

# ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

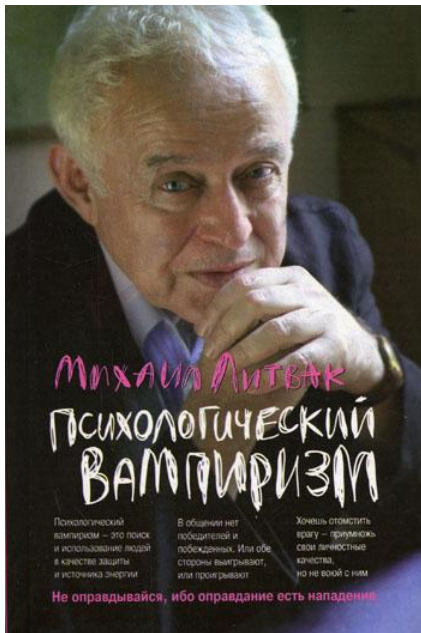
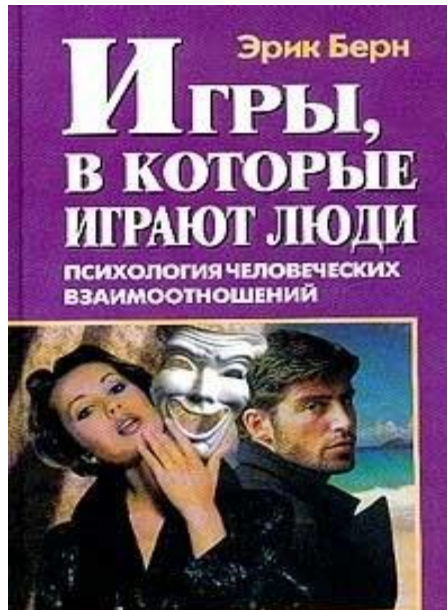


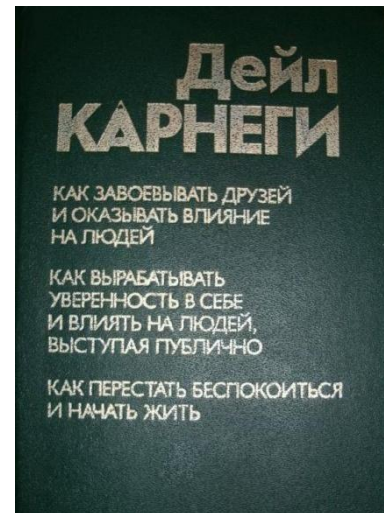
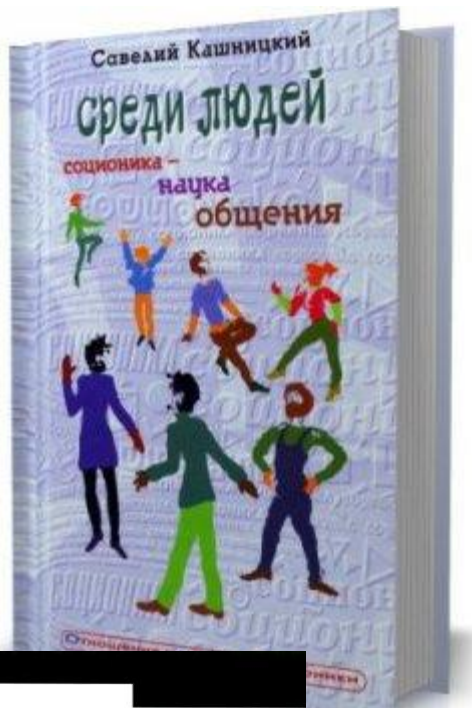
Практическая психология, психология человеческих отношений является такой наукой, без которой современный человек, озабоченный проблемой достижения счастья и успеха, просто не может обойтись.

Именно межличностные отношения определяют степень нашего удовлетворения жизнью. Особенно это актуально для молодежи, тем, кто только начинает строить свою жизнь, отношения, реализовать себя в дружбе, любви, учебе, карьере.

В настоящее время существует большое количество книг на эту тему. С некоторыми из них мы познакомим вас в данной выставке.









Ю9

К915

Куницина В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М.  
Межличностное общение. Учебник для вузов. –  
СПб.: Питер, 2001. – 544 с., илл. (Серия «Учебники  
нового века»)

В пособии, написанном ведущими специалистами Санкт-Петербургского государственного университета, излагаются базовые теоретические и практические сведения по психологии общения. Проблема межличностной коммуникации рассматривается в широком контексте современных социально-психологических, философских и культурологических представлений. Обилие примеров и практических заданий поможет студентам в развитии навыков межличностного общения и освоении приемов диагностики коммуникативного поведения. Для преподавателей, аспирантов и студентов гуманитарных факультетов.

[вернуться](#)





Ю9  
К952

Козлов Н.И. Как относиться к себе и людям, или Практическая психология на каждый день / 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Новая школа, 1994. – 320 с.

Темы, поднимаемые в книге, – на гребне массового читательского спроса. Это современный вариант книг Д. Карнеги, только основанный на российском материале и включающий более широкий круг вопросов: не только деловое и повседневное общение, но и личностный рост, семья, секс. Книга содержит прикладную информацию: психологических советов и рекомендаций, задачек психологического практикума (с анализом возможных решений), тестов на личностные особенности с упражнениями для освобождения от нежелательных черт и выработки нужных.

Книга написана простым, ярким, живым языком, весело по форме и серьезно, практично – по сути. Все взято из жизни и к жизни приложимо.

Адресована прежде всего молодежи, а также всем тем, кто верит в возможность изменения своей жизни, хочет жить более осмысленно и радостно.

[вернуться](#)



Ю9

К592

Козлов Н.И. Формула личности. – СПб.:  
Издательство «Питер», 1999. – 368 с.: (Серия  
«Мастера психологии»)

Книга Н.И. Козлова, как всегда, щедра мыслями, конкретикой и пронизана богатым опытом практической работы. Психолог-теоретик найдет здесь очень неожиданную, но предметную и доброжелательную критику гуманистического подхода в психологии и сможет познакомиться с “Синтон-программой” как новым подходом к организации и ведению группового психологического тренинга. Психолог-практик не пропустит подробные методики психологических игр и упражнений, тем более — живые описания хода тренинговых занятий. Психолог-преподаватель непременно воспользуется великолепными схемами и картинками, помогающими в разборе конкретных житейских ситуаций, межличностных и семейных взаимоотношений. Психолог по жизни, скорее всего, заинтересуется методикой Дистанции как методом самостоятельной работы по запланированному личностному росту.

Книга учит, книга будоражит, книга содержит огромное количество живых иллюстраций и примеров, а исключительно яркий и эмоциональный язык делает книгу близкой и увлекательной для широкого круга читателей.

[вернуться](#)



Ю9

К592

Козлов Н.И. Философские сказки для обдумывающих жизнь, или веселая книга о свободе и нравственности. – М.: Астрель: АСТ; Владимир: ВКТ, 2009. – 481 с., илл.

Эта книга для обдумывающих жизнь. Для тех, кто Жизнь, ее игру и сверканье ставит выше застывших правил и догм, кто верит, что жить можно весело и осмысленно. Эту книгу писал Практик, знающий, что ничего практичнее философии нет – естественно, философии правильной. Автор не претендует на то, что он Истиной владеет – на его взгляд, владеть Истиной безнравственно. Он с Истиной дружит – и она, похоже, отвечает ему взаимностью. Книга написана в форме Сказок, то есть свободных живых рассказов, где декорациями оказываются Вечные темы: Человек, Добро, Свобода, Религия, Искусство, а читатель поселяется среди действующих лиц: Морали Приличия Каквсежны, зав. душевной канцелярией Святой Веры Ивановны, Дракона – и наблюдает, что эти Герои делают с человеком и что человек может делать с ними. Эта книга для тех, кто разрешает себе видеть в Счастье не трудную цель, которую надо достичь, а такое же естественное и обязательное условие жизни, как утром умыться.

Эта книга для тех, кто выбирает любить себя и людей, а свою жизнь – праздновать.

[вернуться](#)



Ю9

Л36

Левин В.Л. Куда жить. – М.: Книжный Клуб 36.6, 2014. – 448 с., илл. – (Серия «Конкретная психология»)

Путешественник по человеческим мирам, врач и психолог, всемирно известный автор многих бестселлеров написал книгу, серьезную и веселую. О страстях и свободе. О том, как делать погоду своей жизни, как состояться. О жизненном пути: куда и как идти. Энциклопедия отвычек и полезных привычек. Научное исследование и поэма, роман и жизненное руководство. Книга-спасатель и книга-друг.

[вернуться](#)





Ю9

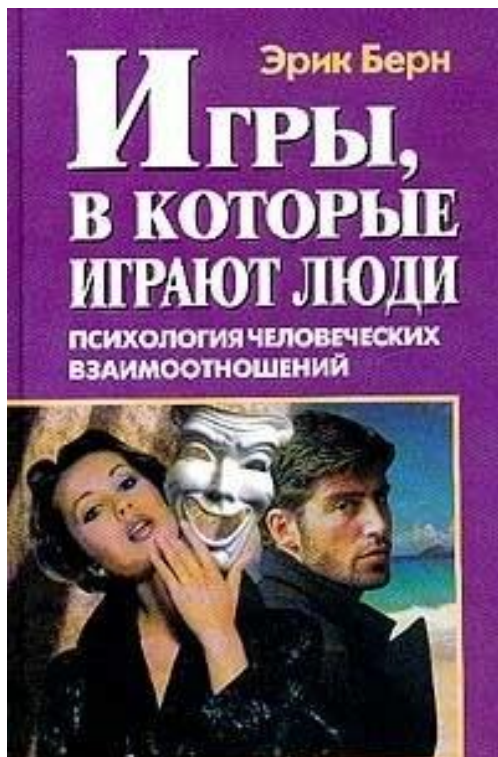
Ш395

Шейнов В.П. Скрытое управление человеком (Психология манипулирования). – М.: ООО «Издательство АСТ», Мн.: Харвест, 2001. – 848 с. (Библиотека практической психологии)

Эта книга не имеет аналогов в отечественной и зарубежной литературе. В ней исследованы предпосылки и технология скрытого управления и манипулирования. Даны многочисленные примеры применения этих приемов в отношениях между руководителями и подчиненными, деловыми партнерами, мужчинами и женщинами, родителями и детьми, учителями и учениками и т.д. Книга помогает освоить данный способ управления людьми и учит защищаться от манипуляторов.

[вернуться](#)





Ю9

Б51

Эрик Берн. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. – Екатеринбург: ЛИТУР, 1999. – 576 с.

Всемирно известный психолог Эрик Берн – создатель транзакционного анализа и основанной на нем знаменитой системы психологической помощи, позволяющей людям самостоятельно решать проблемы, возникающие во взаимоотношениях с окружающими. Эта книга, успешно выдержавшая множество переизданий и выпущенная многомиллионным тиражом на многих языках, посвящена тому, чтобы научить читателя профессионально анализировать нюансы своего общения, а также помочь избавиться от многих поведенческих стереотипов и комплексов, мешающих в повседневной жизни.

Что же сделало эту книгу столь популярной? Дело, по-видимому, в том, что в играх, открытых и изученных доктором Берном, люди узнали свои собственные поступки и реакции – те игры, в которые все мы играем друг с другом почти каждый день нашей жизни.

[вернуться](#)



Ю9

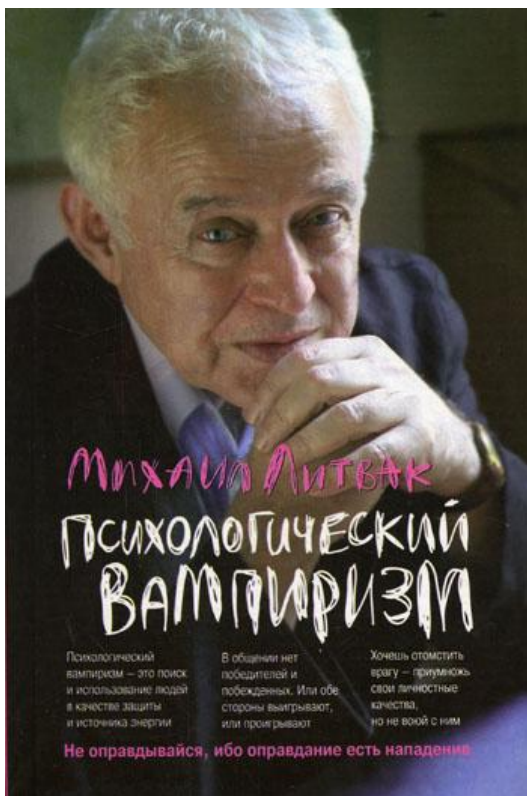
К246

Дейл Карнеги. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как перестать беспокоиться и начать жить. — М.: ТОПИКАЛ, 1995.

В книге представлены бестселлеры Дейла Карнеги, , всемирно известного американского педагога, психолога-практика, создателя теории общения, специалиста по ораторскому искусству. **«Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей»** – оптимистическое собрание практических советов и жизненных историй под общим лозунгом «Верь, что ты добьешься успеха – и ты его добьешься».

Книгу «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», адресованную миллионам читателей, он посвятил, по его словам, главной проблеме человечества. Используя собственный опыт, изучив высказывания философов всех поколений и сотни биографий от Конфуция до Черчилля, прочитав множество писем и выслушав множество личных историй, автор составил практическое руководство по преодолению беспокойства, которое назвал учебником для взрослых. В предисловии к этой работе он вспоминает слова французского поэта и мыслителя Поля Валери о том, что "наука - это набор удачных рецептов". "Именно их, - уверяет Карнеги, - вы и найдете в этой книге, набор удачных, проверенных временем рецептов, как навсегда изгнать беспокойство из своей жизни".





[вернуться](#)

Ю9

Л641

Ливак М.Е. Психологический вампиризм: учебное пособие по конфликтологии. – Изд. 30-е. – Ростов н/Д.: Феникс, 2013. – 411 с., илл. – (Психологические этюды)

Книга призвана помочь вам строить межличностные отношения в семье и на производстве, не давать себя в обиду, без потерь или с минимальными потерями выходить из конфликтов, вернуть дружбу и любовь, устроиться на престижную работу, заключить выгодный контракт и т.д. Рассчитана на врачей-психотерапевтов, психологов, педагогов. Может быть использована в качестве учебного пособия по психологии общения.

*«Название этой книги дала одна из глав моей работы «Если хочешь быть счастливым». Хочу сразу предупредить, что психологический вампиризм – это просто метафора, которая помогает понять суть дела. А вообще-то книга посвящена проблеме межличностных контактов и способам налаживания искренних отношений и является обобщением моего опыта лечения больных неврозами, алкоголизмом и психосоматическими заболеваниями, а также психокоррекционной и психопрофилактической работы по налаживанию семейных и производственных отношений».* Е.М. Литвак



Ю9

И46

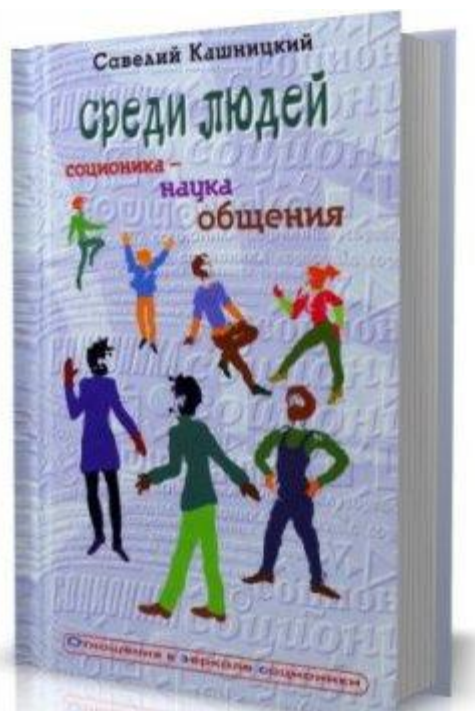
Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. – СПб.: Питер, 2011. – 576 с., илл. – (Серия «Мастера психологии»)

Для этой высокопрофессиональной книги характерна подлинная «многоаспектность» изложения материала, что выгодно отличает ее от аналогичных изданий, которые на ее фоне заметно проигрывают. К бесспорным достоинствам книги следует отнести колоссальную проработку отечественной и зарубежной литературы, а также широчайший охват вопросов. Это настоящая энциклопедия теоретической и практической психологии общения.

Издание предназначено для психологов, педагогов, руководителей и многих других специалистов, для которых знакомство с этой книгой станет залогом успешной профессиональной деятельности.

[вернуться](#)





Ю9  
К314

Кашницкий С.Е. Соционика – наука общения. – М.: Армада-пресс, 2002. – 416 с., илл. – (Отношения в зеркале соционики)

На примерах интервью с политиками, звездами кино, эстрады и спорта автор описывает 16 типов личности, все возможные комбинации отношений между ними и дает рекомендации. Для широкого круга читателей.

*«Отличная подача работы соционических принципов в различных жизненных ситуациях: в личных отношениях, при построении эффективных трудовых коллективов, для устранения межличностных "трений"»*

[вернуться](#)





Ю9

М801

Морозов А.В. Деловая психология. Курс лекций: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – СПб.: Издательство Союз, 2000. – 576 с.

Каждый, кто стремится полноценно прожить жизнь, добиться успехов в обществе, а главное, ощущать радость жизни, должен уметь управлять собой, противостоять обстоятельствам, изменять себя, если это необходимо. Широкие и глубокие знания – это не только условие высокой профессиональной квалификации, но и важнейший ресурс, который, в отличие от природного сырья, не исчерпывается, а приумножается.

Учебник предназначен, в первую очередь, студентам как высших, так и средних специальных учебных заведений, а также слушателям различных курсов повышения квалификации и усовершенствования специалистов и, конечно же, всем тем, кто хочет улучшить свою жизнь, свою профессиональную состоятельность и здоровье через умение влиять на свои эмоции, самосознание, через способность «выстаивать» в трудных жизненных ситуациях.

[вернуться](#)



Трудно представить человечество без межличностных отношений. Большинство людей проводят в общении большую часть своей сознательной жизни: с момента пробуждения и до отхода ко сну мы находимся в обществе своей семьи, друзей, сослуживцев, знакомых и незнакомцев. Индивидуумы вступают в те или иные формы отношений «лицом к лицу», через телефон, интернет, различные формы бумажных документов. Исключите все это из нашей жизни, и тогда её вряд ли можно будет назвать человеческой в полном смысле этого слова. Как происходит формирование межличностных отношений и что понимается под этим термином? Попытаемся найти ответы на эти вопросы.



## Определение межличностных отношений

Под термином «межличностные отношения» психологи подразумевают совокупность взаимодействий, которые возникают между отдельными людьми, часто сопровождаются эмоциональными переживаниями и в некотором роде передают состояние внутреннего мира человека. Межличностные отношения основаны на различных видах общения, которые включают невербальные связи, определенный внешний вид, телодвижения и жесты, устную речь и т.д. Они сочетают в себе когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты. Когнитивный компонент означает такие особенности межличностных отношений, как различные формы познания – представление, воображение, восприятие, ощущение, память, мышление. Все они позволяют распознать в человеке его индивидуальные психологические особенности и достигнуть понимания, которое, в свою очередь, зависит от адекватности (того, насколько точно мы воспринимаем психологический портрет личности, с которой вступаем во взаимодействие) и идентификации (отождествления своей личности с личностью другого индивида). Эмоциональный компонент обозначает переживания, которые мы испытываем при общении с теми или иными людьми. И они могут носить как положительный, так и отрицательный характер, то есть в процессе межличностных отношений можно испытывать симпатию или антипатию, удовлетворенность своим партнером или результатами совместной деятельности, либо отсутствие таковой. Мы можем чувствовать эмпатию, или эмоциональный отклик, на переживания другой личности, которая выражается в сопереживании, соучастии и сочувствии. Наконец, поведенческий компонент характеризует мимику, жестикуляцию, пантомимику, речь и действия, которые выражают отношение индивидуума к другим людям или группе в целом. Собственно, поведенческий компонент и выступает регулятором характера межличностных отношений.



## Формирование межличностных отношений

Развитие межличностных отношений возможно только при одном условии – если индивид имеет способности устанавливать контакты с людьми, находить с ними общий язык. Этому способствуют легкость и контактность, доверие и понимание, эмоциональное притяжение и принятие, а также отсутствие жесткой программы манипуляции и корысти. Межличностные отношения в идеале стремятся к доверию, это включает в себя ожидание поддержки и уверенность, что партнер не предаст и не использует ситуацию во вред. В процессе доверительного межличностного общения происходит углубление отношений, сокращение психологической дистанции. Однако доверие нередко перерастает в доверчивость, что выражается в том, что индивид необоснованно верит на слово, не смотря на подвохи и разочарования.



## Виды межличностных отношений

Существует множество различных критериев оценки межличностных отношений. Их содержание определяется степенью психологической близости между партнерами, оценка отношений, позиция доминирования, зависимости или равенства, а также степень знакомства. С точки зрения цели, формы взаимодействия индивидуумов могут быть первичными и вторичными. Особенности межличностных отношений первичного типа заключаются в том, что между людьми устанавливаются необходимые связи, как правило, сами по себе. Вторичные связи зарождаются исходя из того, какую помощь или функцию выполняет один человек по отношению к другому. По характеру межличностные отношения подразделяются на формальные и неформальные. Формальные основаны на должностной основе и регулируются уставами, законами и иными предписанными правилами взаимодействий, которые имеют обычно правовую основу. Неформальные складываются на базе личных связей и не ограничены официальными рамками. С точки зрения совместной деятельности, межличностные отношения подразделяются на деловые и личные. В деловых взаимосвязях во главе угла стоят работа, служебные или производственные обязанности. В случае с личными на первый план выходят отношения, не связанные с совместной деятельностью, основанные на субъективно испытываемых чувствах. К таковым относят знакомство, товарищество, дружбу и интимные отношения, степень доверия которых располагается по нарастающей. Также межличностные отношения могут быть рациональными и эмоциональными. В первом случае преобладает логика, разум и расчет. Во втором – эмоции, приязнь, привлекательность, восприятие без учета объективной информации об индивидууме. С точки зрения статуса людей, вступающих в межличностные отношения, связи между ними могут носить субординационный или паритетный характер. Субординация предполагает неравноправие, отношение руководства и подчинения. Паритет, напротив, основан на равенстве индивидуумов, участники отношений при этом выступают как независимые личности. Межличностные отношения могут приносить радость общения, делать жизнь эмоционально наполненной и дарить душевное равновесие. С другой стороны, они могут приносить разочарование и ввергать в депрессию. То, насколько эффективно будет происходить развитие межличностных отношений у конкретного индивидуума, зависит от его навыков эффективного общения, умения воспринимать людей без предубеждений, а также от психологической и эмоциональной зрелости. И если кажется, что вам далеко до обретения этих умений, не стоит отчаиваться, ведь проявив упорство и поставив цель, вы вполне сможете развить в себе все необходимые качества.



**Спасибо за внимание!**

Представленные книги вы можете  
посмотреть в гуманитарном читальном  
зале библиотеки (ком. 304).

Выставка подготовлена сотрудниками  
гуманитарного читального зала Л.В. Балутиной, Н.В.  
Степановой, С.А. Почивалиной с использованием  
материалов интернета

