **7.Трансформированная аналогия, или метод неологии**

Это метод производный от аналогии, заключается в использовании чужих идей в своей интерпретации.

### **8.Бионическая аналогия или бионический метод**

Это метод заимствования аналогичных решений из природных объектов. Он заключается в анализе объектов бионики и использовании в дизайн-объекте бионических форм, фактур, рисунков, конструкций (способов работы органов или выполняемых действий).

### **9.Историческая аналогия**

Это заимствование аналогий из исторических источников. Заимствоваться могут: силуэт, конструкция, технология, форма, декор. Они используются как цитаты, актуальные для современного дизайна.

### **10.Метод игры**

Многие креативные методы дизайна основаны на игре – это методы деконструкции, перестановки, инверсии, трансформации, совмещения несовместимого, фокальных объектов, аналогии и др. Игра – это свободное манипулирование формой и конструкцией дизайн-объекта. Она предлагает эпатировать окружающих, вызвать интерес, нарушить правила.

### **11.Метод карикатуры**

Это метод доведения образного решения продукта дизайна до гротескного, абсурдного, приводящий к нахождению нового, неожиданного решения. Этот метод наводит на парадоксальные ассоциации, эпатирует, шокирует. Метод карикатуры – это та же игра, только преимущественно с образами.

### **12.«Метод складного ума», или метод выяснения мнения «других»**

Это метод маркетинговых исследований, когда обобщается мнение определенной группы потребителей, на которую ориентирован дизайн-объект, а также это опрос знакомых по поводу дизайн-объекта.

### **13.Метод эргономики**

Это метод проектирования изделий, максимально соответствующих форме тела человека.

### **14.Метод hi-tech**

Это метод высоких технологий. К нему относится использование новых материалов с необычными функциональными свойствами или визуальными спецэффектами.

### **15.Метод «мозговой атаки» коллективный**

Это метод генерирования идей коллективом разных профессионалов в очень сжатые сроки. Задачу начинает решать группа «генераторов идей». Выдвинутые в результате «штурма» идеи передаются экспертам, которые проводят экспертизу и отбор наиболее эффективных идей.

### **16.Метод «мозговой атаки» индивидуальный**

Работу трех своих сущностей: «фантазер», «критик» и «практик» необходимо разделить на три дня последовательно, чтобы каждый функционировал более эффективно.

### **17.Метод комбинирования**

Метод, основанный на поиске комбинаций таких элементов формы как пространственные, конструктивные, функциональные и графические структуры.

### **18.Метод коллажа или мозаики**

Частным методом комбинирования является метод коллажа – составление дизайн-объекта из целостных модулей или кусков произвольной формы из других объектов, гармоничных по цвету и подходящих по толщине.

### **19.Метод перестановки**

Это перестановка, перекомпоновка конструктивно-функциональных элементов или их замена.

### **20.Метод вставок**

Это врезание в простую форму декоративных или функциональных деталей. Вставки могут быть другой фактуры или материала и не менять исходную форму, но могут быть из основного материала гораздо большего размера, чем отверстие или разрез и существенно изменить первоначальную форму объекта.

### **21.Метод кинетизма**

Это метод проектирования, в основе которого лежит идея движения формы реального или кажущегося, основанного на оптических иллюзиях или графических спецэффектах.

### **22.Метод трансформации**

Это превращение, создание трансформирующегося объекта или группы объектов с возможностью перекомпоновки. Процесс трансформации определяется превращением одной формы – в другую.

### **Проектная трансформация**

Трансформация на уровне проектного мышления, то есть превращение объекта осуществляется в мышлении дизайнера.

## **Деформация**

Деформация – это трансформация поверхности, «нарушение», игра с формой с целью придания необычного вида объекту.

### **23.Метод «из целого куска»**

Это метод проектирования объекта из листа материала любой формы. Исходная плоская форма с помощью преобразований превращается в объемную и выполняет утилитарную функцию.

### **24.Модульный метод проектирования**

Этот метод позволяет создавать многообразные объекты из одинаковых модулей (элементов) или из небольшого разнообразия различных модулей. Этот метод позволяет трансформировать конструкции одних объектов в другие.

### **25.Метод деконструкции**

Заключается в новом подходе к конструированию объекта, свободное манипулирование конструкцией, ломание в буквальном и переносном смысле.

### **26.Метод инверсии**

Это «переворот», проектирование «от противного». Если перевернуть объект, он приобретает новый вид или даже функцию.

### **27.Метод интеграции**

Интеграция – это объединение, совмещение, слияние деталей или нескольких объектов в один.

### **28.Метод дифференциации**

Дифференциация – это разделение функций или элементов системы: повышается степень их свободы, происходит их кажущееся или реальное, или временное отделение от основного изделия или превращение в самостоятельное изделие.

### **29.Метод модернизации**

Используется для морально устаревших вещей. Для обновления объекта можно применить современную декоративную отделку, добавить, убрать или поменять детали.

### **30.Метод «вред – на пользу»**

Это метод преобразования дефекта в элемент декора или конструкции объекта, он позволяет вещам прожить вторую жизнь. Это превращение недостатка в достоинство с помощью дополнительного преобразования объекта.

### **31.Метод «эффект прозрачности»**

К любому объекту можно присоединить характеристику прозрачности. Создание объекта прозрачным завораживает и привлекает потребителя.

### **32.Метод «эффекты наслоений»**

Это наложение перфорированных, прозрачных или полупрозрачных материалов в объекте. С помощью такого метода можно получить необычные эффекты.

### **33.Метод усиления местного качества**

Это метод укрепления участков, подвергающихся сильному напряжению. Таким образом создается технологический декор.

### **34.Метод мультиплицирования (размножения)**

Это повторение одного элемента формы или самой формы несколько раз, позволяет создать необычную конструкцию, с новой структурой.

### **35.Метод асимметрии**

Использование этого метода предусматривает сознательный переход от симметричной формы – к асимметричной, что позволяет внести динамизм и создать креативный вид объекта.

### **36.Метод обобщения**

Это абстрагирование от мелких несущественных деталей и передача основных линий формы, силуэта, символически и преувеличенно.

### **37.Метод стилизации**

Это «подгонка» объекта с помощью деталей под исторический стиль или любой другой или авторская стилизация объекта.

#### **38.Метод управления вниманием**

Это сознательное проектирование дизайнером композиционных центров в необходимых, выигрышных местах объекта и отвлечение внимания от несущественных сторон объекта или даже дефектов. Сюда же относится прием маскировки.

#### **40.Метод гиперболизации**

Это сознательное преувеличение части объекта или детали, или самого объекта с целью создания нового образа или функции.

#### **41.Метод минимизации**

Это метод сильного уменьшения объекта или детали с целью создания необычного декора.

#### **42.Метод совмещения несовместимого**

Совмещаться могут несовместимые на первый взгляд стили, материалы, детали, декор. Этот метод рождает не только новый внешний вид дизайн-объекта, но может объединять разные объекты в единое целое ранее не существовавшее.

#### **43.Метод перфорации**

Это «продырявливание» дизайн-объекта с целью декорирования.

#### **44.Метод плетения**

К данному методу относятся все виды сеток, плетение, кружево, макраме.

#### **45.Метод имитации**

Это ложное изображение или функционирование объекта. Чаще это арт-объекты-шутки.

#### **46.Метод «выход за пределы»**

Это преодоление границ объекта, его формы или конструкции, вынос декора или конструктивных элементов за пределы объекта.

#### **47.Метод асимметрии**

Использование этого метода предусматривает сознательный переход от симметричной формы – к асимметричной. Отход от привычных симметричных форм позволяет внести динамизм и креативный вид объекта

#### **48.Метод «невидимый объект»**

Это маскировка объекта под фон.

#### **49.Метод «универсальный объект»**

Это создание универсального объекта или вещи, доведение его функции и формы до совершенства и возможность использования в различных ситуациях.

#### **50.Фрактальный метод**

В основе метода лежит фрактальное размножение, где каждый последующий элемент умножается или делится на подобные элементы, получаются разветвляющиеся, декоративные и др. структуры. В дизайне это также проектное преобразование объекта по многочисленным направлениям и вариантам.

Полный лекционный материал представлен в учебном пособии:

**Благова, Татьяна Юрьевна.** Теория и методология дизайна [Электронный ресурс] : учеб. пособие. Ч. 2. Креативные методы дизайна / Т. Ю. Благова ; АмГУ, ФДиТ. - Благовещенск : Изд-во Амур. гос. ун-та, 2017. - 79 с.

Перейти: [http://irbis.amursu.ru/DigitalLibrary/AmurSU\\_Edition/7762.pdf](http://irbis.amursu.ru/DigitalLibrary/AmurSU_Edition/7762.pdf)

## МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Цель практических занятий: развитие творческого мышления, управление и самоорганизация творческим процессом

Тема 1. Коллективный метод комбинирования объектов

Задание: Комбинаторный метод преобразования геометрических фигур – варианты композиций.

Тема 2. Коллективный метод на развитие ассоциативности и воображения

Задание: Дорисуй до узнаваемого объекта (круг, прямоугольник, волнистую линию). Дорисуй акварельное пятно до узнаваемого объекта. Допиши сочинение.

Тема 3. Коллективный метод «мозговой атаки».

Задание: Отработка навыков социального взаимодействия, активного общения в разработке коллективного проекта.

Тема 4. Метод дифференциации

Задание: Выберите средовой объект для преобразования. Используя метод дифференциации, измените форму объекта.

Тема 5. Метод инверсии

Задание: Выберите средовой объект для преобразования. Используя метод инверсии, измените форму объекта.

Тема 6. Метод интеграции

Задание: Разработать варианты интеграции двух объектов в один или разработать варианты интеграции деталей объекта

Тема 7. Метод перестановки

Задание: Осуществить перестановку деталей на различных объектах

Тема 8. Метод трансформации

Задание: Для трансформации предлагается классический дизайн-объект.

Тема 9. Метод деконструкции

Задание: Для деконструкции предлагается классический дизайн-объект.

Методический материал по выполнению креативных методов представлен в пособии:

**Благова, Татьяна Юрьевна.** Теория и методология дизайна [Электронный ресурс] : учеб. пособие. Ч. 2. Креативные методы дизайна / Т. Ю. Благова ; АмГУ, ФДиТ. - Благовещенск : Изд-во Амур. гос. ун-та, 2017. - 79 с.  
Перейти: [http://irbis.amursu.ru/DigitalLibrary/AmurSU\\_Edition/7762.pdf](http://irbis.amursu.ru/DigitalLibrary/AmurSU_Edition/7762.pdf)

## МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Студентам необходимо создать копилку упражнений, тестов, тренингов по теме «Методы самоорганизации и самоуправления». В качестве примера предлагается следующий материал:

### **Метод самовнушения качеств характера**

Самовнушение – это процесс, направленный на сознательное и целеустремленное регулирование своих действий, мыслей, чувств. Метод самовнушения может быть использован для коррекции психического состояния человека, находящегося в состоянии стресса, депрессии, фрустрации, беспокойства, на развивающихся стадиях акцентуации личности. Кроме того, самовнушение способствует выработке саморегуляции, терпения, доброжелательности, развитию волевых качеств. Приведем несколько простых техник самовнушения.

#### ***Аффирмации***

Под аффирмацией понимают краткую фразу (вербальную формулу), которая при многократном повторении закрепляет определенную установку в подсознании человека, способствуя улучшению его психоэмоционального состояния. Фраза подбирается в соответствии с целями и задачами конкретной личности. Например, «У меня все получается...», «Я в состоянии справиться со всеми трудностями», «Легко достигаю своей цели...», «Абсолютно спокоен», «Тревога уходит», «Я не принимаю все близко к сердцу», «Учусь сохранять хорошее настроение» и т.д.

Каждую фразу необходимо произносить как можно большее количество раз (не менее 20), при этом каждое ее повторение должно прочно врезаться в память, а не сводиться к механическому повторению, как при заучивании таблицы умножения. Утверждение должно быть сформулировано как факт в настоящем времени, быть однозначным и нести позитивный заряд. Важно верить в то, что произносится, быть в полном сосредоточении.

Лучшим временем для осуществления самовнушения, по наблюдениям В.М. Бехтерева и других психологов, является период засыпания и период после пробуждения, когда клетки головного мозга находятся в фазовом состоянии.

#### ***Метод ролевого аутотренинга***

Данный метод рекомендуется использовать для коррекции отрицательных черт характера, межличностных отношений и поведения. Суть заключается в следующем. Несколько раз в день начиная с 15-30 минут предлагается играть роль спокойного, доброжелательного человека. При этом следует правдиво, добросовестно переживать чувства изображаемого лица – создаваемого образа. Вести себя спокойно, ровно или быть в приподнятом настроении. На колкости или раздражительность других стараться отвечать добродушной улыбкой, шуткой, спокойным хорошим словом. При этом следует реагировать внешне и внутренне.

Поэтапно продолжительность данной игры следует увеличивать, например, на 15 минут ежедневно. Со временем такое поведение становится потребностью, естественным состоянием субъекта. При этом приобретаются новые черты характера, иначе строятся отношения с окружающими.

#### ***Визуализация***

Суть метода визуализации заключается в мысленном представлении и переживании желаемых событий. Наш разум так устроен, что не отличает действительных событий от воображаемых. Для мозга воображаемые события в уме являются действительностью. Несколько минут переживания радости и счастья позволят создать хорошее настроение на целый день. Кроме того, яркое представление осуществления той или иной цели, стимулирует ее выполнение в реальности.

Сеанс визуализации следует проводить в спокойной и комфортной обстановке. Рекомендуется повторять одну и ту же картину осуществления определенной цели, пока эта цель не бу-

дет достигнута в действительности. Создаваемые образы должны нести положительные эмоции и восприниматься своими глазами, а не со стороны.

Источник: <https://psychojournal.ru/article/285-samovnishenie-kak-sposob-korrekcii-psiicheskogo-sostoyaniya.html#t20c> **Задание:** примените данные методы к себе как дизайнеру.

### **Постановка цели и желаний**

Осуществление наших желаний и воплощение в жизнь мечтаний, во многом зависит от того, как правильно мы ставим цели. Правила постановки целей помогают воплотить наши стремления и желания в реальность. Потому в данной статье подробно рассмотрим вопрос — «Как правильно ставить цели?», и поймем, как свои желания и мечты переводить в разряд реальных и четких целей, которые можно достигать.

#### **Как правильно ставить цели**

##### ***Рассчитывайте только на собственные силы***

Перед тем как поставить цель заручитесь себе на носу, что вся ответственность по ее реализации ложится целиком на ваши плечи. Чтобы не было искушения свалить всю ответственность за свои неудачи на кого-то другого, ставьте перед собой цели, которых вы в состоянии добиться без посторонней помощи. Это правило постановки цели убережет вас в дальнейшем (в том случае если вы чего-то не добьетесь) от неправильных выводов при работе над ошибками.

***Цели, как и идеи надо записывать на бумагу*** (блокнот, ежедневник, дневник). У записанной в подробностях цели шансов стать реализованной значительно больше.

Если вы полагаете, что сможете, не формулируя цели на бумаге удерживать их в голове, то не обольщайтесь по поводу их достижения. Такие цели смело можно отнести к разряду мечтаний. Мечты и желания хаотично блуждают в нашей голове, они сумбурны, беспорядочны и до конца нам неясны. КПД таких целей-мечтаний крайне мал, в действительности они достигаются очень и очень редко. Даже словами мы часто не можем описать чего же хотим на самом деле. Поэтому формулирование цели обязательно должно проходить с карандашом в руках. Верна поговорка — «Что написано пером, не вырубить топором».

Постановка и формулирование цели с помощью записи включает в активную работу наше подсознание, сформулированная цель придает уверенность и делает каждый следующий шаг осмысленным.

***Правильная постановка цели и ее формулирование*** предполагают, что цель должна нести позитивный заряд. Поэтому лучше формулировать ее, используя правила аффирмаций — говорите о том, чего вы хотите, а не о том, чего вы не хотите.

Правильная цель — «быть богатым», «быть трезвым», «быть стройной». Неправильная цель — «избежать нищеты», «не пить», «избавиться от лишнего веса».

Если в голову не приходит ничего позитивного и постоянно крутится что-то вроде «не хочу того, не хочу сего», попробуйте спросить правильно: «Это то, что я не хочу. Тогда чего же я хочу вместо этого?»

Также следуя этому правилу постановки цели при ее формулировании лучше не употреблять слова, создающие сопротивление и снижающие эффективность цели — «необходимо», «нужно», «следует», «должен». Эти слова являются антиподами слову «хочу». Как же можно захотеть, используя для побуждения блокирующие слова? Поэтому, замените «надо» на «хочу», «должен» на «могу», «следует» на «сделаю».

Правильная цель — «Я хочу отдохнуть и поеду в отпуск», «Я могу и умею зарабатывать и заработаю много денег». Неправильная цель — «Мне надо отдохнуть и поехать в отпуск», «Чтобы отдать долг я должен заработать денег».

Так же лучше всего формулировать цель в терминах результата, а не процесса: то есть «сделать то-то», а не «лучше работать».

##### ***Разбивайте большие цели на подцели***



Любая большая цель кажется неподъемной до той поры, пока ее не начинаешь разделять на части. Например, желание купить недвижимость за границей кажется на первый взгляд не осуществимым. Но если двигаться к поставленной цели планомерными шагами, разделив ее на этапы, будет проще ее достигнуть. Можно для начала поставить цель зарабатывать 3 тыс. рублей в день, потом 5 тыс. и т.д. Шаг за шагом (цель за целью) вы достигните уровня, когда можно будет задуматься о покупке недвижимости.

Постановка сложных (глобальных) целей и задач, с дроблением их на более мелкие, оказывает отличный мотивационный эффект. Достигнув одной, пусть и незначительной цели, вы будете испытывать удовлетворение и желание идти дальше. Достигая ближних рубежей, вы обретаете силы и уверенность для достижения дальних.

Постепенно будет меняться и образ мышления. Поймите, нереально зарабатывать 20 тыс. в месяц, а потом за несколько недель увеличить свой доход до 500 тыс. Большие деньги любят подготовленных.

### ***Конкретизация цели***

Часто причиной, по которой поставленная цель бывает не достигнута, является ее неконкретность, а именно:

Отсутствие четко сформулированного конкретного результата. Что значит – «Хочу выучить китайский язык», — выучить пару сотен слов или это значит научиться свободно общаться на этом языке, а быть может «выучить китайский» значит изучить все 80 тысяч иероглифов и без словаря читать текст?

Отсутствие возможности измерить этот результат. При постановке целей и задач важно учитывать дальнейшую возможность измерить результат. К примеру, если вы хотите сбросить лишний вес, то должны знать, насколько хотите похудеть, на пять, десять или быть может тридцать килограмм.

Отсутствие четко определенных сроков. Вот два примера постановки цели: первый — «Я хочу поднять посещаемость своего сайта до тысячи уникальных посетителей в сутки», второй — «Я хочу поднять посещаемость своего сайта до тысячи уникальных посетителей в сутки за три месяца». Первый вариант, без четко определенных сроков, выглядит скорее как желание, нежели как цель. Ну, хочет человек увеличить посещаемость своего ресурса, и что с этого? Он может прийти к этому лишь через пять лет. Иное дело второй вариант – есть установленный срок, который будет стимулировать и всячески подстегивать. Наверняка срок был определен обоснованно, а не взят с потолка, а поэтому придется забыть про лень и продуктивно поработать. Больше, больше конкретики!

### ***Корректировка цели***

Будьте гибкими! То, что вы поставили перед собой цель, не значит, что вы не можете вносить в нее необходимые коррективы. Случиться может все что угодно, могут возникнуть обстоятельства, способные замедлить или ускорить достижение цели, поэтому нужно быть готовым к корректировке цели. Помните, что косность в устремлениях еще никого не делала ни успешным, ни счастливым человеком. Жизнь меняется, и вы должны успевать меняться вместе с ней!

### ***Привлекательность цели***

Цель и последствия, к которым приведет ее достижение, должны вас привлекать! Выбирайте цели, которые вас манят, вдохновляют и окрыляют, а иначе «овчинка выделки не стоит».

После формулирования и постановки конкретной цели, необходимо проникнуться ею и закрепить ее в подсознании. Бывает, что сознательно стремясь достигнуть цель, подсознательно мы не готовы ее добиваться. Можно желать цель, но в глубине души не верить в ее осуществимость, не верить в свои способности, либо просто считать себя недостойным. Мало правильно сформулировать цель, надо зарядить ее энергией уверенности — это важнейшее условие готовности к достижению поставленной цели.

Все успешные люди, начиная от звезд телевиденья и выдающихся спортсменов, заканчивая политиками и бизнесменами добились того что они имеют благодаря умению правильно формулировать и ставить цели.

## Тест: Кто вы — интроверт, экстраверт или амбиверт?

**Экстраверты** — импульсивные любители активного отдыха, шумных компаний, экстремального спорта, весельчаки, балагуры, лидеры, получают энергию извне.

Экстраверты — импульсивные любители активного отдыха, шумных компаний, экстремального спорта, весельчаки, балагуры, лидеры, получают энергию извне.

Как общаться с экстравертом?

1. Уважайте независимость экстраверта.
2. Говорите ему комплименты в присутствии других людей.
3. Поддерживайте и поощряйте энтузиазм экстраверта.
4. Позволяйте ему исчерпать тему разговора.
5. Придумывайте для экстраверта сюрпризы.
6. Понимайте, когда экстраверт занят.
7. Позволяйте ему окунуться в омут с головой.
8. Предлагайте ему возможность выбора.
9. Вербально и физически проявляйте свою симпатию.
10. Дайте ему блистать.

**Интроверты** — молчаливые, осторожные, самодостаточные, медлительные, закрытые личности, которые всегда предпочтут уединение многолюдной вечеринке, аккумулируют энергию внутри себя.

Как общаться с интровертом?

1. Уважайте право интроверта на личное пространство.
2. Никогда не смущайте его на публике.
3. В новой ситуации дайте ему возможность сначала понаблюдать.
4. Давайте ему время на размышления, не требуйте немедленных ответов.
5. Предупреждайте его о будущих изменениях в его жизни.
6. Давайте ему время на завершение текущего дела.
7. Делайте ему выговор только наедине.
8. Обучайте интроверта новым навыкам индивидуально.
9. Дайте ему найти одного друга с похожими интересами.
10. Не заставляйте интроверта становится экстравертом.

**Амбиверты** любят бывать в компании, но также любят посидеть вечером дома с хорошей книжкой, им нравится находиться в центре внимания в кругу знакомых, а вот в толпе незнакомцев они предпочтут не выделяться. Это самый гибкий и уравновешенный тип личности.

**Задание:** Пройдите тест на сайте <https://www.ridus.ru/news/257433>

Определите свой тип.

## Тип темперамента

Темперамент — это индивидуальное свойство человека, которое в наибольшей мере зависит от его врожденных, природных психофизиологических качеств. Темперамент — индивидуальная характеристика человека со стороны особенностей его психической деятельности, таких как интенсивность, скорость, темп психических процессов.

Обычно выделяются три сферы проявления темперамента: уровень общей активности, особенности двигательной сферы и уровень эмоциональности.

Общая активность определяется степенью интенсивности взаимодействия человека с окружающей средой — природной и социальной. Здесь можно выделить две крайности. Один тип людей отличается своей явно выраженной вялостью, пассивностью, а другой — высокой активностью, быстротой в действиях. Представители других темпераментов располагаются между этими двумя полюсами.

Двигательная или моторная активность выражается в скорости и резкости движений, в темпе речи, а также во внешней подвижности или, наоборот, медлительности, говорливости или молчаливости.

Эмоциональность - выражается в скорости смены эмоциональных состояний, восприимчивости к эмоциональным воздействиям, чуткости.

Начиная с античности темперамент всегда связывался с физиологическими особенностями человеческого организма. Гиппократ (V в. до н.э.) описал четыре типа темперамента, определяемые той жидкостью, которая якобы преобладает в организме: сангвинический (от лат. *sanguis* - кровь), холерический (от греч. *chole* — желчь), флегматический (от греч. *phlegma* - слизь) и меланхолический (от греч. *melaina chole* - черная желчь). Темпераменты Гиппократом понимались в сугубо физиологическом смысле.

В XVIII в. с гиппократовскими типами темперамента были сопоставлены четыре психологических типа, что положило начало психологической линии в изучении темпераментов. Общежитейские представления о темпераментах в настоящее время мало чем отличаются от представлений XVIII в.: холерический темперамент связывается с раздражительностью, сангвинический — с жизнерадостностью, флегматичный — со спокойствием, а меланхолический — с грустью и ранимостью.

В современной психологии темперамент определяют, как постоянные и устойчивые природные свойства личности, определяющие динамику психической деятельности независимо от ее содержания.

В качестве свойств темперамента выделяют экстраверсию и интроверсию, темп протекания реакций, пластичность и ригидность.

Экстраверсия-интроверсия — характеристики темперамента, введенные К. Юнгом - определяют зависимость реакции и деятельности человека от внешних впечатлений, возникающих в данный момент (экстраверт), или от внутренних психических процессов и состояний человека (интроверт). К экстравертам относят сангвиника и холерика, к интровертам — флегматика и меланхолика.

Темп протекания реакций характеризует скорость протекания психических процессов и реакции (быстрота ума, темп речи, динамика жестов). Темп протекания реакций повышен у холериков, сангвиников и хорошо отдохнувших меланхоликов и понижен у флегматиков и уставших меланхоликов. Люди с быстрым темпом протекания реакций и низкой чувствительностью (сангвиники и холерики) не замечают, что другие (флегматики и меланхолики) не успевают следить за ходом их мыслей, и на основании этого делают совершенно необоснованные выводы об их умственных способностях, что может нанести прямой урон взаимоотношениям между людьми, в частности деловым отношениям.

Неактивность - степень произвольности реакций на внешние и внутренние воздействия и раздражения (критическое замечание, обидное слово, резкий тон. внешнее воздействие). Это автоматизированные реакции защиты и ориентировки. Высокая реактивность у холерика и сангвиника, низкая у флегматика.

Активность — характеризует выраженность энергетического потенциала личности, с которым человек преодолевает препятствия и добивается цели. Активность выражается в настойчивости, целенаправленности, сосредоточении внимания и является основным качеством темперамента, которое способствует достижению цели. Наиболее высока активность у флегматика, хотя в силу низкой реактивности он включается в работу медленнее. Флегматик высокоактивен, ему не грозит переутомление. У холерика высокая активность сочетается с реактивностью.

Сангвиники достаточно активны, но если деятельность однообразна, они могут потерять к ней интерес. Меланхолики характеризуются низкой активностью.

Соотношение реактивности и активности определяет, от чего в большей степени зависит деятельность человека: случайных внешних или внутренних обстоятельств — настроение, случайные события, или от целей, намерений, убеждений.

Пластичность и ригидность свидетельствуют, насколько легко и гибко приспосабливается человек к внешним воздействиям (пластичность) или насколько инертно его поведение (ригидность). Наиболее высокая пластичность у сангвиников, ригидность характеризует флегматиков, холериков и меланхоликов.

Эмоциональная возбудимость отражает порог минимального воздействия, необходимого для возникновения эмоциональной реакции и скорости ее развития. Эмоциональная возбудимость повышена у сангвиника, холерика и меланхолика, а у флегматика понижена.

Своеобразное сочетание активности, определяемой интенсивностью и объемом взаимодействия человека с окружающей средой — физической и социальной, и степени выраженности эмоциональных реакций, обуславливают индивидуальные особенности темперамента, т.е. «динамические аспекты» поведения. Исследователи сохраняют уверенность в том, что динамические свойства поведения имеют определенную физиологическую основу, т.е. определяются некими особенностями функционирования физиологических структур, однако каковы эти структуры и особенности в настоящее время неизвестно. Ясно одно, что темперамент, будучи врожденным, является базой большинства свойств личности, в том числе ее характера. Темперамент является чувственной основой характера. Преобразуясь в процессе формирования характера, свойства темперамента переходят в черты характера, содержание которых связано с направленностью психики индивида.

### ***Темпераменты и их характеристика***

***Флегматик*** неспешен, невозмутим, имеет устойчивые стремления и настроение, внешне скуп на проявление эмоций и чувств. Он проявляет упорство и настойчивость в работе, оставаясь спокойным и уравновешенным. В работе он производителен, компенсируя свою неспешность прилежанием.

***Холерик*** - быстрый, страстный, порывистый, однако совершенно неуравновешенный, с резко меняющимся настроением с эмоциональными вспышками, быстро истощаемый. У него нет равновесия нервных процессов, это его резко отличает от сангвиника. Холерик, увлекаясь, безалаберно растрчивает свои силы и быстро истощается.

***Сангвиник*** - живой, горячий, подвижный человек, с частой сменой настроения, впечатлительный, с быстрой реакцией на все события, происходящие вокруг него, довольно легко примиряющийся со своими неудачами и неприятностями. Обычно сангвиники обладают выразительной мимикой. Он очень продуктивен в работе, когда ему интересно, приходя в сильное возбуждение от этого, если работа не интересна, он относится к ней безразлично, ему становится скучно.

***Меланхолик*** - человек легко ранимый, склонный к постоянному переживанию различных событий, он мало реагирует на внешние факторы. Свои астенические переживания он не может сдерживать усилием воли, он чересчур впечатлителен, легко эмоционально раним.

У каждого темперамента можно найти как положительные, так и отрицательные свойства. Хорошее воспитание, контроль и самоконтроль дает возможность проявиться: меланхолику, как человеку впечатлительному с глубокими переживаниями и эмоциями; флегматику, как выдержанному, без скоропалительных решений человеку; сангвинику, как высоко отзывчивому для любой работы человеку; холерику, как страстному, неистовому и активному в работе человеку.

Отрицательные свойства темперамента могут проявиться так: у меланхолика — замкнутость и застенчивость; у флегматика — безразличие к людям, сухость; у сангвиника — поверхностность, разбросанность, непостоянство; у холерика — поспешность решений.

Как уже отмечалось, различаются четыре основных вида темперамента: сангвинический, холерический, флегматический, меланхолический (рис. 1, табл. 1).

### ***Сангвинический темперамент***

И. П. Павлов дает следующую характеристику особенностей сангвинического темперамента: «Сангвиник — горячий, очень продуктивный деятель, но лишь тогда, когда у него есть много интересного дела, т. е. постоянное возбуждение. Когда же такого дела нет, он становится скучливым, вялым».

Сангвиник отличается легкой приспособляемостью к изменяющимся условиям жизни, повышенной контактностью с окружающими людьми, общительностью. Чувства сангвиника легко возникают и быстро сменяются, его стереотипы достаточно подвижны, условные рефлексы быстро закрепляются. В новой обстановке он не чувствует скованности, способен к быстрому переключению внимания и смене видов деятельности, эмоционально устойчив. Людям с сангвиническим темпераментом больше всего подходит деятельность, которая требует быстрых реакций, значительных усилий, распределенности внимания.

### ***Холерический темперамент***

«Холерический тип, — отмечает И. П. Павлов, — это явно боевой тип, задорный, легко и скоро раздражающийся». «Увлечшись каким-нибудь делом, чересчур налегает на свои средства и силы и в конце концов рвется, истощается больше, чем следует, он дорабатывается до того, что ему все нелегко».

Для холерика характерны повышенная эмоциональная реактивность, быстрый темп и резкость в движениях. Повышенная возбудимость холерика при неблагоприятных условиях может стать основой вспыльчивости и даже агрессивности.

При соответствующей мотивации холерик способен преодолевать значительные трудности, отдаваясь делу с большой страстью. Для него характерна резкая смена настроений. Наибольшей результативности человек с холерическим темпераментом достигает в деятельности, требующей повышенной реактивности и значительного одновременного напряжения сил.

### ***Флегматический темперамент***

«Флегматик — спокойный, всегда ровный, настойчивый и упорный труженик жизни».

Реакции флегматика несколько замедлены, настроение устойчиво. Эмоциональная сфера внешне мало выражена. В сложных жизненных ситуациях флегматик остается достаточно спокойным и выдержанным, он не допускает импульсивных, порывистых движений, так как процессы торможения у него всегда уравновешивают процессы возбуждения. Правильно рассчитывая свои силы, флегматик проявляет большую настойчивость в доведении дела до конца. Переключение внимания и деятельности у него несколько замедленно. Его стереотипы мало подвижны, и поведение в ряде случаев недостаточно гибко. Флегматик достигает наибольших успехов в тех видах деятельности, которые требуют равномерного напряжения сил, усидчивости, устойчивости внимания и большого терпения.

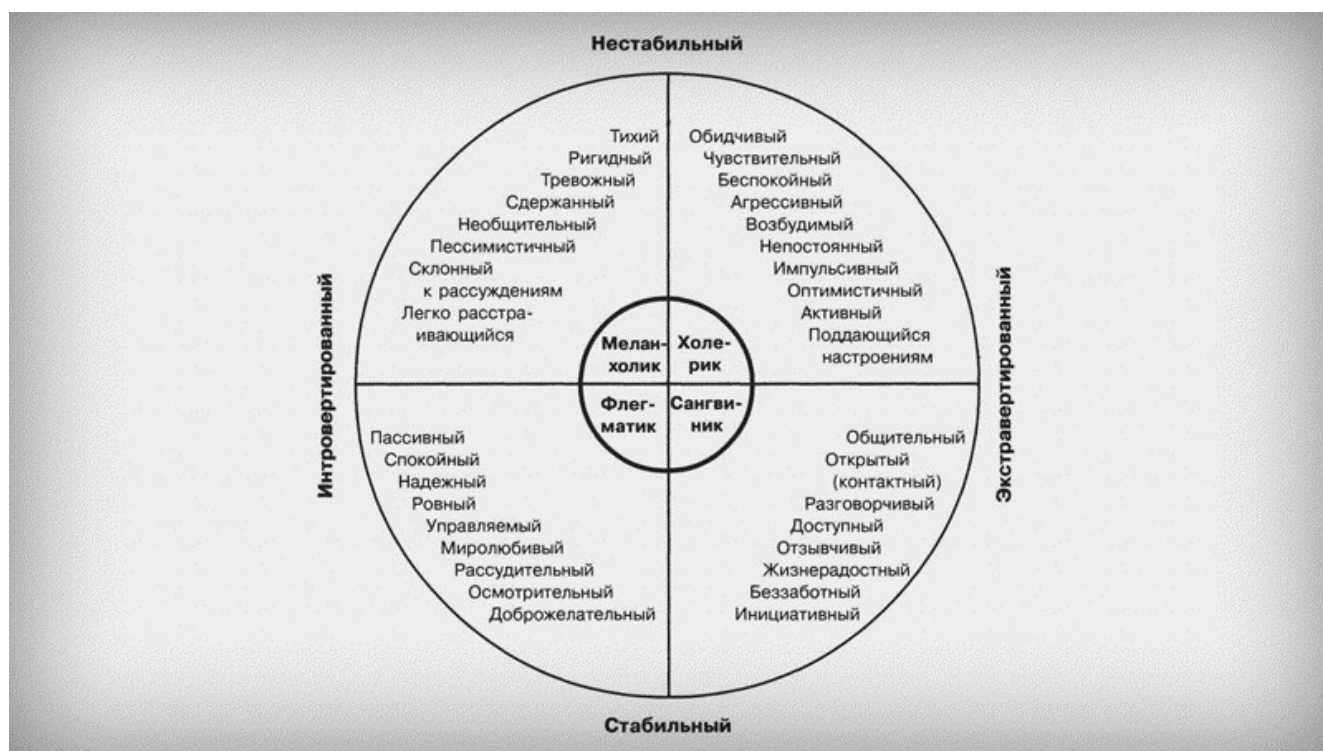
### ***Меланхолический темперамент***

«Меланхолический темперамент есть явно тормозной тип нервной системы. Для меланхолика, очевидно, каждое явление жизни становится тормозящим его агентом, раз он ни во что не верит, ни на что не надеется, во всем видит и ожидает только плохое, опасное».

Меланхолик отличается повышенной ранимостью, склонностью к глубоким переживаниям (иногда даже по незначительным поводам). Его чувства легко возникают, плохо сдерживаются, внешне отчетливо выражены. Сильные внешние воздействия затрудняют его деятельность. Он интровертирован — занят своими переживаниями, замкнут, воздерживается от контактов с незнакомыми людьми, избегает новой обстановки. При определенных условиях жизни у него легко формируется застенчивость, робость, нерешительность и даже трусость. В благоприятной стабильной обстановке меланхолик может достичь значительных успехов в таких видах деятельности, которые требуют повышенной чувствительности, реактивности, быстрой обучаемости, наблюдательности.

Таблица 1. Виды темперамента и соответствующие им психические свойства человека

Психические свойства	Виды темперамента и соответствующие им свойства высшей нервной деятельности			
	<b>сангвиниче-ский</b>	<b>холериче-ский</b>	<b>флегматиче-ский</b>	<b>меланхоличе-ский</b>
Скорость	Высокая	Очень высо-кая	Медленная	Средняя
Сила	Средняя	Очень боль-шая	Большая	Большая
Экстраверсия/ интро-версия	Экстраверт	Экстраверт	Интроверт	Интроверт
Пластич-ность/ригидность	Пластичный	Пластичный	Ригидный	Ригидный
Возбудимость	Умеренная	Высокая	Слабая	Высокая
Экспрессия	Умеренная	Повышенная	Пониженная	Повышенная
Устойчивость	Устойчив	Неустойчив	Очень устойчив	Очень неустой-чив



**Задание:** Пройдите тест на сайте <https://wikigrowth.ru/tests/test-na-temperament-mpi/>  
 Определите свой тип

## Самооценка: низкая, высокая, средняя.

**Задание:** Пройдите тест на сайте <http://www.psychologies.ru/tests/test/360/result/1365/>  
Определите свой тип

### Методика диагностики личности на мотивацию к успеху Т. Элерса

Исследования показали, что люди, умеренно и сильно ориентированные на успех, предпочитают средний уровень риска. Те же, кто боится неудач, предпочитают малый или, наоборот, слишком большой уровень риска. Чем выше мотивация человека к успеху - достижению цели, тем ниже готовность к риску. При этом мотивация к успеху влияет и на надежду на успех: при сильной мотивации к успеху надежды на успех обычно скромнее, чем при слабой мотивации к успеху. К тому же людям, мотивированным на успех и имеющим большие надежды на него, свойственно избегать высокого риска. Те, кто сильно мотивирован на успех и имеют высокую готовность к риску, реже попадают в несчастные случаи, чем те, которые имеют высокую готовность к риску, но высокую мотивацию к избеганию неудач (защиту). И наоборот, когда у человека имеется высокая мотивация к избеганию неудач (защита), то это препятствует мотиву к успеху - достижению цели.

**Задание:** Пройдите тест на сайте <http://psylist.net/praktikum/23.htm>

### Упражнения на развитие уверенности и самооценки

Через неудач на работе или в личной жизни может выбить нас из колеи, заставить сомневаться в себе. В такие моменты легко поддаться настроению и впасть в уныние. Вернуть веру в себя можно, лишь восстановив прежнюю ясность ума, считает психолог Фредерик Фанже. Он же рассказывает, как повысить самооценку.

Сомневаясь в себе, мы теряем время и возможности для развития. Казалось бы, одно осознание этого должно нас подстегивать. Но этого не происходит. Парадоксально, но такое поведение в краткосрочной перспективе нам выгоднее. Убеждая себя, что трудные задачи нам не по плечу, мы защищаем себя от негативных эмоций, связанных с риском неудачи. Проблема в том, что постоянная неуверенность угнетает нас не только морально, но и физически: мы быстрее утомляемся, чувствуем себя обессиленными, и в конце концов даже те дела, которые казались нетрудными, становятся непосильными.

Чтобы выбраться из этого замкнутого круга, одной силы воли недостаточно. Психолог и психиатр Фредерик Фанже советует для начала пересмотреть свои внутренние установки. По его мнению, недостаток веры в себя проявляется на трех разных уровнях:

Фундамент — это самооценка (чего я стою);

Средняя часть — уверенность в себе (что я могу и умею);

Верхушка — самоутверждение (на что я способен).

Можем ли мы быть успешны в своем деле и в то же время иметь низкую самооценку? Или уважать себя, не имея достаточной веры в свои таланты и способности? «Научиться верить в себя означает развить веру в свои способности, свои внутренние ресурсы, свои таланты», — добавляет Фредерик Фанже. Другими словами, бессмысленно пытаться изменить себя, не поработав предварительно со своими глубинными установками. Вот несколько техник, которые помогут освоить конструктивный подход к собственной жизни.

#### ***Развивайте то, что работает***

Чтобы вернуть веру в себя и повысить самооценку, не стоит пытаться воздействовать на те области, где вы наиболее уязвимы. Скажем, вам плохо даются выступления на публике, и вы записываетесь на курсы ораторского мастерства. Но если вы находитесь в подавленном состоя-

нии, успехи других могут лишь усугубить его. Вместо этого сосредоточьтесь на совершенствовании тех навыков, которыми вы уже неплохо владеете.

Сознание собственного мастерства усиливает веру в себя за счет позитивных эмоций, которые вы испытываете (гордость, радость, легкость ума). Допустим, вы неплохо играете на гитаре. Вы можете освоить новые приемы или разучить новые произведения. Ваш эмоциональный «капитал» возрастет, придаст вам энергии для работы над собой и улучшит самооценку в целом.

### ***Спросите у близких***

Разговор с тем, кто настроен к вам благожелательно, поможет по-новому взглянуть на свои способности. Вы можете обратиться к другу, коллеге, члену семьи, и объяснить ему, что вы нуждаетесь в его помощи, чтобы яснее понять свои сильные и слабые стороны. Задавайте вопросы: «В какой момент, при каких обстоятельствах, в каком деле я, с твоей точки зрения, проявил себя как знающий и опытный человек?»

### ***Записывайте ответы, не комментируя их.***

Это позволит вам не только увидеть себя со стороны и обрести спокойствие на случай неудач («Я не одинок, я могу получить поддержку, если она мне понадобится»), но и узнать о тех своих талантах и способностях, которые мы раньше недооценивали или о которых не знали вообще.

### ***Записывайте свои действия***

Как оценивать свои поступки более объективно? Для этого вовсе не нужно отрицать очевидное, пытаясь во всем найти только позитивные стороны. Нужно лишь дистанцироваться от собственных прошлых установок, изменить в корне привычную схему мышления. Признайте свои сомнения: «Я не чувствую себя достаточно способным для этого».

Возьмите листок бумаги и запишите те моменты повседневной жизни, которые вызывают у вас чувство слабости и неуверенности (в отношениях с партнером, друзьями и близкими, на работе). Опишите одной фразой, почему это происходит. На другом листке составьте еще один список. Но на этот раз вспомните о тех моментах, которые вселяют в вас уверенность.

Вновь спросите себя: почему именно они вызывают во мне это чувство? Что вы ощущаете? Почему именно они оказывают на вас такое действие? Последний шаг: перечитайте оба списка несколько раз, стараясь сформировать целостную картину своих сильных и слабых сторон. Это упражнение, если его практиковать регулярно, помогает сфокусировать ваше внимание на нюансах, уйти от глобального «я ни на что не способен» к более конкретному «у меня есть трудности в некоторых моментах, но я много чего знаю и умею».

### ***Ставьте реалистичные цели***

Часто думают, что перфекционизм — это удел людей амбициозных и уверенных в себе. Но это не совсем так. Он характерен для многих из нас. Причем чаще это выражается в форме упрека («я недостаточно хорош»), чем стимула («я могу сделать лучше»). Быть перфекционистом — значит концентрироваться на недостижимых целях. Стремясь делать все идеально, мы отказываем себе в праве на ошибку. Любой промах будет подтачивать нашу самооценку, внушать чувство бессилия и неуверенности, которое влияет в конечном итоге на все области нашей жизни.

Чтобы выйти из этого тупика, нужно провести четкую границу между целью конкретной и достижимой (например, провести презентацию на работе), целью, которая может быть достигнута временно (найти взаимопонимание с ребенком), и целью, которая для нас на данный момент недостижима (например, стать оперной певицей без соответствующих данных и подготовки).

Зафиксируйте на бумаге это разделение. В идеале так следует обосновывать каждую свою цель: уточнить, каковы наши реальные возможности для ее достижения, а какие варианты лучше не принимать во внимание (например, вряд ли стоит планировать погасить большой кредит, надеясь выиграть деньги в лотерею).

### ***Всегда начинать с главного***



Брайан Трейси в книге «Выйди из зоны комфорта» советует держать себя в тонусе, выбирая из повседневных дел самые важные и приступая к ним в первую очередь. Подобно тому как большие физические нагрузки провоцируют рост мышц, сложные задания заставляют нас собраться и напрячь мозг. Всегда начиная день с той работы, которую хотелось бы отложить, мы заранее лишаем себя «отступления». Кроме того, завершив ее, мы получаем большой заряд позитивной энергии, так что другие дела даются нам легче.

**Задание:** Найдите другие упражнения для развития уверенности и самооценки  
**Психологическое айкидо. Приемы амортизации.**

Взгляд на процесс общения как на психологическую борьбу и техника этой борьбы, "психологического айкидо", были разработаны М. Е. Литваком. Особенности психологической борьбы он видит в том, что в ней нет победителей и побежденных. Здесь или оба выигрывают, или оба проигрывают. Приемами она напоминает восточные единоборства, в основе которых лежат принципы защиты, ухода, обороны, в связи с чем эта методика и получила название "психологическое айкидо". Овладение приемами психологического айкидо позволит общаться без особых конфликтов как с близкими, так и с малознакомыми людьми, что важно для делового общения. М. Е. Литвак шутливо замечает, что родоначальником психологического айкидо можно считать храброго солдата Швейка, который не отвечал на оскорбления обидчиков, а соглашался ними: "Швейк, вы не только идиот, но и свинья!" <...> — "Так точно, господин поручик, — ответил Швейк, — я чувствую себя физически так, как будто спереди я уже свинья"[1].

Психологическая борьба построена на принципе амортизации, в основе которого лежит закон инерции, характерный не только для физических, но и для биологических систем. Когда нам навязали какое-то движение, например, толкнули, то мы продолжаем движение, которое нам навязали, — амортизируем, гася тем самым последствия толчка и только потом распрямляем ноги и встаем.

Первый ход в процессе общения должен быть амортизационным, тогда остается возможность для продуктивных контактов в будущем. Амортизация — это немедленное согласие с доводами партнера по общению.

В процессе общения многие шаблоны конфликтного поведения действуют автоматически, без включения мышления. Прежде всего, следует подавить их, а затем внимательно слушать партнера и соглашаться. Непосредственная амортизация может применяться в процессе общения в ситуациях "психологического поглаживания", когда делают комплименты или льстят, приглашают к сотрудничеству или наносят психологический удар.

#### ***Примеры техники амортизации***

При "психологическом поглаживании":

— Вы сегодня великолепно выглядите.

— Благодарю вас за комплимент! Я действительно неплохо выгляжу. "Спокойно принимай комплименты. Ты ничем не обязан тому, кто их тебе сделал".

При приглашении к сотрудничеству:

— Мы предлагаем вам должность руководителя отделения Федерального казначейства.

— Благодарю вас, я согласен (при согласии).

— Благодарю за интересное предложение. Надо подумать и все взвесить (если предполагается отрицательный ответ).

"Если предложение тебя устраивает, соглашайся с первого раза. Второй раз могут не предложить. И даже если оно тебя не устраивает, все равно согласишься в принципе, а потом откажи из-за деталей. Сразу не отказывай. Ведь партнер программирует согласие".

При психологическом ударе:

— Вы слишком медленно соображаете!

— Вы абсолютно нравы!

При профилактической амортизации нужно сказать о себе все, что собрался сказать ваш обвинитель. "Не жди, когда начнут тебя критиковать, критикуй себя сам".

**Суперамортизация:** нужно самому усилить то качество, которое приписывал вам партнер по общению. Принцип суперамортизации — когда тебя ругают, тоже ругай себя, только еще сильнее.

Психологическое айкидо учит принимать партнера в совокупности всех его качеств, с достоинствами и недостатками, как розу с шипами и колючками. Амортизация приводит к тому, что человек убирает свои "колючки". Надо научиться не наткаться на "колючки" партнера, иметь дело только с цветком и убирать свои колючки. Вместо провоцирования конфликтов, которые ведут к осложнению отношений и даже к их разрыву, нужно научиться налаживать отношения.

Подведем итоги. Предпосылки и причины конфликта и конфликтного поведения обусловлены не только психологическими особенностями человека, его темпераментом, особенностями восприятия, но и нарушением основного нравственного закона. Немецкий философ И. Кант сформулировал его следующим образом: "...поступай так, чтобы ты всегда относился к человечеству в своем лице, и в лице всякого другого так же, как к цели, и никогда не относился бы к нему только как к средству".

Отношение к партнеру как к средству реализации своих интересов означает, что его можно использовать, можно не считаться с его интересами, им можно управлять, его не надо понимать. Продолжим: все это проявления отношения к человеку как к объекту. А "человек-объект" сопротивляется такому отношению и складываются все предпосылки для возникновения конфликта и дальнейшей его эскалации.

**Задание:** Найдите другие приемы психологической амортизации

## Основы конфликтологии

Конфликт – практически неизбежное явление в любой социальной группе. Эта группа может быть большим коллективом или же состоять всего из двух человек, но крупные или мелкие разногласия все равно будут периодически возникать. Поэтому каждому человеку полезно знать способы выхода из конфликта, которые помогут уладить возникшую спорную ситуацию.

### **Причины**

Любое разногласие, возникающее между людьми, имеет свои причины. Наиболее распространенные причины возникновения конфликтных ситуаций следующие:

Участники конфликта выполняют общее дело, но при этом их цели или интересы не совпадают;

Человек возлагает определенные ожидания на другого человека, и если они не оправдываются, то может возникнуть конфликт;

Между людьми не очень хорошие отношения, и малейшее недовольство друг другом способно вызвать раздор;

Недоразумения и недопонимания, которые иногда возникают между людьми, даже незнакомыми, могут вылиться в ссору.

### **Виды конфликтов**

**Явный конфликт.** Он имеет объективную причину, и каждый из его участников точно знает, чего он хочет (например, муж на семейные сбережения хочет купить телевизор, а жена – холодильник);

**Скрытый конфликт.** Зачастую его участники не осознают истинную причину своих разногласий (например, учитель ругает ученика за неопрятный внешний вид, хотя истинной причиной является личная неприязнь учителя к ученику);

**Ложный конфликт.** Возникает в результате разного рода оплошностей или недоразумений (например, ребенок подошел на улице к собаке, а мать поругала его за то, что он собирается погладить чужую собаку, хотя ребенок и не думал этого делать).

Конфликт как социально-психологическое явление представляет собой процесс, протекающий во времени. Динамика конфликта включает в себя следующие

### **стадии:**

1. Предконфликтная ситуация характеризуется «натянутостью отношений, подчеркнутой официальностью, расколом общности на группы и пр. Такую ситуацию называют потенциальным конфликтом или предконфликтной ситуацией. При осознании ее происходит переход к следующей стадии конфликта.

2. Конфликтное взаимодействие, которое может протекать следующим образом: 1-й вариант - выход из конфликта; 2-й вариант конфликт; 3-й вариант - борьба до победного конца.

3. Разрешение конфликта - обстановка после конфликта (с этой точки зрения конфликт бывает полностью, частично разрешенный и совсем не разрешенный).

### **Методы решения конфликтов**

Психологи выделяют пять основных способов выхода из конфликтов: соперничество, приспособление, компромисс, сотрудничество и уход. Каждый из этих способов имеет свои преимущества и недостатки, и в разных ситуациях человек может выбирать различные варианты поведения.

**Соперничество.** Этот способ предполагает борьбу между оппонентами. Каждый из них отстаивает свою позицию, и не желает уступать сопернику ни при каких обстоятельствах. Оппоненты оказывают различное давление друг на друга. Такой способ можно применять человеку, который имеет возможность заставить соперника принять свою точку зрения (например, начальник или человек, который физически сильнее своего оппонента). Также этот способ применим, когда человеку очень важен результат, и уступить никак нельзя.

**Приспособление.** Одна из конфликтующих сторон отказывается от своих интересов в пользу оппонента и соглашается на его условия. Этот способ можно использовать, когда отношения между людьми важнее предмета конфликта; проблема не настолько важна, чтобы бороться до последнего или же человек осознает, что у него мало шансов выйти победителем из спорной ситуации. В некоторых случаях приспособление является самым разумным решением.

**Компромисс.** Каждый из участников спора идет на определенные уступки, тем самым достигается более или менее приемлемое разрешение спорного вопроса. Такой способ подходит, когда нужно хотя бы частично получить желаемое, не хочется обострять отношения с оппонентом или же устраивают условия компромисса.

**Сотрудничество.** Этот способ можно считать самым лучшим для выхода из конфликтной ситуации. Он подразумевает удовлетворение интересов всех сторон. Подходит в том случае, когда решение проблемы важно для всех участников, и все они готовы работать над результатом, а также когда есть достаточно времени и ресурсов, чтобы решить спорный вопрос, удовлетворив желания каждого из оппонентов.

**Уход.** В этом случае человек просто уходит от конфликта без попытки решить его. Этот способ можно применять, когда нет никаких аргументов для спора, нет желания разрешать спорную ситуацию, а также когда инцидент настолько незначителен, что не стоит даже тратить силы на выяснение отношений.

**Задание:** Найдите правила поведения в конфликтных ситуациях на сайте:

<http://profi-biz.ru/sposoby-vyhoda-iz-konfliktnyx-situacij.html>

Благова Татьяна Юрьевна,  
доцент кафедры дизайна АмГУ, кандидат педагогических наук,  
член Союза дизайнеров России

---

Усл. печ. л. 1,7