

МИНИСТЕРСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ И НАУКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

**ЮЖНО-РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
(НОВОЧЕРКАССКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ)**

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ
«СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»

Лектор Диденко И.В., к.пс.н.

Новочеркасск, 2009

СОДЕРЖАНИЕ

Лекция 1. Предмет, задачи и структура социальной психологии.....	3 стр.
Лекция 2. История формирования и современное состояние социальной психологии.....	8 стр.
Лекция 3. Методологические основы социальной психологии.....	18 стр.
Лекция 4. Общение как социально-психологический феномен.....	25 стр.
Лекция 5. Общение как коммуникативный и интерактивный процесс....	33 стр.
Лекция 6. Общение как восприятие людьми друг друга.....	40 стр.
Лекция 7. Психологические аспекты социального познания.....	49 стр.
Лекция 8. Проблема личности в социальной психологии.....	55 стр.
Лекция 9. Социальное поведение личности и его регуляция.....	69 стр.
Лекция 10. Социализация личности как проблема социальной психологии.....	79 стр.
Лекция 11. Психология малых групп.....	84 стр.
Лекция 12. Социально-психологические особенности функционирования малых групп и коллективов.....	96 стр.
Лекция 13. Психологические особенности больших социальных общностей и межгрупповых отношений.....	106 стр.
Лекция 14. Практические приложения социальной психологии.....	118 стр.
Темы курсовых работ	122 стр.
Вопросы к зачету.....	124 стр.
Литература.....	126 стр.

Лекция 1. Предмет, задачи и структура социальной психологии

Цель:

- дать представление о социальной психологии как науке и практической дисциплине;
- сформировать интерес к изучению данной дисциплины.

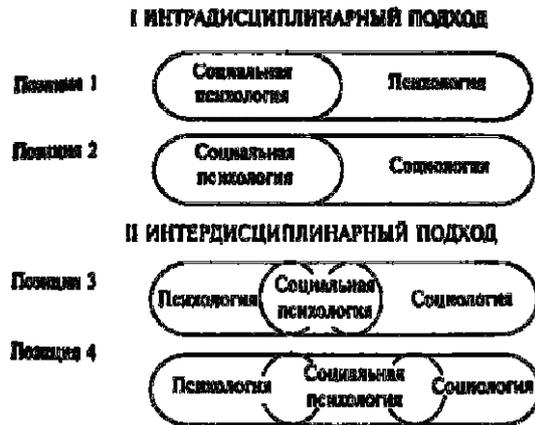
План

1. Место и роль социальной психологии в системе научного знания.
2. Предмет, задачи и структура социальной психологии.

Само сочетание слов «социальная психология» указывает на специфическое место, которое занимает эта дисциплина в системе научного знания. Возникнув на стыке наук - психологии и социологии, социальная психология до сих пор сохраняет свой особый статус, включая в себя черты и социологии и психологии, но при этом изучает те факты общественной жизни, которые сами по себе могут быть исследованы в рамках одной дисциплины. Так, в социологии больше изучают группы, их становление, психология – индивида, его особенности. И лишь социальная психология исследует индивида в группе, его влияние на нее и наоборот, влияние группы на индивида.

Другой причиной двойственного положения социальной психологии является сама история становления этой дисциплины, которая вызревала в недрах одновременно и психологического, и социологического знания и в полном смысле слова родилась «на перекрестке» этих двух наук. Все это создает немалые трудности, как в определении предмета социальной психологии, так и в выявлении круга ее проблем.

Место социальной психологии можно стремиться отыскать внутри одной из "родительских" дисциплин или на границах между ними. Это можно изобразить при помощи следующей схемы (рис. 1).



Что еще общего есть между социальной психологией и социологией? Социология пересекается с социальной психологией как на уровне общей теории, где исследуются, например, проблемы соотношения общества и личности, общественного сознания и социальных институтов, власти и справедливости, что также представляет интерес и для социальной психологии. Так и на уровне социологических исследований, например социология массовых коммуникаций, общественного мнения, социология личности. Еще больше общего есть между общей психологией и социальной. В общей психологии исследуется структура потребностей, мотивов личности, эмоции, воля, деятельность и т.д. при этом глупо думать, что в общей психологии исследуется личность вне ее социального окружения, а лишь социальная психология изучает личность в обществе и ее детерминацию. Тем не менее, остается класс специфических задач для социальной психологии (динамика развития межличностных отношений в группах, сама природа совместной деятельности людей в группах и формы складывающегося общения и взаимодействия).

Таким образом, сфера собственных интересов социальной психологии просматривается довольно четко, что и позволяет отграничить ее как от проблем социологии, так и от проблем общей психологии.

Социальная психология связана и с другими разделами психологии (не только общей, но и психологией личности, клинической, физиологической психологией), а также другими науками (генетика, медицина, антропология, экономика, политические науки, экология и др.).

К основным видам социально-психологического знания относят: обыденное, житейское, философское, эстетическое, эзотерическое (внутреннее), практико-методологическое («Карнеги-знание»), научно-теоретическое.

Что является предметом социальной психологии или говоря простым языком, что она изучает? Согласно Андреевой Г.М., социальная психология изучает закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные включением их в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп. Социальная психология изучает такие явления как:

1. Психологические процессы, состояния и свойства индивида, которые проявляются в результате его включения в отношения с другими людьми, в различные социальные группы и в целом в систему социальных отношений.
2. Феномен взаимодействия между людьми, в частности, феномен общения.
3. Психологические процессы, состояния и свойства различных социальных групп как целостных образований, отличающихся друг от друга и не сводимых к какому бы то ни было индивиду.
4. Массовые психические явления, такие как: поведение толпы, паника, слухи, мода, массовые энтузиазм, ликование, апатия, страхи и т. д.

Объектами изучения социальной психологии являются:

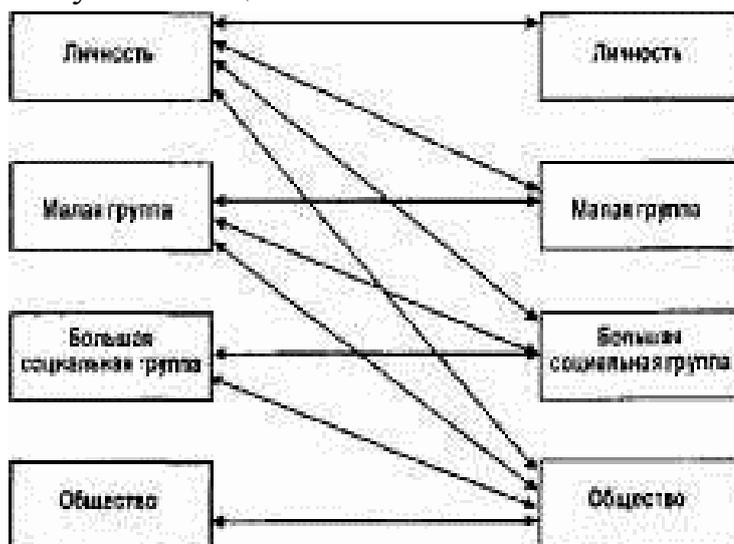


Рис. 2. Объекты исследования в социальной психологии.

Структура современной социальной психологии.

Рассмотри, что входит в состав социальной психологии, если разделить ее по некоторым основаниям. В качестве таких оснований выступают:

1. Ведущая ориентация на различные методы анализа социально-психологических явлений (теоретический, эмпирический (экспериментальный) и практический) порождает, соответственно, теоретическую, эмпирическую (включая экспериментальную) и практическую социальную психологию. Эти взаимосвязанные части по-разному реализуют основные **функции социальной психологии** как науки описательную, объяснительную, прогностическую и функцию воздействия.

2. По видам жизнедеятельности человека и его общностей сложились соответствующие им отрасли социальной психологии: психология труда, общения, социального познания и творчества, игры. В свою очередь, в социальной психологии труда сформировались отрасли, изучающие отдельные виды трудовой деятельности: управление, руководство, предпринимательство, инженерный труд и т. д.

3. По сферам приложения социально-психологических знаний в общественной жизни социальная психология дифференцируется на следующие ее практические отрасли: промышленная, сельского хозяйства, торговли, образования, науки, политики, массовых коммуникаций, спорта, искусства.

4. По объектам исследования современная социальная психология подразделяется на:

- социальная психология личности,
- психология межличностного взаимодействия (общения и отношений),
- психология малых групп,
- психология межгруппового взаимодействия,
- психология больших социальных групп и массовых явлений.

Объединение социальной психологии с другими науками или отраслями психологии привело к тому, что появились новые подотрасли социальной психологии. Например, социальная психология личности сформировалась как результат интеграции социальной психологии с психологией личности, а социальная психология труда — социальной психологии с психологией труда и т. д. Другим примером интеграции выступает объединение тех частей социальной психологии, которые ранее были дифференцированы по видам жизнедеятельности людей и сферам общественной жизни. В результате возникло множество интересных, а главное, полезных научно-практических направлений, таких как психология руководства педагогическим коллективом (на стыке социальной психологии управления и образования), социальная психология творчества инженеров, психология руководства научным коллективом и др.

Теоретические и практические задачи социальной психологии:

1. Продолжение углубленных исследований проблем, относящихся к предмету социальной психологии во взаимодействии с другими науками; 2. Содержательный пересмотр социально-психологических проблем в связи с изменившимися социальными условиями в нашей стране; 3. Исследование новых социально-психологических явлений (этнических, экономических, классовых, политических, идеологических и др.); 4. Социально-психологические исследования изменений в массовом сознании,

общественных настроениях и общественном мнении; 5. Анализ возрастания роли социальной психологии в условиях реформирования общества; 6. Взаимодействие социальной психологии с прикладной и практической психологией; 7. Обеспечение взаимосвязи отечественной социальной психологии с различными направлениями зарубежной социальной психологии.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается отличие социальной психологии от психологии?
2. В чем заключается отличие социальной психологии от социологии?
3. Назовите объект и предмет социальной психологии
4. Какие социально-психологические явления изучает социальная психология?
5. Что такое социально-психологические явления?
6. Функции социальной психологии?

Тестовые задания

1. Социальная психология – это...
 - А) часть социологии
 - Б) часть психологии
 - В) самостоятельная наука
2. Социальная психология исследует:
 - А) индивида, его психологические особенности
 - Б) социальные группы
 - В) индивида в группе.
3. К социально-психологическим явлениям не относятся:
 - А) характерологические особенности личности
 - Б) слухи, паника, мода
 - В) общение и взаимодействие между личностями, группами
4. Выберите современное понимание предмета социальной психологии:
 - А) ...это изучение массовидных явлений психики
 - Б)... - это изучение личности, ее черт, положения в группе
 - В) ... - это изучение закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленных включением их в социальные группы
5. Социально-психологические явления – это феномены обусловленные..
 - А) ...больше самим фактом взаимодействия личности с личностью, группой
 - Б) ... больше психологическими особенностями человека
 - В)... больше биологическими особенностями человека

6. Интрадисциплинарный подход стремится отыскать место социальной психологии:
 - А) на границах между родительскими дисциплинами;
 - Б) внутри психологии;
 - В) внутри одной из родительских дисциплин.
7. Кем была развита методология реактологии:
 - А) К.Н. Корниловым;
 - Б) В.М. Бехтеревым;
 - В) В.А. Артемовым.
8. Кто признавал право социальной психологии на существование ценой отлучения от марксистских философских основ другой части психологии в ходе дискуссии о предмете социальной психологии в 20-е гг. прошлого века:
 - А) К.Н. Корнилов;
 - Б) Г.И. Челпанов;
 - В) В.А. Артемов.
9. Социальная психология отождествляется с признанием социальной обусловленности психики. Кому из психологов принадлежит эта точка зрения:
 - А) П.П. Блонскому;
 - Б) К.Н. Корнилову;
 - В) В.А. Артемову.

Лекция 2. История формирования и современное состояние социальной психологии

Цель:

обучающая - раскрыть основные тенденции развития социально-психологического знания;

развивающая – развитие навыков анализа влияния фундаментальных наук друг на друга.

План

1. История становления и развития социально-психологических идей.
2. Основные направления в современной зарубежной социальной психологии.
3. История отечественной социальной психологии.

В историческом плане процесс развития любой научной дисциплины, и социальной психологии в том числе, приблизительно один и тот же — зарождение социально-психологических идей в рамках философии и постепенное отпочкование их от системы философского знания. В нашем случае через первоначальное отпочкование двух других дисциплин — психологии и социологии, давших непосредственно жизнь социальной психологии.

В истории развития социальной психологии можно выделить *три основные стадии*. Различие их кроется даже не во времени появления (и сегодня все три ниже названных методологических подхода имеют место в социальной психологии), а скорее в том, что на каждой стадии преобладают определенные методологические принципы. По этому критерию Э. Холландер (1971) выделил *стадии социальной философии, социального эмпиризма и социального анализа*.

Стадия социальной философии в развитии социально-психологического знания относится к античным временам, а также Средневековью и Возрождению. Иногда ее называют описательным этапом, потому, что для философов того времени была характерна тенденция найти простое объяснение всем сложным проявлениям человеческой психики, выделив при этом какой-то один главный, определяющий фактор (его еще называют суверенным).

Для всех этих мыслителей было обычным стремление строить глобальные теории, которые включали в себя суждения о человеке и его душе, об обществе и его социальном и политическом устройстве и о мироздании в целом. Примечательно при этом, что многие мыслители, разрабатывая теорию общества и государства, брали за основу свои представления о душе (сегодня мы сказали бы — о личности) человека и о самых простых человеческих отношениях — отношениях в семье. К таким мыслителям относятся Конфуций, Платон, Аристотель. Так, по мнению Платона, структура общества должна соответствовать совершенной структуре человеческой души. Подобно тому, как душа состоит из трех частей — управляющей (разумной), страстной (аффективной) и вожделеющей (сопряженной с плотскими желаниями и влечениями), правильно организованное человеческое общество, также должно следовать этой идеальной троичной структуре души. Рациональной ее части соответствует социальный слой жрецов-философов, страстной — воинов-охранников, вожделеющей — работников (крестьян и ремесленников).

Стадия социального эмпиризма начинается с XIX века. В этот период происходит непосредственное выделение социальной психологии в

относительно самостоятельную дисциплину. К этому времени можно было наблюдать значительный прогресс в развитии целого ряда наук, в том числе имеющих непосредственное отношение к различным процессам общественной жизни. Большое развитие получило языкознание. Остро встала проблема языкового общения и взаимовлияния народов и соответственно проблема связи языка с различными компонентами психологии народов. В это период возникли первые три наиболее значительные социально-психологические теории: психология народов, психология масс и теория инстинктов социального поведения.

Психология народов сложилась в середине XIX в. в Германии. Создателями теории психологии народов выступили философ М. Лацарус (1824-1903) и языковед Г. Штейнталь (1823-1893). Их главная мысль - индивидуальное сознание человека есть лишь продукт духа целого народа. Дух народа можно понять через искусство, религию, язык, мифы, обычаи, Задача социальной психологии – «познать психологически сущность духа народа, открыть законы, по которым протекает духовная деятельность народа».

Психология масс явилась первой попыткой научного, т. е. систематического, последовательного изучения и описания психологии как общества в целом, так и составляющих его социальных групп. Она заложили фундамент современной социальной психологии. Эта теория родилась во Франции во второй половине XIX в. Истоки ее были заложены в теории подражания Г. Тарда. В основных чертах эта теория сводится к следующему: фундаментальным принципом развития и существования общества служит подражание. Члены общества подражают друг другу, но в первую очередь они подражают вождю. Подражание, являясь своего рода подчинением, создает стереотипы общественного поведения, групповые нормы и ценности. Подражание (имитация) — чаще всего неосознаваемый индивидом, т. е. бессознательный акт. Тард объясняет наличие в обществе подражания сочетанием факторов, которые можно условно разделить на внутренние и внешние. К числу *внутренних факторов* относятся: заложенный в людях *инстинкт подражания* и необходимость заимствования социального опыта. Идеи Тарда были усвоены непосредственными создателями психологии масс. Это были итальянский юрист С. Сигеле (1868-1913) и французский социолог Г. Лебон (1841-1931).

Третьей концепцией, которая стоит в ряду первых самостоятельных социально-психологических построений, является **теория инстинктов социального поведения** английского психолога В. Макдугалла (1871-1938). Основной движущей силой социального поведения, по мнению Макдугалла,

являются инстинкты. Из инстинктов выводятся и все социальные учреждения: семья, торговля, различные общественные процессы, в первую очередь война.

Несмотря на огромную популярность идей Макдугалла, их роль в истории науки оказалась весьма отрицательной: интерпретация социального поведения с точки зрения некоего спонтанного стремления к цели узаконивала значение иррациональных, бессознательных влечений в качестве движущей силы не только индивида, но и человечества. Поэтому, как и в общей психологии, преодоление идей теории инстинктов послужило в дальнейшем важной вехой становления научной социальной психологии.

В 20-е – 40-е годы XX в. наблюдается господство эксперимента в социальной психологии. К этому методу исследования прибегают все психологические направления и школы (гештальтпсихология, бихевиоризм). Этому способствуют практические запросы растущей капиталистической экономики США (влияние группы на поведение индивида, исследование малой группы). Однако увлечение экспериментом привело к одностороннему развитию социальной психологии: она не только утратила всякий интерес к теории, но вообще сама идея теоретической социальной психологии оказалась скомпрометированной.

Все это привело к тому, что, начиная с 50-х гг. XX в. резко стали возрастать критические тенденции в социальной психологии и происходит развитие теоретического и экспериментального социально-психологического знания (с 50-х годов XX века по настоящее время) или **стадия социального анализа**.

Основные теоретические исследования концентрируются вокруг четырех направлений: бихевиоризма, психоанализа, так называемых когнитивных теорий и интеракционизма.

Бихевиоризм (*behavior* - в переводе с английского означает «поведение»), основное внимание сосредоточил на изучении поведения. Все другое – мыслительные, психические акты, происходящие внутри человека, их не интересовали. Вывели формулу социального поведения человека: С-Р, где С – Стимул - любое событие, внешнее или внутреннее, которое воздействует на человека и изменяет его поведение. Р - Реакция - это то самое изменение поведения, которое последовало в ответ на стимул.

К современным теориям, разработанным в русле бихевиоризма, относятся:

- теория социального научения А.Бандуры. Суть ее в том, что социализация личности происходит как путем имитации (повторения)

поведения другого человека, так и путем наблюдения за ним. Выделил факторы, влияющие на успешность подражания.

- теория социального обмена Д. Хоманса. В ней внимание обращено на социальное взаимодействие между людьми, которое рассматривается как своего рода обмен, взаимосвязь по принципу "ты - мне, я - тебе". Общаясь, люди обмениваются, что-то вкладывают в общение, отдавая партнеру, что-то получают от него взамен. И то, чем они обмениваются, может быть как материальными (деньгами, драгоценностями, вещами), так и нематериальными ценностями (одобрением, самоутверждением, престижем, уважением, моральной поддержкой и т.д).

Психоаналитическое направление возникло в Австрии в тоже самое время, когда возник бихевиоризм.

Предметом психоанализа, так назвал свое учение австрийский врач **З.Фрейд** (1856-1939) стала область бессознательного. В концепции Фрейда впервые была изложена оригинальная теория социализации, включающая описание психических механизмов этого процесса — идентификации (отождествления себя с группой) и интериоризации. Сегодня как сама фрейдовская теория социализации, т. е. процесса овладения навыками общественного поведения, так и введенные им новые понятия — идентификация, интериоризация, Сверх-Я (Идеал-Я) — являются общепринятыми и всеупотребимыми. Таким образом, психоаналитические идеи внесли исключительно важный вклад в развитие и становление теоретического арсенала современной социальной психологии, хотя и не получили столь широкого распространения в социальной психологии, как бихевиоризм.

Когнитивизм ведет свое начало от гештальтпсихологии и теории поля К. Левина. Само название «когнитивный» происходит от латинского *cognoscere*, что означает «познакомиться с чем-то» или «познать». Исходным принципом здесь является рассмотрение социального поведения с точки зрения познавательных, когнитивных процессов индивида. В противоположность бихевиоризму гештальт-психологи, прежде всего, интересовались психической деятельностью, ее структурой, которая, по их мнению, может служить основанием для понимания человеческого поведения.

Особое место в когнитивистской социальной психологии имеют так называемые теории когнитивного соответствия, исходящие из положения о том, что главным мотивирующим фактором поведения индивида является потребность в балансе его когнитивной структуры. К этим теориям относятся: теория сбалансированных структур Ф. Хайдера, теория коммуникативных

актов Т. Ньюкома, теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера и теория конгруэнтности Ч. Осгуда и П. Танненбаума. Кроме того, в общем ключе когнитивизма работают такие известные американские исследователи, как Д. Креч, Р. Крачфилд и С. Аш.

Основная суть этих теорий, которые пытались объяснить социальное поведение личности, в том, что все поступки и действия совершаются ради построения связанной, непротиворечивой картины мира в сознании человека.

Интеракционизм - единственная социологическая по происхождению теория. Здесь изучается «взаимодействие» (откуда и название ориентации), в ходе которого и осуществляется формирование личности. Взаимодействие рассматривается как социальная детерминанта человеческого поведения. Для этого вводится в качестве ключевого понятие «роль».

Потому это направление еще называют «ролевым». Принцип ролевого понимания поведения человека основывается на описании ролей в социальных ситуациях и ролевых ожиданий людей в различных социальных отношениях (без учета черт характера, мотиваций и т.д.).

Гуманистическая психология (от лат. «гуманис» - человеческий). Стало другим направлением отвергнувшим бихевиоризм за игнорирование проблем человеческого сознания. Гуманизм - это общая ориентация на отношение к человеку, его правам и свободе как высшей ценности - присущ множеству философско-психологических течений и теорий. Смысл этого направления можно понять только при анализе исторического контекста, в котором эта концепция созидалась.

Она возникла в середине XX века, когда общий облик американской психологии определялся властью двух направлений, о которых порой говорят как о «двух силах» - различных вариантах бихевиоризма и психоанализа.

Будучи общепсихологическими, они внедрялись также и в различные сферы практики, в особенности психотерапевтической. В среде психотерапевтов и раздались громкие голоса протеста против «двух сил», коим не без основания вменялось дегуманизация человека, его трактовка либо как робота, либо как невротика, «бедное Я» которого разрывают различные комплексы - сексуальные, агрессивные, неполноценности и др. Ни одно, ни другое, как заявили инициаторы создания гуманистической психологии, не позволяет раскрыть позитивное, конструктивное начало целостной человеческой личности, ее неистребимое стремление к творчеству и самостоятельному принятию решений, выбору своей судьбы. Гуманистиче-

ская психология, выступив против бихевиоризма и психоанализа, провозгласила себя «третьей силой».

Как мы смогли убедиться, теоретическим основанием современной социальной психологии послужили четыре названные выше теоретические ориентации - необихевиористская (теории научения), психоанализ, интеракционистская (ролевые теории) и когнитивистская. На первый взгляд, может сложиться впечатление, что эти направления противоречат друг другу. Но это не совсем так. Названные теоретические направления, каждое под своим углом зрения, дает нам возможность лучше понять этот мир. Поэтому они, скорее, дополняют друг друга, чем противоречат одно другому.

Данный беглый очерк истории социальной психологии может породить законный вопрос: а как же отечественная наука? Какой вклад внесли советские, а теперь уже и российские ученые и наука в целом в развитие и становление социальной психологии?

Возникновение и развитие западной и отечественной психологии происходило как бы параллельно. Социальная психология в нашей стране имеет самобытную историю (вспомним хотя бы «железный занавес» существовавший между СССР и западными странами).

Отечественная социальная психология возникла на рубеже XIX и XX веков. Путь ее становления имеет ряд стадий: зарождение социальной психологии в общественных и естественных науках, отпочкование от родительских дисциплин (социологии и психологии) и превращение в самостоятельную науку, возникновение и развитие экспериментальной социальной психологии.

История социальной психологии в нашей стране имеет четыре периода:

I - 60-е годы XIX в. — начало XX в,

II - 20-е годы — первая половина 30-х годов XX века,

III — вторая половина 30-х — первая половина 50-х годов;

IV — вторая половина 50-х — вторая половина 70-х годов XX в.

Первый период. В этот период развитие российской социальной психологии обуславливалось особенностями общественно- исторического развития общества, состоянием и спецификой развития общественных и естественных наук, особенностями развития всей психологии, менталитета общества.

Большое влияние на развитие социальной психологии оказал процесс самоопределения психологии в системе наук о природе, обществе, человеке. Шла острая борьба за статус психологии, дискутировалась проблема ее предмета, методов исследования. Стоял кардинальный вопрос о том, кому и

как разрабатывать психологию. Происходило столкновение идеалистического и материалистического (антропологического) направления в психологии. Коротко различия в этих подходах можно обрисовать так.

Приверженцы идеалистического понимания психики человека (Челпанов и его последователи) считали, что психические явления могут быть познаны только при обращении человека к своему собственному опыту, сущности. Они считали, что в человеке сочетаются две натуры - телесная (познаваемая с помощью внешних чувств) и духовная (познаваемая с помощью душевных явлений).

Приверженцы антропологического направления (Н.Г. Чернышевский, Сеченов и др.), считали, что психика человека является одним из жизненных процессов организма и не является самостоятельной сущностью, и может быть изучена теми средствами, которыми наука добывает информацию о других вещах. Сеченов считал, что психология должна быть наукой о поведении и его психической регуляции, а методом – объективный метод. В основе поведения человека лежит его взаимосвязь с окружающей средой, реализуемая с помощью нервного аппарата – рефлекторной дуги.

Социально-психологические идеи в этот период успешно развивались представителями общественных наук, прежде всего социологами. Для истории социальной психологии большой интерес представляет психологическая школа в социологии (П. Л. Лавров (1865), Н. И. Кареев (1919), М. М. Ковалевский (1910), Н. К. Михайловский (1906)).

Особое место в предреволюционной истории развития российской социальной психологии занимает **В. М. Бехтерев**. Он основал новую науку - рефлексологию – науку о психологии поведения, основанная на экспериментальном исследовании рефлекторной природы человеческой психики. Его заслуга в том, что он начал рассматривать в качестве предмета социальной психологии коллектив людей как нечто целое, в котором возникают новые качества и свойства, возможные лишь при взаимодействии людей (а не просто как сумму людей его образующих). Поэтому социальную психологию он называет коллективной психологией.

Второй период в развитии социальной психологии был очень продуктивный. Он совпадает с завершением Октябрьской революции 1917 г, гражданской войны когда в нашей стране резко возрос интерес к социальной психологии. В этот период по существу был заложен фундамент последующих исследований психологии групп и коллективов в отечественной науке.

Третий период. Во второй половине 30-х годов ситуация резко изменилась. Началась изоляция отечественной науки от западной психологии.

Внутри страны возрос идеологический контроль за наукой. Это сковывало творческую инициативу, порождало боязнь исследовать социально острые вопросы. Наступил перерыв в развитии российской социальной психологии.

Четвертый период. В этот период сложилась особая социальная и интеллектуальная ситуация в нашей стране. «Потепление» общей атмосферы, снижение идеологического контроля, известная демократизация во всех сферах жизни обусловили возрождение творческой активности ученых. Изменилась ситуация в общественных науках. Интенсивно стали проводиться конкретные социологические исследования. Психология в 50-х годах отстояла свое право на самостоятельное существование в острых дискуссиях с физиологами. В общей психологии социальная психология получила надежную опору. Начался период возрождения социальной психологии в нашей стране.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные этапы возникновения и развития социально – психологического знания.
2. По какому критерию производится деление на этапы развития социальной психологии как науки.
3. Основные социально-психологические идеи и теории, характеризующие конкретные этапы развития социально-психологического знания.
4. Какими направлениям представлена современная зарубежная социальная психология?
5. Особенности развития отечественной социальной психологии?

Тестовые задания

1. К социально-психологическим теориям, разработанным в рамках необихевиористской ориентации не относится:
 - А) теория фрустрационной агрессии Н. Миллера и Д. Долларда
 - Б) теория социального научения А. Бандуры
 - В) теория взаимообмена Дж. Хоманса
 - Г) теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера
2. Необихевиористская ориентация – это
 - А) изучение когнитивной структуры человека
 - Б) научение определенным формам поведения
 - В) изучение ролевого поведения человека

3. Выделите суть психоаналитического направления в социальной психологии:
- А) в обществе взаимосвязь людей строится по принципу "ты - мне, я - тебе"
 - Б) социальное поведение личности, в том, что все поступки и действия совершаются ради построения связанной, непротиворечивой картины мира в сознании человека.
 - В) социальное поведение личности определяется глубинными, бессознательными процессами, а взаимоотношение с обществом и лидером строится на основе взаимоотношений с родителями.
4. Когнитивизм – это направление в социальной психологии. . .
- А) рассматривающее социальное поведение с точки зрения познавательных процессов индивида;
 - Б) рассматривающее социальное поведение личности через рассмотрение совокупности социальных ролей индивида;
 - В) рассматривающее социальное поведение как накопленный опыт реагирования на стимулы, закрепление полезных реакций.
5. Когнитивизм берет свое начало от:
- А) концепции Б.Скинера
 - Б) теории З. Фрейда
 - В) гештальтпсихологии и теории поля К. Левина.
6. С точки зрения Г. Тарда, предметом социальной психологии является:
- А) личность;
 - Б) большая социальная группа;
 - В) общение.
7. Создателями теории «психологии народов» являются:
- А) М. Лацарус и Х. Штейнталь;
 - Б) В. Вундт;
 - В) А.А. Потебня.
8. Что признается причиной социального поведения в теории У. Мак-Дугалла:
- А) врожденные инстинкты;
 - Б) склонности;
 - В) инстинкты и эмоции.
9. Что представляет собой скопление людей с точки зрения Лебона:
- А) массу;
 - Б) толпу;
 - В) элиту.

10. Согласно теории поля К.Левина поведение есть:

- А) соотношение различных силовых полей среды;
- Б) функция состояния среды и личности;
- В) состояние образующих личности.

11. С позиции какой концепции задача социальной психологии – «познавать психологически сущность духа народа, открывать законы, по которым протекает духовная деятельность народов»:

- А) психологии масс;
- Б) «психологии народов»;
- В) теории «инстинктов социального поведения».

Лекция 3. Методологические основы социальной психологии

Цель:

- **обучающая:** ознакомление студентов с основными принципами, методами и методиками социально-психологического исследования
- **развивающая:** формирование и развитие навыков владения методами исследования социальных объектов.
- **воспитывающая:** приобщение к этике социально-психологического исследования

План

1. Определение понятий «методология», «метод» и «методика» в социальной психологии.
2. Характеристика основных методов исследования социальной психологии.

Существует три различных подхода к пониманию термина «методология».

1. Общая методология - некоторый общий философский подход, общий способ познания, принимаемый исследователем. Общая методология формулирует некоторые наиболее общие принципы, которые применяются в исследованиях. В качестве общей методологии различные исследователи принимают различные философские системы.

2. Частная (или специальная) методология - совокупность методологических принципов, применяемых в данной области знания. Частная методология - это реализация философских принципов применительно к

специфическому объекту исследования. Это тоже определенный способ познания, но способ, адаптированный для более узкой сферы знания. В социальной психологии в связи с ее двойственным происхождением специальная методология формируется при условии адаптации методологических принципов как психологии, так и социологии. К методологическим принципам социальной психологии относятся: **принцип детерминизма, принцип единства сознания и деятельности, принцип развития сознания в деятельности.** В соответствии с **принципом детерминизма** сознание человека обусловлено общественным бытием. Применительно к социальной психологии это означает, что социальное окружение, существующее в виде «макросреды» и «микросреды» оказывает влияние на сознание личности и группы, формирование потребностей. **Принцип единства сознания и деятельности** означает, что они образуют органическое целое – не тождество, но единство. Они взаимосвязаны и взаимообуславливают друг друга. **Принцип развития сознания в деятельности** означает, что сознание каждой отдельной личности представляет собой продукт как исторического развития человечества, так и индивидуального развития данной личности.

3. Методология - как совокупность конкретных методических приемов исследования, что чаще в русском языке обозначается термином «методика».

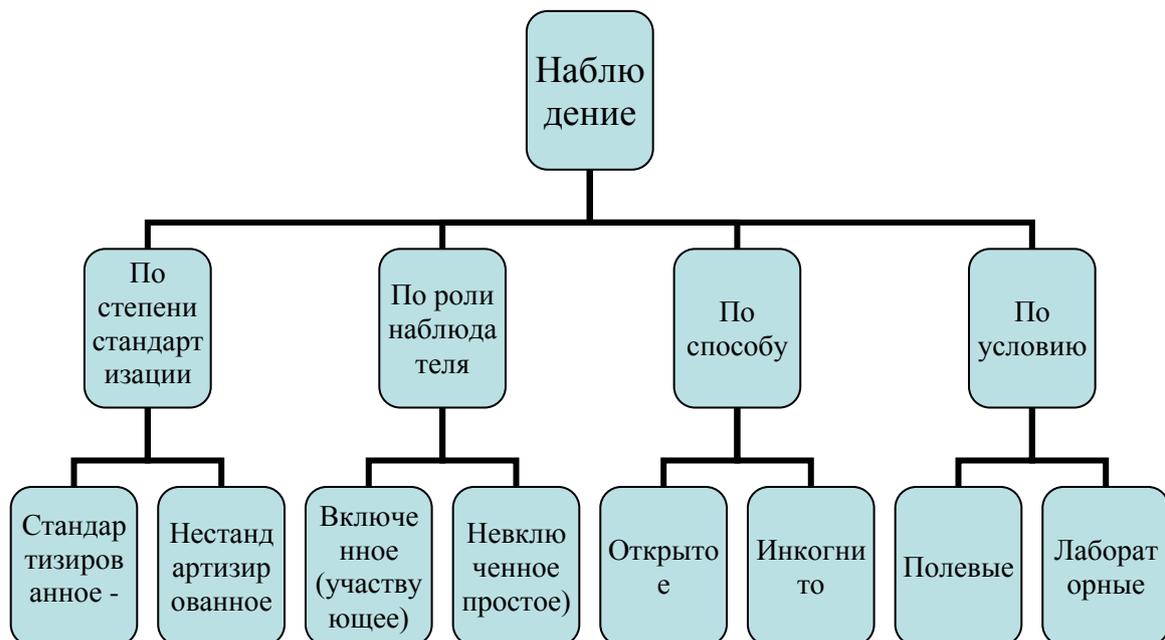
Методы, применяемые в социальной психологии для сбора эмпирических данных, являются в известной мере междисциплинарными и применяются не только в социальной психологии, но и в других науках, например, в социологии, психологии и педагогике. Существуют различные классификации методов социальной психологии. Одни авторы подразделяют их на две группы: методы сбора информации и ее обработки (Г. М. Андреева, 1995; В. А. Ядов, 1995). Другие выделяют, например, такие методы, как наблюдение, эксперимент и опрос (включая анкетирование, интервью, социометрию и тесты) (Е.С. Кузьмин, 1973). Наиболее известная классификация методов предполагает выделение трех групп методов: методы эмпирического исследования (наблюдение, анализ документов, опрос, групповая оценка личности, социометрия, тесты, аппаратные методы, эксперимент); методы моделирования; методы управленческо-воспитательного воздействия (А.Л. Свеницкий, 1977).

Характеристика основных методов исследования.

Метод наблюдения. Наблюдение в социальной психологии — метод сбора информации путем непосредственного, целенаправленного и систематического восприятия и регистрации социально-психологических

явлений (фактов поведения и деятельности) в естественных или лабораторных условиях. Основными недостатками метода считают: а) высокий субъективизм при сборе данных, привнесенный наблюдателем (эффекты ореола, контраста, снисходительности, моделирования и др.) и наблюдаемыми (эффект присутствия наблюдателя); б) преимущественно качественный характер выводов наблюдения; в) относительная ограниченность в обобщении результатов исследования.

Классификация наблюдения производится по различным основаниям (Схема 1).



Метод анализа документов. Данный метод является разновидностью способов анализа продуктов человеческой деятельности. Документом называют любую информацию, фиксированную в печатном или рукописном тексте, на магнитных или фотоносителях (В.А. Ядов, 1995). Все методы анализа документов разделяются на традиционные (качественные) и формализованные (качественно-количественные). В основе любого метода лежат механизмы процесса понимания текста, т. е. интерпретации исследователем информации, содержащейся в документе. Количественные методы анализа текстовых материалов получили широкое распространение в 30-40-х годах в связи с разработкой специальной процедуры, названной **контент-анализом** (дословно термин означает анализ содержания). Контент-анализ — это способ перевода в количественные показатели текстовой информации с последующей статистической ее обработкой. Контент-анализ может использоваться как самостоятельный метод, например, в исследовании социальных установок

аудитории того или иного органа или субъекта коммуникации. Однако чаще и наиболее успешно он используется в сочетании с другими методами, например, наблюдение, опрос и др.

Метод опроса. Весьма распространенный метод в социально-психологических исследованиях. Суть метода заключается в получении информации об объективных или субъективных (мнениях, настроениях, мотивах, отношениях и т. д.) фактах со слов опрашиваемых. Среди многочисленных видов опроса наибольшее распространение имеют два основных типа: а) опрос «лицом к лицу» — интервью, очный опрос по плану, проводимый исследователем в форме вопросов-ответов с опрашиваемым (респондентом); б) заочный опрос — анкетирование с помощью предназначенного для самостоятельного заполнения вопросника (анкеты) самими респондентами. **Область применения** опроса в социальной психологии: а) на ранних стадиях исследования, для сбора предварительной информации или пилотажного испытания методического инструментария; б) опрос как средство уточнения, расширения и контроля данных; в) как основной метод сбора эмпирической информации.

Основные виды интервью в социально-психологическом исследовании — **стандартизированное и нестандартизированное интервью**. **Применение стандартизированного интервью:** наиболее целесообразно в случаях, когда необходимо опросить большое количество людей и затем подвергнуть данные статистической обработке. Используется в качестве основного метода сбора первичной информации. **Применение нестандартизированного интервью:** применяется на ранних стадиях исследования, когда необходимо предварительное знакомство с изучаемой проблемой. Используется с целью дополнения и контроля данных, собранных другими методами.

Метод социометрии. Относится к инструментарию социально-психологического исследования структуры малых групп, а также личности как члена группы. Область измерения социометрической техникой — диагностика межличностных и внутригрупповых отношений. С помощью социометрического метода изучают типологию социального поведения в условиях групповой деятельности, оценивают сплоченность, совместимость членов группы. Метод разработан Дж. Морено как способ исследования эмоционально непосредственных отношений внутри малой группы (Дж. Морено, 1958). Измерение предполагает опрос каждого члена малой группы с целью установления тех членов группы, с которыми он предпочел бы (выбрал) или, напротив, не захотел участвовать в определенном виде деятельности или ситуации. Процедура измерения включает следующие элементы: а)

определение варианта (числа) выборов (отклонений); б) выбор критериев (вопросов) опроса; в) организация и проведение опроса; г) обработка и интерпретация результатов с использованием количественных (социометрические индексы) и графических (социограммы) методов анализа.

Результаты исследования могут быть представлены в виде социометрической матрицы (таблицы), куда включены все выборы и (или) отклонения, сделанные или предполагаемые членами группы, в виде социограммы, графически изображающей полученные результаты или в форме разнообразных социометрических индексов, дающих количественное представление о положении индивида в группе, а также оценку группы в целом.

Наиболее существенными недостатками метода принято считать: а) невозможность выявления мотивов межличностных выборов; б) возможность искажения результатов измерения из-за неискренности испытуемых или вследствие влияния психологической защиты; в) социометрическое измерение приобретает значение лишь при исследовании малых групп, имеющих опыт группового взаимодействия.

Метод групповой оценки личности (ГОЛ). Метод групповой оценки — способ получения характеристики человека в конкретной группе на основе взаимного опроса ее членов друг о друге. Данный метод позволяет оценить наличие и степень выраженности (развития) психологических качеств человека, которые проявляются в поведении и деятельности, во взаимодействии с другими людьми. Широкое применение ГОЛ в прикладных и исследовательских целях связано с его простотой и доступностью для пользователей, возможностью диагностировать те качества человека, для которых отсутствует надежный инструментарий (тесты, опросники) и др. Процедура метода ГОЛ предполагает оценку человека по определенному перечню характеристик, качеств (от 20 до 180) с использованием приемов прямого балльного оценивания, ранжирования, попарного сравнения и др. Для получения надежных результатов рекомендуется число субъектов оценивания в пределах 7—12 человек.

Тесты. Тест — краткое, стандартизированное, обычно ограниченное во времени испытание. С помощью тестов в социальной психологии определяются межиндивидуальные, межгрупповые различия. Процедура тестирования предполагает выполнение испытуемым (группой испытуемых) специального задания или получение ответов на ряд вопросов, носящих в тестах косвенный характер. Смысл последующей обработки состоит в том, чтобы при помощи «ключа» соотнести полученные данные с определенными

параметрами оценки, например с характеристиками личности. Итоговый результат измерения выражается в тестовом показателе. Тестовые показатели относительны. Их диагностическое значение обычно определяют через соотнесение с нормативным показателем, полученным статистически на значительном числе испытуемых.

Метод аппаратурный. Данная группа методов является развитием экспериментальных процедур исследования социально-психологических особенностей индивида, малой группы и различных социальных общностей (аудиторий). К аппаратурным моделям относятся: а) модели сравнительной оценки индивидуальных вкладов (Арка, Лабиринт, Эстакада); б) модели суммарного воздействия (Ритмограф, Волюнтограф); в) модели многосвязанного управления равновесием в системе (Гомеостат); г) модели многосвязанного управления движущимся объектом (Кибернометр, Групповой сенсомоторный интегратор). Данная аппаратура применяется в прикладных исследованиях при решении задач диагностики, комплектования и обучения групп малой численности.

Экспериментальный метод. Эксперимент - это организованное исследованием взаимодействие между испытуемым (или группой) и экспериментальной ситуацией с целью установления закономерностей этого взаимодействия. Среди **специфических признаков эксперимента** выделяют: моделирование явлений и условий исследования (экспериментальная ситуация); активное воздействие исследователя на явления (варьирование переменных); измерение реакций испытуемых на это воздействие; воспроизводимость результатов. В зависимости от основания классификации выделяют разные **типы эксперимента**: по специфике задач — научные и практические; по характеру экспериментального плана — параллельные (наличие контрольной и экспериментальной групп) и последовательные (эксперимент «до и после»); по характеру экспериментальной ситуации - полевые и лабораторные; по числу изучаемых переменных — однофакторные и многофакторные эксперименты. Принято считать метод эксперимента наиболее строгим и надежным методом сбора эмпирических данных. Однако использование эксперимента как основного метода сбора эмпирических данных привело в 70-е годы к кризису экспериментальной социальной психологии, о котором мы говорили в предыдущей лекции.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные методы социально-психологического исследования

2. Каковы достоинства и недостатки включенного и невключенного наблюдения?
3. В чем особенности использования метода контент-анализа текстовой информации?
4. Каковы достоинства и недостатки очного и заочного опроса
5. Для решения каких задач используется социометрический метод?

Тестовые задания

1. К видам опроса относятся:
 - А) интервью;
 - Б) анкеты;
 - В) тесты.
2. К механизмам воздействия не относится:
 - А) убеждение; В) заражение; Д) гипноз.
 - Б) внушение; Г) подражание;
3. Как поступает хороший наблюдатель?
 - А) вмешивается в поведение наблюдаемого;
 - Б) ищет причины явления;
 - В) фиксирует поведение;
 - Г) делает выводы о причинно-следственных взаимосвязях.
4. Недостатки метода опроса по телефону:
 - А) выборка не является репрезентативной;
 - Б) выборка слишком велика;
 - В) метод является слишком дорогостоящим;
 - Г) требует слишком больших временных затрат.
5. Что является самым большим недостатком рассылки анкет по почте:
 - А) люди менее честно отвечают на анкеты, присланные по почте;
 - Б) лишь небольшой процент людей, получивших анкет, возвращает их;
 - В) этот метод является дорогостоящим;
 - Г) многие люди не получают почту.
6. Контент-анализ можно применять только в случае, если исследуемый материал обладает следующими характеристиками...
 - А) большой объем исследуемого материала и однопорядковость подсчитываемых смысловых единиц.
 - Б) большой объем текста.
 - В) возможность компьютерной обработки.
 - Г) соответствие целям и задачам исследования.

Лекция 4. Общение как социально-психологический феномен

Цель: раскрыть основные категории и понятия социальной психологии общения

План

1. Социально-деятельностная природа общения.
2. Сущность, типология и функции общения.

Если исходить из того, что социальная психология, прежде всего, анализирует те закономерности человеческого поведения и деятельности, которые обусловлены фактом включения людей в реальные социальные группы, то первый эмпирический факт, с которым сталкивается эта наука, есть факт общения и взаимодействия людей. Личность изначально существует в системе социальных связей (формируется социумом и сама в свою очередь влияет на него). Для человека связь становится отношением, поскольку человек дан в этой связи как субъект, как деятель. В всем многообразии отношений человека с миром можно выделить два основных **вида отношений**: общественные отношения и так называемые «психологические» отношения личности.

Структура общественных отношений исследуется социологией. В ней выделены экономические, социальные, политические, идеологические и другие виды отношений. Общественные отношения носят **безличный характер**; их сущность не во взаимодействии конкретных личностей, но, скорее, во взаимодействии конкретных социальных ролей. Однако сама по себе социальная роль не определяет деятельность и поведение каждого конкретного ее носителя в деталях: все зависит от самого индивида, его личности. Уникальное исполнение шаблонных ролей, вот тот диапазон, в котором формируются межличностные отношения, имеющие эмоциональную окраску. Оба ряда отношений человека - и общественные, и межличностные, раскрываются, реализуются именно в общении. Естественно, что каждый ряд отношений реализуется в специфических формах общения. Общение как реализация межличностных отношений - процесс, более изученный в социальной психологии, в то время как общение между группами скорее исследуется в социологии.

В отечественной психологии принимается идея **единства общения и деятельности**. Во-первых, это две стороны социального бытия человека, его образа жизни. Во-вторых, общение включено в любую деятельность, в то время как и саму деятельность можно рассматривать как условие общения (мы общаемся по поводу деятельности). В-третьих, общение само является особым

видом деятельности (имеет все компоненты деятельности: действия, операции, мотивы и пр.).

Под **структурой объекта** в науке понимается порядок совокупности устойчивых связей элементов объекта исследования, обеспечивающих его целостность как явления при внешних и внутренних изменениях.

К структуре общения можно подойти по-разному как через выделение уровней анализа явления, так и через перечисление его основных функций.

Обычно выделяются, по крайней мере, три уровня анализа общения (Б.Ф. Ломов, 1984):

Первый уровень — макроуровень общение индивида с другими людьми рассматривается как важнейшая сторона его образа жизни. На этом уровне процесс общения изучается в интервалах времени, сопоставимых с длительностью человеческой жизни с акцентом на анализе психического развития индивида. Общение здесь выступает как сложная развивающаяся сеть взаимосвязей индивида с другими людьми и социальными группами.

Второй уровень — мезауровень (средний уровень) общение рассматривается как сменяющаяся совокупность целенаправленных логически завершаемых контактов или ситуаций взаимодействия, в которых оказываются люди в процессе текущей жизнедеятельности, в конкретных временных отрезках своей жизни. Главный акцент в изучении общения на этом уровне делается на содержательных компонентах ситуации общения — по поводу «чего» и «с какой целью». Вокруг этого стержня, «темы», «предмета» общения раскрывается динамика общения, анализируются используемые средства (вербальные и невербальные) и фазы, или этапы общения, в ходе которых осуществляется обмен представлениями идеями, переживаниями.

Третий уровень — микроуровень главный акцент на анализе элементарных единиц общения как сопряженных актов или транзакции. Важно подчеркнуть, что элементарная единица общения — это не смена перемежающихся поведенческих актов, действий участников, а их взаимодействие. Она включает не только действие одного из партнеров, но и связанное с ним содействие или противодействие партнера (Например, «вопрос — ответ», «побуждение к действию — действие», «сообщение информации — отношение к ней» и т. п.).

Под **функциями общения** понимаются те роли или задачи, которые выполняет общение в процессе социального бытия человека. Функции общения многообразны. Существуют разные основания для их классификации. Одним из общепринятых является выделение в общении трех взаимосвязанных сторон или характеристик — *информационной, интерактивной и перцептивной*

(Г.М. Андреева, 1980). В более или менее аналогичном смысле выделяются *информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная и аффективно-коммуникативная* функции (Б.Ф. Ломов, 1984).

Информационно-коммуникативная функция общения в широком смысле заключается в обмене информацией или приеме-передаче информации между взаимодействующими индивидами.

Регуляторно-коммуникативная (интерактивная) функция общения в отличие от информационной заключается в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия.

Аффективно-коммуникативная функция общения связана с регуляцией эмоциональной сферы человека. Общение — важнейшая детерминанта эмоциональных состояний человека. Весь спектр специфически человеческих эмоций возникает и развивается в условиях общения людей: происходит либо сближение эмоциональных состояний, либо их поляризация, взаимное усиление или ослабление.

Представляется оправданным привести другую классификационную схему функций общения, в которой наряду с перечисленными отдельно выделяются и другие функции: *организация совместной деятельности; познание людьми друг друга; формирование и развитие межличностных отношений* (такая классификация дана в монографии В.В. Знакова (1994); а познавательная функция в целом входит в перцептивную функцию, выделенную Г.М. Андреевой (1988). Сопоставление двух классификационных схем позволяет (конечно, с определенной мерой условности) функции познания, формирования межличностных отношений и аффективно-коммуникативную функцию объединить (включить) в перцептивную функцию общения как более емкую и многомерную (Г. М. Андреева, 1988).

Теоретические подходы к исследованию общения в социальной психологии. В историческом плане можно выделить **три подхода** к изучению проблемы: **информационный** (ориентированный на передачу и прием информации); **интеракционный** (ориентированный на взаимодействие); **регуляционный** (ориентированный на взаимосвязь общения и взаимоотношения). Несмотря на очевидное сходство концепций, терминологии и исследовательской техники, каждый подход опирается на разные методологические традиции и предполагает хотя и взаимодополняющие, но, тем не менее, разные аспекты анализа проблемы общения.

Информационные подходы. Были развиты в основном в 30-е — 40-е годы прошлого столетия и с тех пор широко используются до настоящего

времени. Объектом исследований является передача сообщений, главным образом фактических, реальных между «участниками» — сообществами, организациями, индивидами, животными, техническими устройствами, которые способны посылать и принимать информацию при помощи какой-то системы сигналов или символов.

Теоретические основания подхода базируются на трех основных положениях:

- содержание информации может преобразовываться в различные символы (кодироваться/декодироваться в слова, жесты, образы, предметы и т. д.);
- человек (его тело, глаза, лицо, руки, поза) образует своеобразный экран, на котором «проявляется» передаваемая информация после ее восприятия и переработки (в форме мыслей, эмоций, установок);
- принятие аристотелевской и ньютоновской картины мира: существует нейтральное пространство, в котором взаимодействуют дискретные организмы и объекты ограниченного объема.

В рамках информационного подхода существуют два основных направления исследований. Первое направление занималось вопросом, как меняется сообщение в различные изображения, знаки, сигналы, символы, языки или коды, и как в последствие декодируется. Наиболее известная модель была разработана К. Шенноном и В. Вивером (1949).

Первоначальная модель состояла из 5 элементов: источник информации, передатчик информации (шифратор), канал для передачи сигналов, приемник информации (дешифратор), получатель информации (место получения информации). Считалось, что все элементы организованы в линейном порядке. Дальнейшие исследования позволили улучшить первоначальную схему. Были введены разграничения между «сообщением» как таковым и «источником» и введены важные дополнительные понятия: «обратная связь» (отклик получателя информации, дающий возможность источнику кодифицировать и корректировать последующую передачу информации); «шум» (искажения и помехи в сообщении при его прохождении по каналу); «избыточность» или «дублирование» (излишние повторения в кодировании информации для того, чтобы сообщение могло быть корректно декодировано); «фильтры» (преобразователи сообщения, когда оно достигает шифратора или покидает дешифратор).

Данная теоретическая модель обладала рядом положительных качеств - простотой и наглядностью, универсальностью. Но эти же обстоятельства привели к игнорированию, недооценке исследователями потенциальной

полезности или даже возможности существования других подходов в изучении проблемы общения.

Второе направление исследований возникло в 60-х годах. Основным предметом этого направления явился анализ социально организованных условий для циркулирования информации между членами конкретной социальной группы или в межличностных взаимодействиях, включая диадические. Основные исследования в этой области были выполнены И. Гофманом (1963, 1969, 1975) – концепция коммуникативного обмена.

В своих исследованиях Гофман разработал и использовал для анализа общения модель коммуникационного обмена, состоящую из 4 элементов:

- коммуникационные условия или условия общения, устанавливаемые индивидами в конкретных ситуациях социального взаимодействия (например, прямое, непосредственное—непрямое, опосредованное, симметричное-асимметричное передавание сообщений);
- коммуникационное поведение или стратегия общения, которые используют участники общения во взаимоотношениях друг с другом;
- коммуникационные ограничения, включающие экономические, технические, интеллектуальные и эмоциональные факторы, ограничивающие выбор участниками общения тон или иной стратегии;
- основы или критерии интерпретации, определяющие и направляющие способы восприятия и оценки людьми своего поведения по отношению друг к другу.

Именно разработка и использование этой модели в анализе межличностного общения помогла наиболее полно сблизить и навести мосты между информационным и интеракциональным подходами к изучению проблемы общения.

Интеракциональные подходы. Были развиты главным образом в 60 - 70-е годы. В отличие от информационного подхода, рассматривающего общение как трансакции по передаче информации (отдельные коммуникационные акты), в интеракциональном подходе общение рассматривается как ситуация совместного присутствия, которая взаимно устанавливается и поддерживается людьми при помощи различных форм поведения и внешних атрибутов (внешности, предметов, обстановки и т. п.). И это поведенческое управление ситуацией совместного присутствия, ее поддержание происходит относительно независимо от намерений участвующих индивидов. Хотя они обладают действительным контролем за входом или выходом из ситуации в соответствии со своими намерениями, до тех пор пока участники воспринимают присутствие и поведение друг друга в

ситуации, они не могут избежать постоянной координации поведения по отношению друг к другу.

Интеракционный подход признает положение, что само взаимодействие включает обмен сообщениями. Но главный исследовательский интерес больше направлен на организацию поведения. Теоретические основания этого подхода: ориентация на многоаспектность анализа человеческого поведения во множестве жизненных условий и обстоятельств (в различных социальных контекстах), поведение является не столько функцией внутренних побуждений индивида, его мотивационных или личностных факторов, а больше — функцией самой ситуации взаимодействия и социальных взаимоотношений (позиция ситуационного подхода в социальной психологии).

В рамках интеракционного подхода был разработан ряд теоретических моделей, пытающихся объяснить главный вопрос — какими способами/путями структурируются и управляются ситуации социального присутствия при помощи средств поведения.

Условно можно выделить пять наиболее важных моделей. **Лингвистическая модель**, предложенная в начале 60-х годов (Р. Бёдвистел, 1970) для невербального общения. Одно из основных положений модели — несмотря на многообразие взаимодействий, все они образуются и комбинируются из одного и того же ограниченного репертуара или набора, состоящего из 50-60 элементарных движений и поз тела человека. Делается предположение, что следующие друг за другом поведенческие акты, сформированные из элементарных единиц, организуются таким образом, каким организуется последовательность звуков как элементарных единиц языка в словах, предложениях и фразах.

Модель социального навыка (М. Аргайл, А. Кендон, 1967). Эта модель опирается на положение о том, что межличностные транзакции (коммуникационные акты), подобно другим видам социальных умений и навыков (например, вождение автомобиля, танцы, игра в карты и т.п.), иерархично организуются и формируются посредством серии простых, целенаправленных, но часто пробных и допускающих двойное толкование шагов, т. е. высказывается идея научения общению в самом общении.

Равновесная модель (М. Аргайл, Дж. Дин, 1965). Модель опирается на положение о том, что взаимодействующие участники всегда стремятся поддержать определенный общий баланс различных форм своего поведения в связи с присутствием и активностью других лиц в ситуации. Т. е. любое изменение в использовании поведения типа X обычно всегда компенсируется

соответствующими изменениями в использовании поведения типа У и наоборот (например, диалог—монолог, сочетание вопросов и ответов).

Программная модель социального взаимодействия (А. Шефлен, 1968). В этой модели постулируется, что общая структура межличностной встречи или ситуации взаимодействия (и синхронная, и диахронная) порождается благодаря действию, по крайней мере, трех видов программ: первый вид программы имеет дело с простой координацией движений; второй — контролирует изменение видов активности индивидов в ситуации, когда возникают помехи или неопределенности; третья программа модифицирует сами процедуры изменений, то есть управляет комплексной задачей метаобщения. Эти программы интернализуются или усваиваются индивидами по мере научения функционированию в качестве полноценных членов конкретной группы, сообщества и культуры; а также позволяют организовывать разнородный поведенческий материал в осмысленные и подходящие взаимообмены. Именно содержательный контекст конкретной ситуации, конкретная задача и конкретная социальная организация «запускают» действие конкретной программы.

Системная модель (А. Кендон, 1977) рассматривает взаимодействие как конфигурацию систем поведения, каждая из которых управляет отдельным аспектом межличностной трансакции. До настоящего времени идентифицированы и проанализированы две такие системы: первая — это система поведения, управляющая обменом речевых высказываний; вторая — это система поведения, управляющая главным образом использованием пространства и территории взаимодействия.

Реляционный подход. Этот подход начал постепенно развиваться с середины 50-х годов (Р. Бёдвистел, 1968; Г. Бэйтсон, 1973). Основное положение этого подхода состоит в том, что социальный контекст и человеческая среда не образуют условия и обстоятельства, в которых преобразуется информация и происходит межличностное взаимодействие, а являются самим общением как таковым и понимаются как системы взаимоотношений. Другими словами, термин «общение», «коммуникация» — это обозначение общей системы взаимоотношений, которые люди развивают друг с другом, с общиной и средой обитания, в которой они живут. Любое изменение какой-либо части этой системы, вызывающее изменение других частей, называется «информацией».

Согласно этому подходу, нельзя сказать, что люди, животные или другие организмы вступают в общение (информационный подход) или участвуют в нем (интеракционный подход), поскольку они уже являются неотъемлемой

частью этого процесса независимо оттого, хотят они этого или нет, частью как локальной, так и глобальной экосистемы взаимоотношений. Они включаются в эту систему с момента рождения и не покидают до момента смерти.

Рассмотрим этот подход подробнее. В историческом аспекте (информационный и интеракционный подходы) изучение общения и межличностных взаимоотношений считались двумя различными сторонами исследований. С развитием реляционного подхода укрепилась тенденция к интеграции этих сфер исследования делать акцент на изучение таких параметров процесса общения, которые характеризуют отношения между людьми в «реальных» видах человеческих взаимоотношений. Основная посылка состоит в том, что любой акт общения — это акт участия во взаимоотношениях.

С этой точки зрения можно считать, что взаимоотношения не существуют как отдельные реальные сущности в каком-либо смысле; скорее их природа выводится из потока взаимообменов между индивидами, являющимися частью их взаимоотношений. Другими словами, ключевой элемент концепции взаимоотношения — это «нечто», что существует между и вне индивидов; то есть взаимоотношения существуют на наиндивидуальном или «транс-актном» уровне. Главная позиция нового подхода состоит в следующем: природа взаимоотношений существует в процессе общения в реальном времени и пространстве.

Контрольные вопросы

1. Что такое общение. Дайте его определение.
2. В чем проявляется социальная природа общения?
3. Назовите основные отличия межличностных отношений от общественных?
4. В чем проявляется деятельностная природа общения?
5. Назовите основные типы, виды и функции общения.
6. Основные стороны общения и их взаимосвязь?

Тестовые задания

1. Межличностные отношения – это:
 - А) отношения между людьми на основе определенного социального положения в обществе
 - Б) отношения между людьми, носящие безличный характер
 - В) отношения между людьми, формирующиеся на эмоциональной основе
 - Г) все ответы верны

2. В структуру общения, выделяемой Г.М. Андреевой, не входит:
- А) коммуникативная В) перцептивная
 Б) интерактивная Г) аффективная
3. Какой тип отношения между людьми не строится на взаимных симпатиях или антипатиях:
- А) межличностные В) межгрупповые
 Б) общественные Г) внутригрупповые
4. На каком этапе общения происходит формирование первого впечатления?
- А) выбор партнера
 Б) предъявление себя партнеру
 В) обмен мыслями, чувствами
 Г) появление чувства общности и совместимости
5. Какого вида общения, выделенного по профессиональному критерию, не существует:
- А) педагогическое В) политическое
 Б) управленческое Г) деловое
6. В рамках какого подхода общение рассматривалось как передача сообщений:
- А) реляционного В) программного взаимодействия
 Б) информационного Г) системного
7. В рамках какого подхода общение рассматривается как навык и утверждается, что научение общению происходит в самом общении:
- А) реляционного В) равновесная модель
 Б) системного Г) модель социального навыка

Лекция 5. Общение как коммуникативный и интерактивный процесс

Цель:

- **обучающая:** раскрыть систему знаний о закономерностях общения и способах управления индивидом
- **развивающая:** развитие самоанализа своего поведения как субъекта общения

План

1. Содержание и структура коммуникативного процесса.
2. Особенности вербальной и невербальной информации
3. Содержание и структура общения как взаимодействия
4. Типы взаимодействий.

Общение как коммуникативный процесс (обмен информацией).

Когда говорят о коммуникации в узком смысле слова, то, прежде всего, имеют в виду тот факт, что в ходе совместной деятельности люди обмениваются между собой различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и пр. Все это можно рассматривать как информацию, и тогда сам процесс коммуникации может быть понят как процесс обмена информацией. Отсюда можно сделать следующий заманчивый шаг и интерпретировать весь процесс человеческой коммуникации в терминах теории информации, что и делается в ряде систем социально-психологического знания. Однако такой подход нельзя рассматривать как методологически корректный, ибо в нем опускаются некоторые важнейшие характеристики именно человеческой коммуникации, которая не сводится только к процессу передачи информации. Не говоря уже о том, что при таком подходе фиксируется в основном лишь одно направление потока информации, а именно от коммуникатора к реципиенту. И здесь возникает и еще одно существенное упущение. При всяком рассмотрении человеческой коммуникации с точки зрения теории информации фиксируется лишь формальная сторона дела: как информация передается, в то время как в условиях человеческого общения информация не только передается, но и формируется, уточняется, развивается.

Специфика обмена информацией в случае коммуникации между двумя людьми:

Во-первых, общение нельзя рассматривать лишь как отправление информации какой-то передающей системой или как прием ее другой системой потому, что в отличие от простого «движения информации» между двумя устройствами здесь мы имеем дело с отношением двух индивидов, каждый из которых является активным субъектом: взаимное информирование их предполагает налаживание совместной деятельности. Суть коммуникативного процесса – не просто взаимное информирование, но совместное постижение предмета. Поэтому в каждом коммуникативном процессе реально даны в единстве деятельность, общение и познание. Во-вторых, характер обмена информацией между людьми, а не кибернетическими устройствами, определяется тем, что посредством системы знаков партнеры могут повлиять друг на друга. В-третьих, коммуникативное влияние как результат обмена информацией возможно лишь тогда, когда человек, направляющий информацию (**коммуникатор**), и человек, принимающий ее (**реципиент**), обладают единой или сходной системой кодификации и декодификации. На быденном языке это правило выражается в словах: «все должны говорить на

одном языке». Наконец, в-четвертых, в условиях человеческой коммуникации могут возникать совершенно специфические коммуникативные барьеры, которые носят социальный и/или психологический характер.

Средства коммуникации. Существует несколько знаковых систем, которые используются в коммуникативном процессе, соответственно им можно построить классификацию коммуникативных процессов. При грубом делении различают вербальную и невербальную коммуникации, использующие различные знаковые системы.

Вербальная коммуникация использует в качестве знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык, т.е. систему фонетических знаков, включающую два принципа: лексический и синтаксический. Речь именуется самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения.

Невербальная коммуникация включает следующие основные знаковые системы: 1) оптико-кинетическую, 2) пара- и экстралингвистическую, 3) организацию пространства и времени коммуникативного процесса, 4) визуальный контакт (Лабунская, 1989). Совокупность этих средств призвана выполнять следующие функции: дополнение речи, замещение речи, репрезентация эмоциональных состояний партнеров по коммуникативному процессу.

Оптико-кинетическая система знаков включает в себя жесты, мимику, пантомимику.

К паралингвистическим средствам (околоречевые средства) коммуникации относятся расстановка ударений, интонация, тон голоса и т. д. Паралингвистическая система – это система вокализации, т.е. качество голоса, его диапазон, тональность. Экстралингвистическая система – включение в речь пауз, других вкраплений, например покашливания, плача, смеха, наконец, сам темп речи. Все эти дополнения увеличивают семантически значимую информацию, но не посредством дополнительных речевых включений, а <околоречевыми> приемами.

Организация пространства и времени коммуникативного процесса выступает также особой знаковой системой, несет смысловую нагрузку как компонент коммуникативной ситуации. Так, например, размещение партнеров лицом друг к другу способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему, в то время как окрик в спину также может иметь определенное значение отрицательного порядка.

Визуальный контакт или «контакт глаз» - следующая специфическая знаковая система, используемая в коммуникативном процессе. Здесь важна частота обмена взглядами, длительность их, смена статики и динамики взгляда, избегание его и т.д.

Невербальное общение может быть осознанным и неосознанным (бессознательные и подсознательные компоненты психики человека наделяют его способностями воспринимать и интерпретировать информацию, переданную в невербальной форме). К этому надо добавить еще и такую его особенность как намеренность и ненамеренность. Хотя в подавляющем большинстве обычно люди, не прошедшие специальную подготовку, как правило, не осознают или мало осознают свое невербальное поведение. С другой стороны, по оценкам специалистов невербальный коммуникационный канал по сравнению с вербальным несет большую информационную нагрузку: при помощи языка тела люди передают от 60 до 70% всей информации в процессе общения.

Функции невербальных способов общения. Невербальные средства общения помогают людям ориентироваться в различных социальных ситуациях и регулировать свое поведение, глубже понимать друг друга и соответственно строить свои отношения, быстрее воспринимать социальные нормы и корректировать свои действия, играют большую вспомогательную (а иногда самостоятельную) роль в коммуникативном процессе, обладают способностью усиливать и ослаблять вербальное воздействие, обеспечивают обмен информацией.

Общение как взаимодействие. Интеракция в переводе с английского означает взаимодействие. Она подразумевает, что в процессе общения происходит не только обмен информацией, но и организация совместных действий, позволяющих партнерам реализовать некоторую общую для них деятельность. Любое взаимодействие реализуется в совместной деятельности, т.е. такой деятельности, в ходе выполнения которой одновременно участвуют многие люди, каждый из которых вносит свой особый вклад в нее; и в свою очередь само понимается как совместная деятельность (взаимодействие как организация совместной деятельности).

Структура процесса взаимодействия широко обсуждалась в научной литературе. Здесь существует несколько подходов к ее рассмотрению. Ступени развития взаимодействия наиболее подробно описаны польским социологом Я. Щепаньским. Для Щепаньского центральным понятием при описании социального поведения является понятие социальной связи. Она может быть представлена как последовательное осуществление: а) пространственного

контакта, б) психического контакта (по Щепаньскому, это взаимная заинтересованность), в) социального контакта (здесь это – совместная деятельность), г) взаимодействия (что определяется, как «систематическое, постоянное осуществление действий, имеющих целью вызвать соответствующую реакцию со стороны партнера...»), наконец, д) социального отношения (взаимно сопряженных систем действий) (Щепаньский, 1969. С. 84).

Еще один подход к структурному описанию взаимодействия представлен в транзактном анализе – направлении, предлагающем регулирование действий участников взаимодействия через регулирование их позиций, а также учет характера ситуаций и стиля взаимодействия (Берн, 1988). С точки зрения транзактного анализа каждый участник взаимодействия в принципе может занимать одну из трех позиций, которые условно можно обозначить как Родитель, Взрослый, Ребенок. Эти позиции ни в коей мере не связаны обязательно с соответствующей социальной ролью: это лишь чисто психологическое описание определенной стратегии во взаимодействии (позиция Ребенка может быть определена как позиция «Хочу!», позиция Родителя как «Надо!», позиция Взрослого – объединение «Хочу» и «Надо»). Взаимодействие эффективно тогда, когда транзакции носят «дополнительный» характер, т.е. совпадают: если партнер обращается к другому как Взрослый, то и тот отвечает с такой же позиции. Если же один из участников взаимодействия адресует к другому с позиции Взрослого, а тот отвечает ему с позиции Родителя, то взаимодействие нарушается и может вообще прекратиться.

Второй показатель эффективности – адекватное понимание ситуации (как и в случае обмена информацией) и адекватный стиль действия в ней.

Классификации ситуаций взаимодействия. А.А. Леонтьевым выделяются следующие ситуации: социально-ориентированные, предметно-ориентированные и личностно-ориентированные ситуации. М. Аргайл называет: официальные социальные события, случайные эпизодические встречи, формальные контакты на работе и в быту, асимметричные ситуации (в обучении, руководстве и пр.). Э. Берн выделяет различные ритуалы, полуритуалы (имеющие место в развлечениях) и игры (понимаемым весьма широко, включая интимные, политические игры и т.п.).

Типы взаимодействий. Наиболее распространенным является дихотомическое деление всех возможных видов взаимодействий на два противоположных вида: **кооперация (сотрудничество) и конкуренция (конфликт)**. В первом случае анализируются такие его проявления, которые

способствуют организации совместной деятельности, являются «позитивными» с этой точки зрения. Во вторую группу попадают взаимодействия, так или иначе «расшатывающие» совместную деятельность, представляющие собой определенного рода препятствия для нее. Яркой формой проявления конкуренции является конфликт.

К **механизмам межличностного воздействия** относятся: убеждение, внушение, заражение, подражание. *Убеждение*, *внушение (суггестия)* – целенаправленное, неаргументированное воздействие, основанное на некритическом восприятии информации. *Заражение* заключается в бессознательной и невольной подверженности людей определенным психическим состояниям. *Подражание* заключается в осознанном или неосознанном следовании объекта манере поведения или примеру субъекта воздействия.

**Классификация методов социально-психологического воздействия
(по А.Л. Журавлеву, 1990)**

Цель воздействия	Название группы методов	Методы
Оптимизация	Оптимизирующие	Формирование благоприятного психологического климата, тренинг общения, комплектование совместимых групп
Интенсификация (стимулирование, активизация)	Интенсифицирующие	Приемы рациональной организации труда, комплектование сработанных групп
Управление	Управляющие	Психологический отбор, расстановка кадров, планирование жизнедеятельности групп
Развитие, формирование	Развивающие	Групповая подготовка, обучение и воспитание
Предупреждение	Профилактические	Способы коррекции психологических свойств индивида и группы
Оценка	Диагностические	Аттестация, самоаттестация
Информирование	Информирующие	Психологическое консультирование

Контрольные вопросы

1. Содержание и структура коммуникативного процесса.
2. Средства коммуникативного процесса.
3. Роль вербальных средств в коммуникации.
4. Роль невербальных средств в коммуникативном процессе.

5. Взаимодействие и общение. Основные ситуации взаимодействия.
6. Основные механизмы взаимодействия.
7. Основные типы и формы взаимодействия.
8. Основные методы взаимовоздействия.

Тестовые задания

1. Общение как коммуникация – это:
 - А) взаимодействие людей в процессе непосредственной организации совместной деятельности
 - Б) обмен информацией между людьми в целях совместного постижения предмета общения
 - В) процесс восприятия и познания другого человека
 - Г) все ответы верны
2. Область социальной психологии, занимающаяся изучением норм пространственной и временной организации пространства, называется...
 - А) такесика
 - Б) проксемика
 - В) эстетика
 - Г) этика
3. К вербальным средствам коммуникации не относится:
 - А) письменная речь
 - Б) устная речь
 - В) речь, записанная на магнитофонную пленку
 - Г) мимика
4. Эффективная коммуникация возможно только при условии:
 - А) наличия коммуникатора и реципиента
 - Б) единой системы значений и общей деятельности
 - В) желания общаться
 - Г) все ответы верны
5. Вставьте пропущенное звено в формуле общения В.Н. Парфорова, выбрав из прилагаемого списка «Канал информации – знак - ... - смысл – отношение – поведение – личность»:
 - А) значение
 - Б) знание
 - В) ценность
 - Г) представление
6. К паралингвистической системе невербальной коммуникации относятся:
 - А) жесты
 - Б) высота голоса
 - В) интонация
 - Г) ударение
7. В личное пространство человека, по Э. Холлу входит:

- А) интимная зона В) управленческая зона
 Б) личная зона Г) социальная зона
8. К оптико-кинетической системе невербальной коммуникации относятся:
- А) позы В) жесты
 Б) мимику Г) размещение партнеров

Лекция 6. Общение как восприятие людьми друг друга

Цель:

- **обучающая:** ознакомление студентов с психологическими механизмами социального восприятия и взаимодействия с социальными объектами.
- **воспитывающая:** приобщение молодежи к общечеловеческим, национальным духовным ценностям, воспитание толерантного отношения к людям.

План

1. Понятие социальной перцепции.
2. Социальное восприятие как система.
3. Механизмы восприятия и понимания партнеров по общению.
4. Каузальная атрибуция как направление в социальной перцепции.
5. Эффекты межличностного восприятия.
6. Роль установки в формировании первого впечатления о человеке.

Понятие социальной перцепции. В процессе общения должно присутствовать взаимопонимание между участниками этого процесса. Само взаимопонимание может быть здесь истолковано по-разному: или как понимание целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию, или как не только понимание, но и принятие, разделение этих целей, мотивов, установок. В любом случае, процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная составная часть общения и условно может быть назван перцептивной стороной общения.

Социальная перцепция - это процесс восприятия так называемых социальных объектов, под которыми подразумеваются другие люди, социальные группы, большие социальные общности.

Если представить себе процессы социальной перцепции в полном объеме, то получается весьма сложная и разветвленная схема (рис.).

Индивид (И)

Группа (Г)

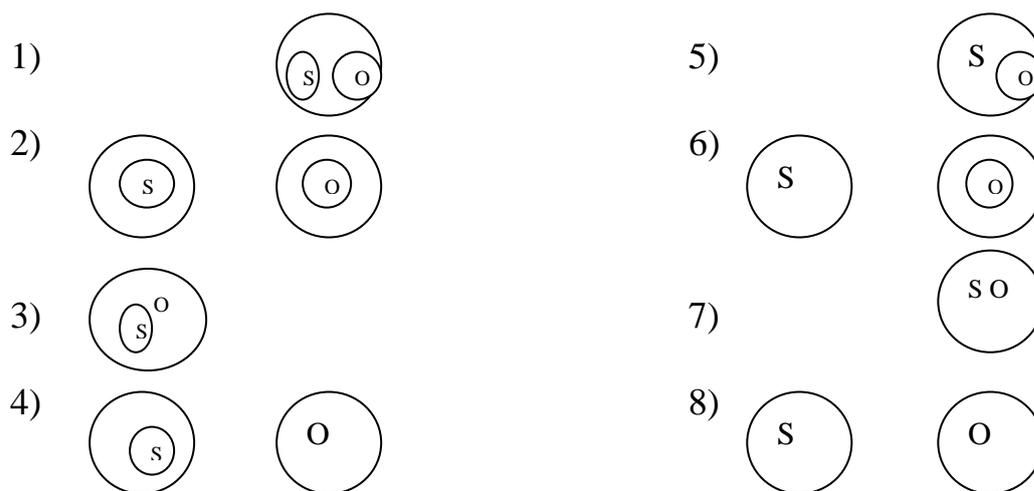


Рис 3. Варианты социально-перцептивных процессов

Она включает в себя различные варианты не только объекта, но и субъекта восприятия. Когда субъектом восприятия выступает индивид (И), то он может воспринимать другого индивида, принадлежащего к своей группе (1); другого индивида, принадлежащего к чужой группе (2); свою собственную группу (3); чужую группу (4). Если даже не включать в перечень большие социальные общности, которые в принципе так же могут восприниматься, то и в этом случае получаются четыре различных процесса, каждый из которых обладает своими специфическими особенностями.

Еще сложнее обстоит дело в том случае, когда в качестве субъекта восприятия интерпретируется не только отдельный индивид, но и группа (Г). Тогда к составленному перечню процессов социальной перцепции следует еще добавить: восприятие группой своего собственного члена (5); восприятие группой представителя другой группы (6); восприятие группой самой себя (7), наконец, восприятие группой в целом другой группы (8).

Для того чтобы более точно обозначить, о чем идет речь в интересующем нас плане, целесообразно говорить не вообще о социальной перцепции, а о межличностной перцепции, или межличностном восприятии (или - как вариант - о восприятии человека человеком). Именно эти процессы непосредственно включены в общение в том его значении, в каком оно рассматривается здесь. Иными словами, в данном контексте речь идет лишь о позициях 1) и 2) предложенной схемы. Необходимо, однако, добавить следующее, в процессе восприятия другого происходит и его познание. Поэтому два термина «восприятие другого человека» и «познание другого человека» часто используются как синонимы. Это более широкое понимание термина обусловлено специфическими чертами восприятия другого человека, к

которым относится восприятие не только физических характеристик объекта, но и поведенческих его характеристик, формирование представления о его намерениях, мыслях, способностях, эмоциях, установках и т.д. Кроме того, в содержание этого же понятия включается формирование представления о тех отношениях, которые связывают субъект и объект восприятия.

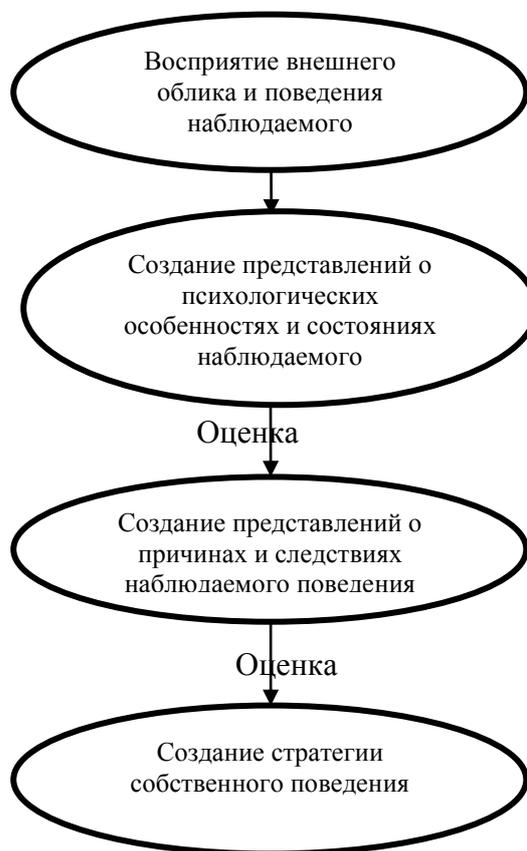


Рис. 4. Структура процесса социального восприятия

Социальное восприятие является своего рода **системой**, обладающей своими элементами: субъект, объект и процесс восприятия (познания) человека человеком (Рис.).

Субъект межличностного восприятия (познания), являясь элементом названной системы, одновременно представляет собой развивающуюся динамическую систему со многими характеристиками.

Объект восприятия как элемент рассматриваемой системы включен во многие системы действительности. Это может быть любой другой человек.

Процесс познания— это не одновременный акт. Кроме познания, он включает обратную связь от объекта восприятия и иногда — элементы коммуникации и взаимодействия.

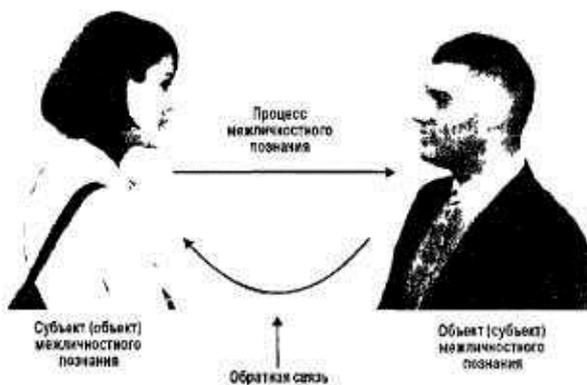


Рис. 5. Системный подход к межличностному взаимодействию

К характеристикам субъекта межличностного познания, влияющим на глубину, всесторонность, объективность и скорость познания другого человека относятся: пол, возраст, национальность, темперамент, социальный интеллект, психические состояния, состояние здоровья, установки, опыт общения, профессиональные и личностные особенности и пр.

Механизмы восприятия и понимания партнеров по общению. При восприятии человека и его понимании субъект неосознанно выбирает различные механизмы межличностного познания. К ним относятся: **интерпретация** воспринимающим своего опыта общения, **идентификация**, **атрибуция** и **рефлексия** других людей.

Механизм идентификации. В межличностном познании оно представляет отождествление себя с другим человеком. Это самый простой способ понимания другого человека.

Эмпатия - постижение эмоционального состояния другого, вчувствование в его состояние, готовность эмоционально откликнуться на его проблемы.

Механизм рефлексии другого человека. Понятие рефлексии в межличностном познании включает осознание субъектом того, как он воспринимается объектом, т.е. партнером по общению (Андреева Г.М., 1999). Это уже не просто знание или понимание другого, но знание того, как другой понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга..

Каузальная атрибуция как направление в социальной перцепции. Объект и субъект восприятия включены в определенное взаимодействие, имеющее две стороны: оценивание друг друга и изменение каких-то характеристик друг друга благодаря самому факту своего присутствия. В первом случае взаимодействие можно констатировать по тому, что каждый из участников, оценивая другого, стремится построить определенную систему интерпретации его поведения, в частности его причин. *Интерпретация* поведения другого человека может основываться на знании причин этого

поведения. Но в обыденной жизни люди сплошь и рядом не знают действительных причин поведения другого человека или знают их недостаточно. Тогда, в условиях дефицита информации, они начинают приписывать друг другу как причины поведения, так иногда и сами образцы поведения.

Особая отрасль социальной психологии, получившая название каузальной атрибуции, анализирует именно эти процессы (Г. Келли, Э. Джонс, К. Дэвис, Д. Кенноуз, Р. Нисбет, Л. Стрикленд). Исследования каузальной атрибуции направлены на изучение попыток рядового человека, человека с улицы понять причину и следствие тех событий, свидетелем или участником которых он является. *Мера и степень приписывания* в процессе межличностного восприятия зависит от двух показателей: от степени уникальности или типичности поступка и от степени его социальной желательности или нежелательности.

Г. Келли выделил три типа атрибуции: *личностную атрибуцию* (когда причина приписывается лично совершающему поступок), *объектную атрибуцию* (когда причина приписывается тому объекту, на который направлено действие) и *обстоятельную атрибуцию* (когда причина совершающегося приписывается обстоятельствам).

Эффекты межличностного восприятия. В процессе восприятия людьми друг друга возникают различного рода «эффекты», влияющие на успешность межличностного взаимодействия. Более всего исследованы три таких «эффекта»: эффект ореола («галоеффект»), эффект новизны и первичности, а также эффект стереотипизации.

«Эффект ореола» заключается в приписывании познаваемому объекту исключительно положительных качеств. Эффект ореола проявляется при формировании первого впечатления о человеке в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок.

Тесно связаны с этим эффектом и эффекты **«первичности»** и **«новизны»**. Оба они касаются значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем. Эффект первичности срабатывает при восприятии незнакомого человека и состоит в том, что первое впечатление о воспринимаемом влияет на последующее формирование образа о познаваемом. Эффект новизны действует в ситуациях восприятия знакомого человека и заключается в том, что последняя, т.е. более новая, информация оказывается наиболее значимой.

Стереотип - это некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как известным <сокращением> при взаимодействии с этим явлением. Впервые термин «социальный стереотип» был введен У. Липпманом в 1922 г., и для него в этом термине содержался негативный оттенок, связанный с ложностью и неточностью представлений, которыми оперирует пропаганда. Как правило, стереотип возникает на основе достаточно ограниченного прошлого опыта, в результате стремления строить выводы на базе ограниченной информации. Очень часто стереотип возникает относительно групповой, национальной, религиозной принадлежности человека. Стереотипизация в процессе познания людьми друг друга может привести к двум различным следствиям. С одной стороны к определенному упрощению процесса познания другого человека; с другой - стереотипизация приводит к возникновению предубеждения.

Роль установки в формировании первого впечатления о человеке. Первое впечатление в социальной психологии изучается как феномен восприятия незнакомых людей. Особенно значительна при формировании первого впечатления о незнакомом человеке оказалась роль установки (предварительная информация), что было выявлено в экспериментах А.А. Бодалева (Бодалев, 1982).

На содержание первого впечатления влияют несколько факторов:

1. Внешний облик, который включает в себя: *физический облик* (антропологические особенности, физиологические, функциональные и паралингвистические характеристики.) и социальный облик (социальную роль, социальный статус, социальное оформление внешности, проксемические особенности общения, речевые и экстралингвистические характеристики, деятельность особенности).
2. Ситуация восприятия другого человека (окружение человека).
3. Личностные особенности субъекта познания. В психологии существует феномен проекции, когда свои негативные качества приписываются окружающим людям.
4. Профессиональные особенности объекта и субъекта восприятия. Профессия накладывает определенный отпечаток на восприятие другого человека и здесь большую роль играют стереотипы, выработанные в данном профессиональном сообществе.

Межличностная аттракция. Люди не просто воспринимают друг друга, но формируют друг по отношению к другу определенные отношения. На основе сделанных оценок рождается разнообразная гамма чувств - от неприятия того или иного человека до симпатии, даже любви к нему. Область

исследований, связанных с выявлением механизмов образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку, получила название исследования **аттракции**. Данное понятие заимствовано из англо-американской психологии и перекрывается отечественным термином «межличностная привлекательность».

Аттракция - это и процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и продукт этого процесса, т.е. некоторое качество отношения.

Привлекательность человека зависит от его физического и социального облика, способности к сопереживанию и т. д. Когда рассматривают аттракцию как процесс - процесс предпочтения одних людей другими, взаимного притяжения между людьми, взаимной симпатии, то выделяют внешние и внутренние факторы, его обуславливающие (Куницына В.Н.). К таким факторам ряд исследователей относят: внешние факторы (степень выраженности у человека потребности в аффилиации, эмоциональное состояние партнеров по общению, пространственную близость места проживания или работы общающихся) и внутренние, собственно межличностные детерминанты (физической привлекательностью, демонстрируемый стиль поведения, фактор сходства между партнерами, выражение личного отношения к партнеру в процессе общения) (Куницына, Казаринова, Погольша, 2001). Другие исследователи рассматривают аттракцию как процесс и одновременно результат привлекательности одного человека для другого; выделяют в ней уровни (симпатия, дружба, любовь) и связывают ее с перцептивной стороной общения (Андреева, 1999). Другие полагают, что аттракция — это своеобразная социальная установка, в которой преобладает позитивный эмоциональный компонент (Гозман, 1987).

Выделяют **уровни аттракции**: симпатия, дружба, любовь (Г.М. Андреева).

В процессе восприятия люди строят определенные отношения друг с другом. Формирование межличностных отношений имеет свою динамику, механизм регулирования и структуру.

Динамика межличностных отношений. Интерперсональные отношения зарождаются, закрепляются, достигают определенной зрелости, после чего могут ослабляться и потом прекращаться. Они развиваются в континууме, имеют определенную динамику, а именно несколько стадий: знакомство, приятельские, товарищеские и дружеские отношения. Процесс ослабления межличностных отношений в «обратную» сторону имеет такую же динамику (переход от дружеских к товарищеским, приятельским и затем идет

прекращение отношений). Длительность каждого этапа зависит от многих составляющих межперсональных отношений.

Эмпатия выступает механизмом развития межличностных отношений. Эмпатия — это отклик одной личности на переживания другой. Н. Н. Обозов рассматривает эмпатию как процесс (механизм) и включает в него когнитивные, эмоциональные и действенные компоненты. По его мнению, эмпатия имеет три уровня.

Когнитивная эмпатия (*первый уровень*), проявляется в виде понимания психического состояния другого человека без изменения своего состояния.

Второй уровень эмпатии предполагает эмоциональную эмпатию, не только в виде понимания состояния другого человека, но и сопереживания и сочувствия ему, эмпатического отреагирования. Данная форма эмпатии включает два варианта. Первый связан с простейшим сопереживанием, в основе которого лежит потребность в собственном благополучии. Другая, переходная форма от эмоциональной к поведенческой эмпатии, находит свое выражение в виде сочувствия, в основе которого лежит потребность в благополучии другого человека.

Третий уровень эмпатии — высшая форма, включающая когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты. Она в полной мере выражает межличностную идентификацию. Между тремя формами эмпатии существуют сложные взаимозависимости (Обозов, 1979).

Симпатия является одной из основных форм проявления эмпатии. Она обусловлена принципом подобия определенных биосоциальных особенностей общающихся людей.

Условия развития межличностных отношений. Межличностные отношения формируются в определенных условиях (городские или сельские, совместная деятельность или ситуативная встреча), которые влияют на их динамику, широту и глубину (Росс, Нисбетт, 1999).

Контрольные вопросы

1. Понятие социальной перцепции. Место межличностной перцепции в социальном восприятии.
2. Механизмы перцептивного процесса.
3. Эффекты в перцептивном процессе.
4. Особенности формирования первого впечатления.
5. Дайте определение понятию «Межличностная аттракция». Назовите ее уровни.
6. Опишите типы межличностных отношений, возникающих в

процессе восприятия другого человека.

Тестовые задания

1. Общение как интеракция – это:
 - А) взаимодействие людей в процессе непосредственной организации совместной деятельности
 - Б) обмен информацией между людьми в целях совместного постижения предмета общения
 - В) процесс восприятия и познания другого человека
 - Г) все ответы верны
2. Транзактный анализ – направление, изучающее:
 - А) взаимодействие участников общения через учет и регулирование их позиций
 - Б) совместную деятельность людей
 - В) сплоченность группы
 - Г) все ответы верны
3. Для какого типа конфликта характерно расширение количества вовлеченных в него участников, умножение количества действий против оппонентов?
 - А) деструктивный
 - Б) продуктивный
 - В) внутриличностный
 - Г) межролевой
4. Оптимальным способом разрешения деструктивных конфликтов является:
 - А) приспособление
 - Б) компромисс
 - В) избегание
 - Г) соревнование
5. Силье взаимодействия, характеризующийся стремление добиться своих интересов в ущерб другим, называется...
 - А) соревнование
 - Б) приспособление
 - В) избегание
 - Г) компромисс
6. Расширение количества вовлеченных участников в конфликт называется:
 - А) эскалация
 - Б) экспансия
 - В) инцидент
 - Г) разрешение конфликта
7. Каузальная атрибуция – это:
 - А) специфика восприятия социальных объектов
 - Б) формирование первого впечатления
 - В) приписывание причин поведения другого человека
 - Г) понимание причин поведения другого человека

8. К основным механизмам восприятия и понимания в процессе общения не относится:
- А) идентификация В) эмпатия
Б) аргументация Г) рефлексия
9. От чего зависит тип используемой человеком атрибуции?
- А) является ли он сам участником событий или его наблюдателем
Б) эмоционального состояния человека
В) от информированности о причинах поведения другого человека
Г) от отношения к воспринимаемому человеку
10. К эффектам межличностного восприятия не относятся:
- А) ореола В) первичности
Б) новизны Г) аттракции

Лекция 7. Психологические аспекты социального познания

Цель: раскрыть основные методы социального познания и конструирования мира

План

1. Основные предпосылки развития психологии социального познания.
2. Сущность и структура социального познания.

Одной из важных компонентов анализа социальной психологии является область социального познания. Как человек познает окружающий его мир? Как ориентируется в собственной социальной сущности? Как познает других? Как выстраивает взаимоотношения с ними? Эти и множество других вопросов уясняются через призму различных традиций, школ и направлений социальной психологии. Знакомство с их теоретическими построениями, зачастую противоречащими друг другу, позволяют глубже разобраться в специфике социального познания человека, познать его особенности, выявить лежащие в его основе механизмы.

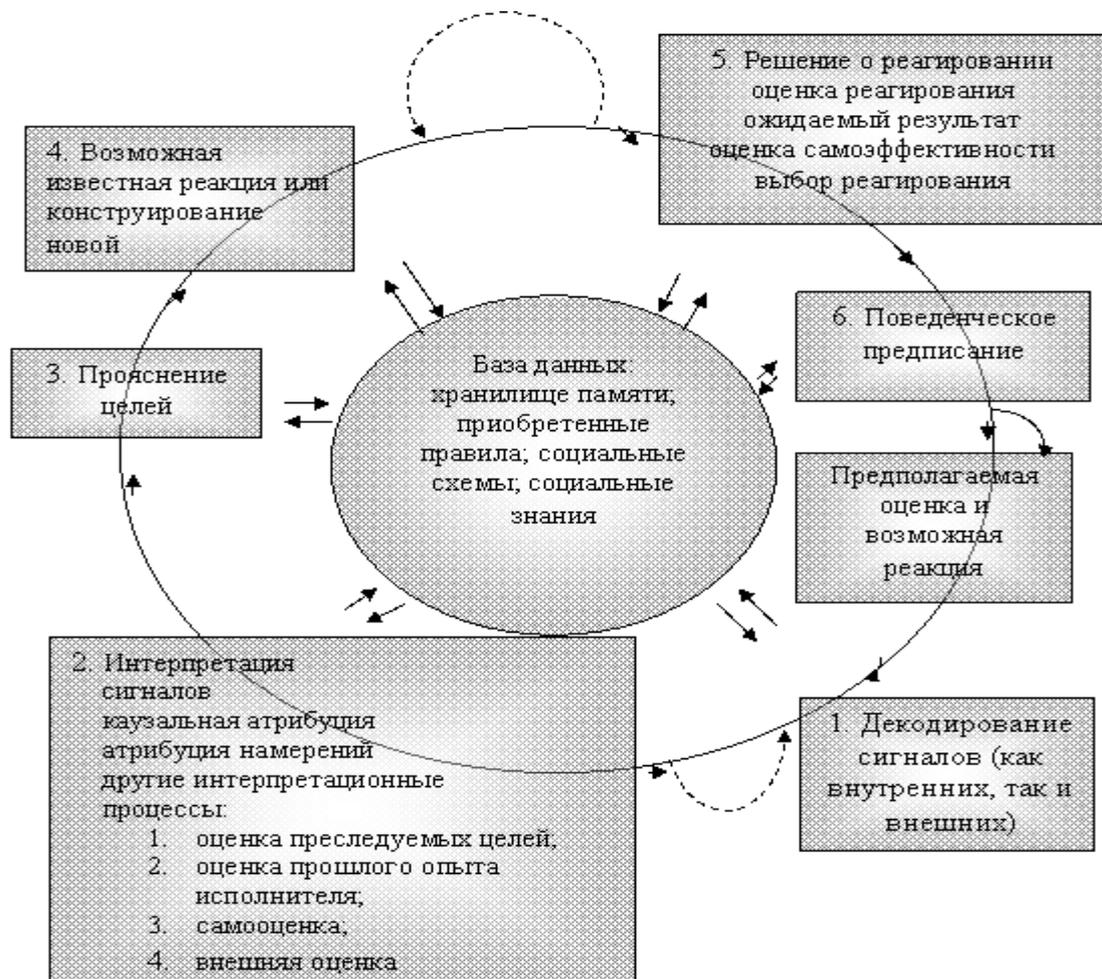
Попытки формирования представлений о познавательной активности людей связаны с именем В. Вундта (1887) – основателя современной эмпирической психологии. Он использовал в этих целях методы самонаблюдения и интроспекции, которые в последующем, в силу развернувшейся борьбы за конституирование научности психологического знания, были подвергнуты жесткой критике.

Критика его методологии была связана с ее «ненаучностью» по причине невозможности использовать данные собственного опыта для опровержения

данных опыта других. Однако в 1980-х годах произошло возвращение к интроспективному анализу, но в форме дискурсивной психологии.

Волна интереса к познавательной активности человека была отчасти обусловлена неадекватностью бихевиористских объяснений человеческого языка и коммуникации, отчасти изучением средств манипуляции и передачи информации. Ресурсы стимульно-реактивной схемы информационного воздействия были практически исчерпаны и дальнейшее развитие знаний без включения внутренней познавательной активности человека стало невозможным. Компьютерная и связанная с ней когнитивная революция в психологии сделали возможным моделирование сложнейших познавательных процессов. Компьютер превратился в своеобразную метафору человеческой мыслительной активности, лежащей в основе познания, а компьютерщики превратились в заказчиков более усложненных моделей организации познавательной активности как аналогов совершенствования самих компьютеров, что узаконило статус научности когнитивной психологии.

Схема 2. Информационно-процессуальная модель познания



Предпосылки ее были заложены уже в гештальт-традиции, убедительно доказавшей возможность реконструирования процессов внутренней активности человека.

Безусловно, процессы познания мира были прерогативой не только когнитивной традиции. Достаточно много продуктивных идей было сформулировано в русле интеракционистской, экзистенциально-феноменологической, конструктивистской, психодинамической традиций. Тем не менее, остановимся подробнее на когнитивной.

Социально-когнитивные модели рассмотрения человека как субъекта социально-познавательной активности

В основном для когнитивной традиции следующие пять моделей рассмотрения человека, а именно как: рационалиста; наивного ученого; обрабатывающего данные лаборанта; когнитивного скупца; мотивированного тактика или социального агента (M. Hewstone, W. Stroebe, 1996, с. 121).

Модель рациональной, или последовательной, личности основывается на идее о том, что человек стремится к конструированию последовательной, связанной и непротиворечивой системы представлений о себе самом и окружающем его мире. Любое нарушение баланса между ними приводит к росту напряженности, побуждающей человека к поискам путей его восстановления. Примерами такого рода поисков являются теории: баланса (Ф. Хайдер, 1958); асимметрии (Т. Ньюком, 1953); соответствия (С.Е. Осгуд, Р.Н. Танненбаум, 1955); когнитивного диссонанса (Л. Фестингер, 1953).

Существенное влияние на развитие когнитивной традиции оказала модель человека как наивного ученого, предложенная Ф. Хейдером. Подоплека метафоры «человек как наивный ученый» кроется, во-первых, в осознании невозможности дальнейшего игнорирования информации, поставляемой реальными людьми в самоотчетах и самоописаниях, во-вторых, в обосновании таких данных и оперирования ими как научными фактами, что было делом, далеко непростым в силу доминирования в классической психологии негативного отношения к подобному рода данным по причине их якобы субъективности.

Последующее игнорирования «живых» самоописаний было связано с риском окончательного отрыва социальной психологии от «житейского» бытия человека, превращения ее «академическую науку», не имеющую непосредственного выхода на практику.

Смысл модели человека как наивного ученого сводится к тому, что люди способны создавать связанные и социально разделяемые представления о ком-либо, начиная с самых разнообразных единиц информации (Leyens, Dardenne,

1996, с. 122). Из этих разрозненных «битов» информации формируются последовательные системы людских представлений о себе и окружающем их мире на основе рациональных рассуждений, научной обработки знаний не на фундаменте собственных минитеорий, а на детальной их верификации.

Своеобразным детищем когнитивизма, или компьютеризации психологического знания, стала модель человека, как обрабатывающего данные лаборанта (Anderson, 1981). Здесь процесс выведения знаний представляет в виде алгебраического линейного интеграла рейтингов, придаваемых различным аспектам изучаемого объекта. Процесс переработки информации и окончательных решений в качестве обязательного условия предполагает при этом объективную проверку фактов. Искусственность данной модели в описании поведения реальных людей очевидна: человек не всегда рационален, не лишен предубеждений, делает немало ошибок. Но в компьютерном варианте эта модель предстает достаточно привлекательно, демонстрируя, как далеко может увести научная абстракция от реальной феноменологии.

Осознание неадекватности попыток описания социального поведения посредством рационализированных моделей привела к другой крайности – в модели человека как когнитивного скупца. Провозглашая главным в заседании его принцип экономии сил, данная модель утверждает, что в познании человек действует путем быстрого и экономичного анализа и сравнений, используя наличные эвристики, «домашние заготовки» и т.д. (Л. Росс, Л. Нисбетт, 1999). Но для этого же поведения заметим, характерно и весьма долгосрочное обдумывание различного рода ситуаций, подчас даже самых тривиальных.

Фиске (S.T. Fiske) и Тэйлор (S.E. Taylor) предлагают модель человека как мотивированного тактика, или социального агента, в соответствии с которой он рассматривается как полностью вовлеченный мыслитель, обладающий множественными стратегиями и возможностью выбора в соответствии с мотивами, целями и потребностями (1991, с. 13). Ключевыми аспектами избираемой стратегии выступают когнитивные ресурсы, мотивы и цели, характер которых определяет своеобразие поведения.

Представленные модели человека отражают эволюцию исследовательских метафор, сформировавшихся в когнитивной традиции и косвенно определяющих понятийный аппарат исследователей.

Сущность и структура процесса социального познания

Когнитивный процесс познания осуществляется с помощью методов познания: категоризация, прототипы, схемы, скрипты, эвристики, стереотипы, социальные репрезентации.

Исходным пунктом познания выступает *категоризация*, с помощью которой происходит упорядочивание и систематизация окружающего мира, дискретизация или статизации потока информации об исследуемых объектах, что с неизбежностью приводит к потере многих их динамических свойств и качеств. Принадлежность объекта, свойства или качества категории носит скорее вероятностный характер с уклоном в репрезентативность— от менее типичного к более типичному. Это обстоятельство обуславливает наличие такой познавательной категории, как *прототип*. Прототип обозначает наличие сходных элементов ряда категорий при одновременном различии их. В целом это позволяет выделить класс категорий по совокупности их существенных признаков, по аналогии свойств и качеств изучаемой модели.

Еще одной познавательной единицей, активно обсуждаемой в психологической литературе, является категория *схемы*, под которой подразумеваются «когнитивные структуры, репрезентирующие знания о понятиях или типов стимулов, включающие их существенные атрибуты и взаимоотношения между атрибутами» [Fiske, Taylor, 1991, с. 98]. Они представляют ряд взаимосвязанных когний (мыслей, представлений, аттитюдов), способствующих быстрому распознаванию объектов при наличии ограниченных ресурсов информации о них, «организуют репрезентации людей в отношении тех или иных аспектов окружения; эта организация иерархична, имеет низший (воробей), базовый (птица) и высший (животные) уровни» (Leyens, Dardenne, 1996, с. 116).

Широкое распространение в психологической литературе, связанной с проблемами социального познания, стала категория *эвристики*. Эвристики, по мнению Тверского (А. Tversky) и Канемана (D. Kahneman) [1974], представляют собой неформальные руководства, рассматриваемые людьми как полезные при принятии решений и формировании прогнозов в отношении новых объектов или будущего развития событий. Эти прогнозы, или предвосхищения, носят вероятностный характер и тем не менее в существенной степени определяют развитие взаимоотношений и взаимодействия, нередко являются основанием многочисленных ошибок, проявляющихся в приписывании объектам или людям тех характеристик, которых на самом деле нет.

Наиболее разработанной категорией социального познания является *социальный стереотип*. Информация, на которой он основывается, соотносится не с самим объектом, а со знаниями о нем, которые могут оказаться и ложными. Основой формирования социальных стереотипов является отсутствие у человека полной информации об объектах или событиях,

давление, оказываемое традициями, нормами, ценностными ориентациями и правилами общественного поведения при наличии выраженной потребности в такого рода ориентирах.

Начиная с 1980-х годов, происходит интенсивное развитие исследований познавательной активности с позиций теории *социальных репрезентаций*, разработанной С. Московичи. Продолжая линию рассмотрения человека как «наивного ученого», разработанную Хейдером (1956), идет значительно дальше – пытается дополнить схему процесса познания, развиваемую в когнитивной традиции, элементами жизненных переживаний и иррациональности. Сами социальные репрезентации, как их понимает Московичи, представляют ряд понятий, утверждений и объяснений, порождаемых в повседневной жизни в процессе интер-индивидуальной коммуникации. В обществе они эквивалентны системам представлений и мифов традиционных обществ и являются современными восприятиями здравого смысла: незнакомое, неизвестное, странное становится знакомым и понятным.

Контрольные вопросы

1. Раскройте сущность и структуру процессов социального познания.
2. Что такое конструирование образов социального мира?
3. Раскройте психологические и социальные детерминанты конструирования социального мира.

Тестовые задания

1. Обобщенная, упрощенная, сокращенная система представлений о социальных объектах называется:

А) предубеждение	В) стереотип
Б) установка	Г) образ мира
2. Прием образования суждений в условиях недостаточной или неопределенной информации, на основе предшествующего опыта называется:

А) эвристика	В) категоризация
Б) каузальная схема	Г) прототип
3. Исходным пунктом социального познания является:

А) установка	В) стереотип
Б) категоризация	Г) образ мира
4. Процесс отнесения каждого нового воспринимаемого объекта к некоторому классу подобных и уже известных ранее объектов называется:

- А) категоризацией В) стереотипизацией
 Б) схема Г) эвристика
5. Способ хранения социальной информации, представляющий собой структурированное знание о какой либо социальной категории:
- А) схема В) скрипты
 Б) прототип Г) имплицитные теории личности

Лекция 8. Проблема личности в социальной психологии

Цель:

- ознакомление студентов с социально-психологическими характеристиками (свойства, процессы и состояния) индивида как субъекта социальных отношений;
- раскрыть основные теории в социальной психологии личности

План

1. Основные направления исследования личности в социальной психологии.
2. Социально – психологические проблемы личности.

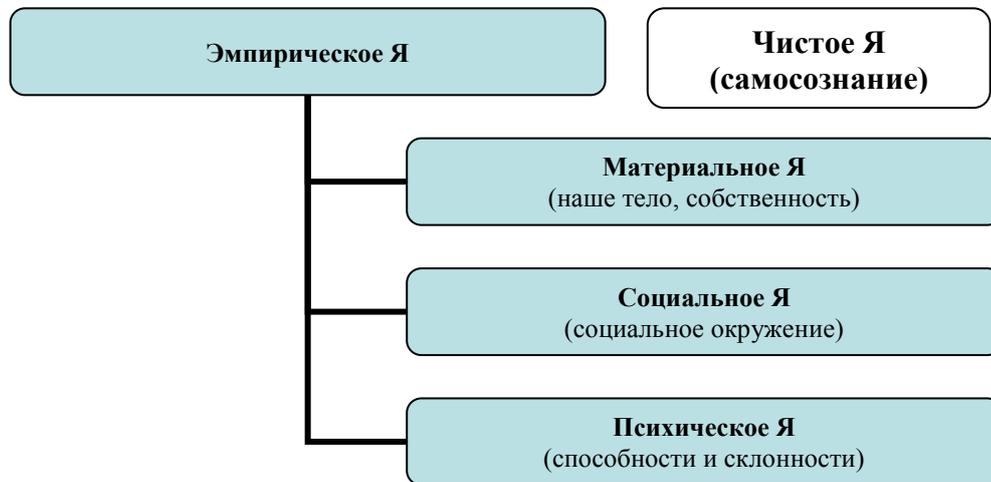
Почти 150 лет назад, с момента выявления О. Контом главной сложности проблемы человека, суть которой в том, что человек не только нечто большее, чем биологическое существо, он также больше, чем просто «сгусток культуры». Возникла дискуссия о том, какие аспекты личности должны изучать разные науки и, прежде всего, общая психология, социология и социальная психология. Согласие между ними достигнуто в следующем:

- общая психология изучает всю совокупность свойств человека, включая и биологически детерминированные, которые обуславливают социально значимое поведение и деятельность личности,
- для социологии личность выступает в «деиндивидуализированном, деперсонифицированном виде» как представитель определенной социальной группы, как элемент общественной системы, как носитель той или иной социальной роли,
- социальная психология рассматривает личность, прежде всего, в контексте всех разнообразных социальных связей и включенности в различные социальные группы как на макроуровне, так и на уровне малых групп.

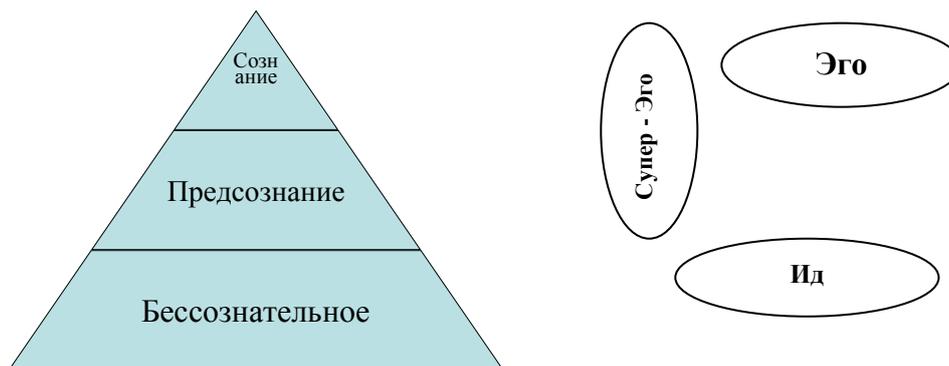
Представления о роли личности в системе социальных отношений неразрывно связаны с пониманием самой сущности личности. Различия во взглядах отражает разное понимание соотношения биологических и

социальных начал в структуре личности, и разный вес социальных и субъективно-индивидуальных факторов, определяющих поведение личности.

У. Джеймс (1890) дает предельно широкое определение личности.



Психоаналитическая школа З. Фрейда. Теоретической основой социально-психологических воззрений Фрейда было его убеждение в том, что человек (личность) и общество навсегда обречены на состояние конфронтации и враждебности. Причина этой конфронтации кроется в плохо управляемых влечениях Ид, которые никак не согласуются с условиями физической реальности и социальной действительности. Эго и Супер-Эго призваны лишь как-то примирить эти влечения с требованиями действительности, придав им более или менее приемлемую форму.



Супер-Эго - это то, что составляет личностное содержание психики человека, поскольку оно включает в себя совесть, определяющую, что возможно и допустимо, и идеальное Я как образ, к которому надо стремиться. Важная роль Супер-Эго у Фрейда определяется тем, что именно типом этого качества психики человека детерминируется характер общества. Если в нем преобладают люди с сильным, жестким Супер-Эго, то само общество

становится авторитарным. Э. Фромм повторил эту мысль, пользуясь понятием «социальный характер».

В конечном итоге Фрейд пришел к убеждению, что два начала в человеческой психике лежат в основе цивилизации. Инстинкт жизни (Эрос), питаемый энергией либидо и объединяющий «...разрозненных человеческих индивидов, потом их семьи, затем расы, народы, нации воедино великое единство, единство человечества», и инстинкт смерти (Танатос), являющийся проявлением агрессивности человека, враждебности всех против всех, который «препятствует осуществлению программы цивилизации».

Инстинкт жизни питает либидо, это есть энергия, имеющая сексуальное происхождение, что вполне логично с точки зрения сохранения человеческого вида и цивилизации, а на вопрос о том, какой же энергией питается инстинкт смерти, Фрейд ответа не нашел.

Бихевиористская школа Б. Скиннера. Бихевиоризм снял, по существу, проблему личности в психологической науке, поскольку человек был низведен до уровня животного, из которого можно сделать все что угодно, применяя методологию обусловливания по схеме «стимул-реакция (S-R) и соответствующее подкрепление. Поэтому личность для бихевиористов стала представляться лишь как «репертуар поведений», и главная цель виделась не столько в понимании внутренней природы личности, сколько в разработке технологии управления поведением человека помимо его сознания и воли. Наиболее полно этот аспект бихевиоризма был развит Б.Ф. Скиннером (1972), предложившим идею общества «запрограммированной культуры», в котором все граждане без всяких усилий со своей стороны будут довольны и счастливы. Для этого нужно лишь разработать технологию «позитивного подкрепления», которая позволит запрограммировать все действия и поступки граждан таким образом, чтобы они всегда соответствовали интересам и требованиям «культуры», то есть государства. Эти идеи вызвали бурную волну критики в США и в Европе.

Гуманистическая школа. А. Маслоу (1954) нередко подвергался и подвергается до сих пор критике за свою непоследовательность и противоречивость в понимании природы личности и ее взаимоотношении с обществом. Противоречивость проявлялась в том, что объективные выводы из его методологических и теоретических положений не соответствовали гуманистическим принципам, на которые Маслоу искренне претендовал. Маслоу полагал, что человек обладает врожденной «основной природой», своего рода «психологическим скелетом», и что смысл развития человека заключается в актуализации этой природы. Иными словами, в нее изначально

включены не только биологические свойства, но и те социальные свойства и потребности, например, система ценностей, которые обычно связываются с понятием «личность». Самоактуализация обеспечивается не столько внешними влияниями, сколько «ростом изнутри», поэтому общество, социальные условия играют в этом процессе весьма ограниченную роль и основная их задача заключается в том, чтобы не мешать «росту». Самоактуализация - реализация имеющегося у каждого человека творческого, духовного потенциала (а именно это должно стать целью каждой личности, считают основатели гуманистического направления в психологии Абрахам Маслоу и Карл Роджерс), так и к тому, чтобы изо всех сил стараться соответствовать социальному стандарту. Поскольку Маслоу допускал, что сама способность к самоактуализации может быть «генетически обусловленной», то отсюда делался вывод, что к самоактуализации способны лишь некоторые люди, а основная масса общества оказывается жертвой психопатологии, возникшей как результат «фрустрации или искажения основной природы человека». При этом, что только самоактуализированные личности могут играть активную роль в обществе.

К. Роджерс предложил обобщенную формулу личности. Быть личностью значит: а) иметь активную жизненную позицию, б) осуществлять выбор, в) строить для себя и для других самого себя, г) обладать свободой выбора и нести через всю жизнь его бремя.

Представления о личности в отечественной социальной психологии.

Анализ проблемы личности с позиций психологии отношений представлен работами *А.Ф. Лазурского, В.Н. Мясищев.*

По мнению Лазурского, отношение является системообразующим фактором структуры личности. Характеризуя личность как сложное целое, он разделил ее проявления на два рода: эндопсихические и экзопсихические. Эндопсихика - это совокупность всех взаимосвязанных и взаимозависимых психических элементов и функций (внимание, память, мышление).

Экзопсихика определяется отношением личности к внешним объектам, к среде. Фундаментом личности, по мнению Лазурского, выступают два вида отношений: 1) отношения между личностью и окружающей средой и 2) отношения между эндо- и экзопсихическими ее проявлениями.

В разработку концепции психологии отношений большой вклад внес *В. Н. Мясищев.* Человек, по Мясищеву, это совокупность общественных отношений. Общественные отношения существуют в двух формах: объективные и субъективные отношения. Последние им называются также отношениями личности, психологическими, внутренними, жизненными

отношениями. Отражая объективные общественные отношения, эти субъективные отношения «в наибольшей степени характеризуют личность каждого человека... Именно эти внутренние (психологические) отношения в действительности составляют ядро личности» (Мясищев, 1960, с. 263). В системе отношений центральное место занимают отношения человека к обществу, коллективу, группе, к самому себе.

Комплексный подход к изучению личности. Комплексный подход является одним из методологических оснований социальной психологии личности. Он сформулирован и реализован *Б.Г. Ананьевым*. На долю психологии приходится исследование человека как индивида, личности и ее жизненного пути, человека как субъекта. Изучение человека как личности предполагает выделение «статуса личности, т. е. ее положение в обществе (экономическое, политическое, правовое и т.д.); общественные функции, осуществляемые личностью в зависимости от этого положения и исторической эпохи; мотивация ее поведения и деятельности в зависимости от целей и ценностей, образующих внутренний мир; мировоззрение и вся совокупность отношений личности к окружающему миру (природе, обществу, труду, другим людям, самому себе); характер и склонности» (Ананьев, 1980, с. 50-51).

Системный подход к социальной психологии личности. Новые социально-психологические идеи о личности представлены системным подходом, сформулированным и развитым *Б.Ф. Ломовым*. Человек является компонентом социальной системы. В основе формирования личностных качеств лежат общественные отношения, которые также определяют социально-психологический аспект направленности личности и характеризуют субъективные отношения.

Общественные отношения проявляются в многообразных формах. Это - личные и межличностные отношения, взаимовлияния и взаимные действия, содействия и противодействия, поступки, участие в социальных событиях, профессиональная и непрофессиональная деятельность, прямое и косвенное общение и т.д. Социально-психологические качества личности особенно отчетливо проявляются в ее направленности, которая формируется в результате социализации. Субъективные отношения отражают то, как личность относится к тем или иным событиям и явлениям мира, в котором она живет. Это ценностные ориентации, привязанности, симпатии, антипатии, интересы и др., все то, в чем выражается субъективная позиция личности, ее пристрастность, оценка событий, лиц, участвующих в них. Полем формирования субъективных отношений выступают предметная деятельность, совместная деятельность и общение.

Субъектно-деятельностный подход к исследованию личности в социальной психологии представлен трудами *С.Л. Рубинштейн, К.А. Абульхановой*. Взаимоотношения человека с миром осуществляются в разных формах — познавательной, деятельностной и отношенческой. В последней заключается отношение человека к другому человеку. Все эти формы отношений, составляющих сущность субъекта, складываются в деятельности. Принцип субъектности (субъекта) – активнодействующего начала, неразрывно связан в концепции Рубинштейна с деятельностным принципом. Деятельность выступает как один из типов активности субъекта, как способ его отношения к действительности. Этим субъектом является личность.

Субъект выступает как основание связи сознания и деятельности. И, как отмечает К.А. Абульханова, в принципе единства сознания и деятельности реализуется субъектный подход в психологии. В двучленную формулу сознание—деятельность вводится третий член - субъект.

Деятельностный подход к психологии личности разработан *А.Н. Леонтьевым*. В основе представлений о личности лежит учение о деятельности, ее строении, ее развитии и ее преобразованиях, о различных ее видах и формах. Из всех этих разновидностей в качестве главной выделяется предметная деятельность. Деятельность порождает все психические феномены, качества, особенности, процессы и состояния. Для понимания структуры личности важной представляется мысль Леонтьева об иерархическом отношении деятельностей.

Главными психологическими составляющими деятельности являются ее мотивы. Леонтьев разделяет мотивы на два вида мотивы-стимулы и смыслообразующие мотивы. Включением понятия смысла в структуру деятельности он подчеркнул психологичность понимания личности. Леонтьев отметил особую функцию понятия «смысл» в структуре личности. В нем содержится отражение в сознании личности отношения мотива к цели. Личностный смысл выступает как особое сверхчувственное качество личности. Иерархические связи мотивов образуют ядро личности. «Структура личности представляет собой относительно устойчивую конфигурацию главных, внутри себя иерархизированных мотивационных линий» (Леонтьев, 1975, с. 221). В сознании происходит процесс объединения, «сшивания» деятельностей, развития и распада связей между ними. В концепции Леонтьева категории личность, сознание, деятельность выступают в своем диалектическом взаимодействии, триединстве. Это триединство отражено и в названии его последней книги: «Деятельность. Сознание. Личность».

Наиболее полная реализация деятельностного подхода в социальной психологии личности представлена в концепции деятельностного опосредования межличностных отношений, разработанной А.В. Петровским. Социально-психологический акцент этой концепции состоит в том, что основополагающими категориями в ней являются: личность, деятельность и коллектив. Суть концепции деятельностного опосредования в том, что межличностные отношения в группе опосредованы содержанием и ценностями группы.

Структурно-динамический подход в психологии личности. Существует большое разнообразие теорий личности, в которых принцип структурности занимает большое место. При этом на передний план выдвигаются различные аспекты структуры, рассматриваются ее разные стороны. Для социальной психологии большое значение имеют взгляды социальных психологов - А.Г. Ковалева, К.К. Платонова, Б.Д. Парыгина — на структуру личности.

А.Г. Ковалев предложил различать в личности три образования; психические процессы, психические состояния и психические свойства.

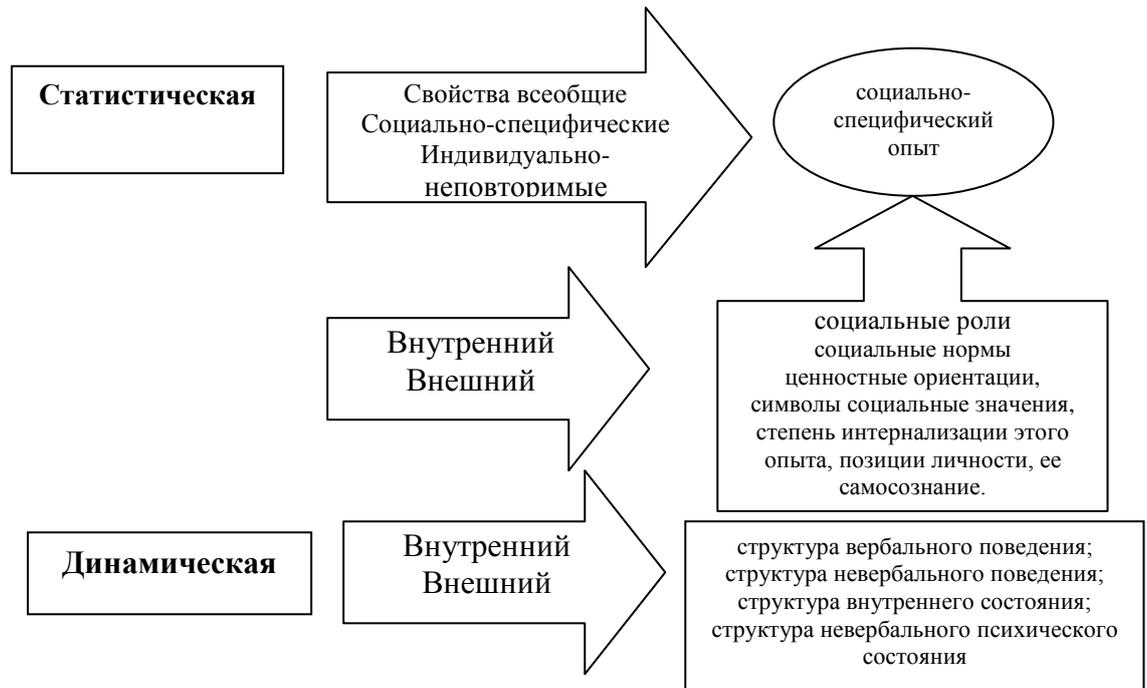


наилучшее приспособление индивида к воздействиям извне.

Более детальная и развернутая характеристика структуры личности содержится в трудах К.К. Платонова. Свою концепцию он называет психологической концепцией динамической функциональной структуры личности. Платонов выделил в личности четыре подструктуры.

Подструктура	Содержание	Вид формирования	Отношение биологического и социального
направленность личности	убеждения, мировоззрение, идеалы, стремления, интересы, желания	в процессе воспитания	Биологического нет
опыт	привычки, умения, навыки, знания	в процессе обучения.	значительно больше социального, чем биологического
индивидуальные особенности психических процессов	воля, чувства, восприятие, мышление, ощущения, эмоции, память	упражнениями	больше социального.
биопсихические свойства	темперамент, половые, возрастные свойства	путем тренировки	социального почти нет

Существенное продвижение структурно-динамического подхода к изучению личности содержится в концепции *Б.Д. Парыгина*. Личность (по Парыгину) - это интегральное понятие характеризующее человека в качестве объекта и субъекта биосоциальных отношений и объединяющие общечеловеческие, социально-специфические и индивидуально неповторимые особенности. Т. е. личность - это человек в системе таких психологических характеристик, которые социально-обусловлены, проявляются в общественных связях и отношениях являются устойчивыми, определяют нравственные поступки человека имеющих существенные отношения для него самого и окружающих. Новым в представлениях Парыгина является выделение двух качественно различных моделей структуры личности: статической и динамической.



Динамическая и статическая структуры личности могут находиться в противоречии, противоречивыми могут оказаться разные составляющие (элементы) этих структур.

Социально-психологические проблемы личности с позиций теории установки. Основателем отечественной теории установки является Д.Н. Узнадзе. Центральные идеи этой теории. Поведение и жизнедеятельность субъекта вытекают из наличия у него потребностей. Для их удовлетворения необходима определенная ситуация. Наличие потребностей и ситуации вызывает особое состояние, которое характеризует его склонность, направленность, готовность совершать определенные действия. Это состояние и есть установка. Узнадзе характеризует установку как модификацию живого существа, соответствующую объективному ходу вещей, как особое состояние личности, модус ее в конкретных условиях. Это - личностный фактор, конкретная определенность личности в каждый данный момент.

Разные виды установок реализуются двумя выделенными Узнадзе формами поведения: экстерогенным и интерогенным. К экстерогенным формам поведения относятся потребление, обслуживание, труд, занятие. К интерогенным - эстетическое наслаждение, игра, развлечение, спорт, художественное творчество (Узнадзе, 1966). Одно из важных положений теории установки заключается в том, что существуют разные формы психической активности. Главные из них - установка и объективация. *Объективация* понимается как задержка или прекращение реализации имеющейся установки, приостановка соответствующей деятельности.

Ш.А. Надирашвили дополнил данную Узнадзе двухуровневую характеристику психической активности человека введением третьего уровня. На первом уровне физическая ситуация (конкретные чувственные данные предмета) связывается с жизненными потребностями; формируется установка практического поведения. Заключительный этап этой связи — практическое поведение.

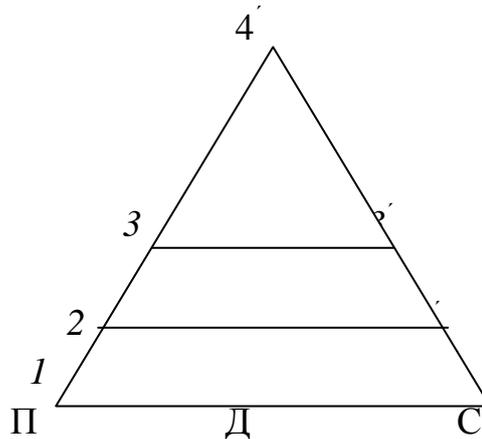
На втором уровне осуществляется объективация социально целесообразного поведения. Возникает потребность познания. Создается система интеллектуальных операций, моральных рассуждений, проблемная ситуация. Формируется установка сознания и оценки. Результатом поведения второго уровня является выбор приемлемого решения — теоретическая деятельность.

На третьем уровне ситуацию характеризует социальная действительность в широком смысле слова. В сферу потребностей включаются — социальные потребности, социальные аттитуды, процессы мотивации, воображаемое, приемлемое поведение, автопортрет. Процесс принятия решения на основе этих психологических образований приводит к формированию установки социального поведения. Заключительным звеном реализации психической активности на этом уровне является социальное поведение. Принцип социальности проявляется во всех элементах реализации активности на третьем уровне. Центральное место в социально-психологической концепции Надирашвили занимает анализ социальной установки. «Установка, определяющая социальное поведение и представляющая собой его психологическую основу, является социальной установкой, так как в ее формировании наряду с другими факторами участвуют и факторы социальные. Социальная установка создается на третьем уровне, а осуществляемое на ее основе поведение дает личности возможность действовать в социальной среде в качестве члена социальных взаимоотношений» (Надирашвили, 1974, с. 68).

Разработанные в школе Узнадзе идеи послужили отправными моментами в создании *диспозиционной концепции регуляции поведения личности В. А. Ядова*. Основное понятие этой теории - диспозиционно-установочные явления. Приняв за основу положение Узнадзе о том, что установка представляет собой целостно-личностное состояние готовности, настроенности на поведение в данной ситуации для удовлетворения определенной потребности, Ядов проанализировал все составные части этой системы. В триаде Узнадзе ситуация—потребность—установка Ядов заменил

понятие установки на понятие диспозиции. Все три составляющие этой системы представляют собой иерархические образования.

Иерархическая структура условий деятельности, ситуаций, в которых может действовать индивид выстраивается по разным параметрам, главным из которых является длительность существования во времени. По этому параметру определяется устойчивость - изменчивость предметной среды, скорость ее изменения. Эти параметры применимы для характеристики не только предметных, но и социальных условий деятельности в разных сферах жизни - труде, досуге, семейной жизни, в разных видах общественных отношений. Поэтому низшим уровнем ситуаций являются предметные ситуации, быстро изменяющиеся, относительно кратковременные (1'). Следующий уровень - ситуации группового общения, характерные для деятельности индивида в рамках малой группы (2'). Более устойчивые условия деятельности, имеющие место в сферах труда (протекающего в рамках какой-то профессии, отрасли и т.д.), досуга, быта, задают третий уровень ситуаций (3'). Наконец, наиболее долговременные, устойчивые условия деятельности свойственны наиболее широкой сфере жизнедеятельности личности - в рамках определенного типа общества, широкой экономической, политической и идеологической структуры его функционирования (4'). Таким образом, структура ситуаций, в которых действует личность, может быть изображена также при помощи характеристики четырех ее ступеней.



Иерархия потребностей выстраивается по разным основаниям: по сферам жизнедеятельности, по объекту, по их функциональной роли, по субъекту. Важным для социальной психологии представляется положение Ядова о том, что целесообразно структурировать потребности *по уровням включения личности в различные сферы социального общения, социальной деятельности*. В данном случае первой сферой, где реализуются потребности является ближайшее семейное окружение (1), следующей – контактная (малая)

группа (2), далее - более широкая сфера деятельности, связанная с определенной сферой труда, досуга, быта (3), наконец, сфера деятельности, понимаемая как определенная социально-классовая структура, в которую индивид включается через освоение идеологических и культурных ценностей общества (4). Таким образом, выявляются четыре уровня потребностей, соответственно тому, в каких сферах деятельности они находят свое удовлетворение.

Диспозиции, по мнению Ядова, представляют собой различные состояния предрасположенности или предуготовленности человека к восприятию условий деятельности (ситуаций), его поведенческих готовности, направляющих его деятельность. Он выделил четыре уровня этой иерархии. Эти уровни друг от друга отличаются разным составом в них условий деятельности, потребностей и установок и различным соотношением в них этих элементов. Возникают при пересечении каждого уровня потребности и ситуации удовлетворения.

Так, на первом, нижнем уровне ситуации (условия деятельности) — простейшие (предметные ситуации). Потребности — элементарные, жизненно необходимые (витальные) потребности. В этих условиях формируется система элементарных фиксированных установок (по Узнадзе). На этом уровне нет еще ни ситуации, ни потребностей. Поведенческая готовность к действию закреплена предшествующим опытом.

На втором уровне диспозиционной системы возникают социальные установки. Потребности этого уровня — социальные. Это, прежде всего, потребность во включении человека в контактные группы, ситуации поведения — социальные. Социальные установки образуются на базе оценки отдельных социальных объектов и отдельных социальных ситуаций.

Третий диспозиционный уровень — общая направленность личности в ту или иную сферу социальной активности. По мнению Ядова, возникают базовые социальные установки. Социальные потребности становятся более сложными. Например, возникает потребность в приобщении человека к определенной сфере деятельности и превращении ее в основную, доминирующую (сферы профессиональной деятельности, досуга, семьи).

Высший, четвертый уровень диспозиционной иерархии образуют ценностные ориентации на цели жизнедеятельности и средства достижения этих целей. Для этого уровня характерны высшие социальные потребности. Основной из них является потребность включения в социальную среду в широком смысле слова. Условия деятельности (ситуации) расширяются до

общесоциальных. Социальные установки направлены на реализацию определенных социальных надиндивидуальных целей.

Поведение как третий элемент диспозиционной системы имеет ряд уровней развития. Выделяются: 1) Специфическая реакция субъекта на актуальную предметную ситуацию, реакции на специфические и быстро сменяющие друг друга воздействия внешней среды. Это — поведенческие акты. 2) Поступок или привычное действие, которое как бы компонуется из целого ряда поведенческих актов. «Поступок есть элементарная социально значимая «единица» поведения, и его цель - установление соответствия между простейшей социальной ситуацией и социальной потребностью (или потребностями) субъекта» (Ядов 1975, с. 97). 3) Целенаправленная последовательность поступков образует поведение в той или иной сфере деятельности, где человек преследует существенно более отдаленные цели, достижение которых обеспечивается системой поступков. 4) Целостность поведения в различных сферах и есть собственно деятельность во всем ее объеме. В итоге диспозиционная система личности функционирует как целостное образование, в котором представлены разные элементы этой системы (когнитивный, эмоциональный и поведенческий) и разные ее уровни от фиксированных установок до ценностных ориентации. Она регулирует целесообразное целостное поведение личности.

В современных теориях личности можно отметить работы Г. Айзенка и Р.Б. Кеттела. Айзенк считал, что структура личности подразумевает три уровня: верхний – образован характеристиками (экстраверсия, интроверсия), средний – представлен свойствами, нижний – отдельными поведенческими проявлениями. Кеттел, также придерживался трехкомпонентной модели личности: 1 уровень – вторичные факторы, 2 уровень - первичные факторы и 3 - поведенческие проявления первичных факторов.

Специфика социально-психологической проблематики личности

К.К. Платонов указывает на то, что для социально-психологического анализа личности следует четко разграничивать понятия «личность», «индивид», «индивидуальность». Он так определяет личность: «Личность — это человек как субъект активной деятельности, преобразующий мир, а, следовательно, носитель сознания и самосознания» (Платонов, 1972, с. 39).

Человек рождается **индивидом** (у животного это особь). Под индивидностью традиционно принято понимать биологические, или природно обусловленные особенности организма — **генотип**. Генотипические индивидные свойства в процессе жизни организма развиваются и образуют совокупность свойств, которые называются **фенотипом**. **Человек** –

представитель *homo sapiens*, отражает биологическую и социальную сущность. **Индивидуальность** – это неповторимость человека, его отличие от других, определяющее своеобразие его психики. В.С. Мерлин считал, что индивидуальность проявляется на трех уровнях: нижний – составляют биохимические, общесоматические и нейродинамические свойства организма, средний – представлен индивидуальными психическими свойствами (темперамент, черты личности), высокий – социально-психологические свойства (роли в группах). **Личность** понятие социальное. Существует множество определений личности в зависимости от подхода исследователя к данной проблеме. Личность – это некоторое системное качество, которое человек приобретает в процессе социализации. Личность – это способ бытия человека в обществе (Анцыферова). «Индивидом рождаются, личностью становятся, а индивидуальность – отстаивают» (Асмолов). Понятие субъекта деятельности впервые было введено Б.Г. Ананьевым как характеристика человека со стороны его деятельности. Человек является субъектом многих видов деятельности (игровой – ребенок, трудовой, общения как вида деятельности). Понятие личности не сводится к субъекту деятельности. Субъект деятельности – это человека как исполнитель определенного вида деятельности (включает в себя характеристики индивида, влияющих на деятельность).

Контрольные вопросы

1. Какие концепции личности в социальной психологии вы знаете?
2. Что означает изучать личность как социально-психологический феномен?
3. Назовите и охарактеризуйте основные социально-психологические проблемы личности.

Тестовые задания

1. Личность – это:
 - А) неповторимость человека, его отличие от других, определяющее своеобразие его психики;
 - Б) совокупность природно-обусловленных особенностей организма;
 - В) отдельный представитель рода человеческого;
 - Г) некоторое системное качество, которое человек приобретает в процессе социализации.
2. Какой из аспектов личности изучает социальная психология:

- А) всю совокупность свойств человека, включая и биологически детерминированные, которые обуславливают социально значимое поведение и деятельность личности
 - Б) личность как представителя определенной социальной группы, как элемент общественной системы, как носитель той или иной социальной роли
 - В) рассматривает личность в контексте всех разнообразных социальных связей и включенности в различные социальные группы как на макроуровне, так и на уровне малых групп
3. Что понимается под установкой в концепции Д.Н.Узнадзе:
- А) особое состояние, которое характеризует его склонность, направленность, готовность совершать определенные действия
 - Б) стабильно-динамичная функциональная система, регулирующая поведение личности по отношению к тому или иному социальному объекту
 - В) система связей личности с действительностью, реализуемая посредством отношения
 - Г) личностный смысл, проявляющийся в личностном характере восприятия человеком объектов реального мира и его отношения к ним

Лекция 9. Социальное поведение личности и его регуляция

Цель: - ознакомление студентов с психологическими механизмами социальных влияний на человека и регуляции его поведения;

План

1. Социальное поведение и его структура.
2. Социальная регуляция поведения личности.
3. Социальная установка как регулятор поведения личности.
4. Я-концепция как внутренний регулятор социального поведения.

Отечественные психологические направления — рефлексология, реактология, поведенческая психология, зарубежные концепции бихевиоризма и необихевиоризма не решали проблем адекватного познания личности в системе ее социальных связей и взаимоотношений. Критика этих направлений надолго исключила из научного оборота само понятие «поведение». Лишь в 80-х годах XX в. в отечественной науке произошла реабилитация категории поведения, выявилась попытка ее использования для целостного понимания личности. Возросший интерес к категории поведения не привел, однако, к однозначному общепринятому ее определению. В многочисленных ее

определениях отмечаются разные признаки поведения. Прежде всего, поведение — это форма связи, взаимодействия организма с окружающими условиями. Источником поведения являются потребности. Специфически человеческими признаками поведения выступают его общественная обусловленность, сознательный, активный, созидательный, целеполагающий, произвольный характер. Часто понятие поведения рассматривается в соотношении с понятиями «активность», «деятельность». В значительной степени это понятия перекрещивающиеся, особенно если к их определению добавляется характеристика «социальное» (социальная активность, социальная деятельность).

Субъектом социального поведения выступает личность и социальная группа.

Структура социального поведения включает в себя: поведенческий акт, действие, поступок, деяние. Эти элементы в совокупности включаются в целостное, целенаправленное социальное поведение. Каждый из элементов структуры имеет свою смысловую нагрузку, свое специфическое психологическое содержание.

Поведенческий акт представляет собой единичное проявление какой-либо деятельности, ее элемент. В социальном поведении особое место занимают *социальные действия*. Специфика поведенческих социальных действий состоит в том, что они имеют общественное значение. *Поступок* - это такое действие личности, социальное значение которого ей самой понятно. Совокупность поступков составляет *деяние*. В деянии как элементе социального поведения личности реализуется активность, имеющая высокую социальную значимость.

Цель социального поведения личности состоит в конечном итоге в преобразовании окружающей действительности (мира), осуществлении социальных изменений и обществе, социально-психологических феноменов в группе, личностных преобразований самого человека.

Виды социального поведения личности. Многообразие форм социальных связей и отношений личности обуславливает виды ее социального поведения. Самым широким основанием классификации видов социального поведения является определение *сфер бытия*, в которых оно проявляется. Среди них — природа, общество, человек. Эти сферы бытия существуют в разных формах, главными из которых являются: материальное производство (труд), духовное производство (философия, наука, культура, право, мораль, религия), быт, досуг, семья. В этих сферах жизни возникают, формируются, развиваются

соответствующие виды поведения: производственное, трудовое, общественно-политическое, религиозное, культурное, бытовое, досуговое, семейное.

По признаку *общественных отношений* выделяются: производственное поведение (трудовое, профессиональное), экономическое поведение (потребительское поведение, распределительное, поведение в сфере обмена, предпринимательское, инвестиционное и др.); социально-политическое поведение (политическая активность, поведение по отношению к власти, бюрократическое поведение, электоральное поведение и др.); правовое поведение (законопослушное, противоправное, отклоняющееся, девиантное, криминальное); нравственное поведение (этическое, моральное, аморальное, безнравственное поведение и др.); религиозное поведение.

В соответствии с *социальной структурой общества* существуют следующие виды социального поведения: классовое, поведение социальных слоев и страт; этническое поведение, социально-профессиональное, полоролевое, гендерное, семейное, репродуктивное и др.

По *субъекту социального поведения* различаются: общественное поведение, массовое, классовое, групповое, коллективное, кооперативное, корпоративное, профессиональное, этническое, семейное, индивидуальное и личное поведение.

Социальная регуляция поведения личности.

В обыденном значении понятие «регуляция» означает упорядочивание, налаживание чего-то в соответствии с определенными правилами, развитие чего-то с целью привести в систему, соразмерить, установить порядок. Функциями социальной регуляции являются: формирование, оценивание, поддержание, защита и воспроизводство необходимых субъектам норм, правил, механизмов, средств регулирования, обеспечивающих существование и воспроизводство типа взаимодействия, взаимоотношений, общения, деятельности, сознания и поведения личности как члена общества.

Субъектами регуляции социального поведения личности в широком смысле слова выступают общество, малые группы и сама личность.

Внешние факторы регуляции поведения. Сюда относятся: общественное производство, общественные отношения (социальным контекст жизнедеятельности личности), социальные движения, общественное мнение, социальные потребности, общественные интересы, общественные настроения, общественное сознание, социальная напряженность, социально-экономическая ситуация.

К общим факторам общечеловеческой детерминации относятся также образ и стиль жизни, уровень благосостояния, социальный контекст.

В сфере духовной жизни общества регуляторами поведения личности выступают мораль, этика, менталитет, культура, субкультура, архетип, идеал, ценности, образование, идеология, средства массовой информации, мировоззрение, религия.

В сфере политики — власть, бюрократия, социальные движения. В сфере правовых отношений — право, закон.

Более узкий объем внешних регуляторов составляют социально-психологические явления. Прежде всего, такими регуляторами выступают: большие социальные группы (этнос, классы, слои, профессии, когорты); малые социальные группы (общность, группа, сообщество, коллектив, организация, оппонентный круг); групповые явления — социально-психологический климат, коллективные представления, групповое мнение, конфликт, настроение, напряженность, межгрупповые и внутригрупповые отношения, традиции, групповое поведение, сплоченность группы, референтность группы, уровень развития коллектива.

К общим социально-психологическим феноменам, регулирующим социальное поведение, относятся, символы, традиции, предрассудки, молва, вкусы, коммуникация, слухи, реклама, стереотипы.

К личностным составляющим социально-психологических регуляторов относятся: социальный престиж, позиция, статус, авторитет, убеждение, установка, социальная желательность.

Универсальной формой выражения социальных факторов, регулирующих поведение, являются социальные нормы. Социальные нормы представляют собой руководящее начало, правило, образец, принятые в данной общности стандарты поведения, регламентирующие отношения людей. Выделяют различные виды норм: правовые, политические, этнические, культурные, этические, моральные, нравственные, религиозные, нормы макрогрупп и социально-психологические нормы микрогрупп.

Внутренние регуляторы поведения. Регулятивная функция психического в поведении и деятельности проявляется с разной степенью выраженности и интенсивности в разных блоках психических явлений. Самые крупные блоки: психические процессы, психические состояния и психологические качества.

В составе психических процессов в качестве внутренних регуляторов выступают когнитивные процессы, через которые личность получает, хранит, преобразует, воспроизводит необходимую для организации поведения информацию. Мощным регулятором взаимодействия и взаимовлияния людей (в совместной деятельности и общении - как формах социального поведения) является устная и письменная речь (язык выступает внешним регулятором

поведения). Внутренняя речь — один из психологических (интимных) регуляторов личного поведения. В составе психических процессов специфические регуляционные нагрузки несут такие явления, как инсайт, интуиция, суждения, умозаключения, решение задач. Обобщающим когнитивный блок регуляторов является субъективное семантическое пространство.

Психические состояния составляют важный арсенал внутренних регуляторов поведения. Сюда относятся - аффективные состояния, депрессия, ожидания, отношения, настроения, настрой, навязчивые состояния, тревожность, фрустрация, отчужденность, релаксация.

Психологические качества человека обеспечивают внутреннюю субъективную регуляцию социального поведения. Эти качества существуют в двух формах — личностные свойства и социально-психологические качества личности. К первым относятся — внутренний локус контроля — внутренняя причинность, смысл жизни, активность, отношения, идентичность, направленность личности, самоопределение, самосознание, потребности, рефлексия, стратегии жизни, жизненные планы. К социально-психологическим личностным феноменам как внутренним регуляторам поведения относятся: диспозиции, мотивация достижения, социальная потребность, аффилиация, аттракция, целевые установки, оценки, жизненная позиция, любовь, ненависть, сомнения, симпатии, удовлетворенность, ответственность, установка, статус, страх, стыд, тревожность, атрибуция.

Рассмотрим социальные установки как внутренние регуляторы социального поведения.

В английском языке социальной установке соответствует понятие «аттитюд», и ввели его в научный обиход в 1918-1920 гг. У. Томас и Ф. Знанецкий. Они же дали первое и одно из наиболее удачных определение аттитюда, который понимался ими как «состояние сознания, регулирующее отношение и поведение человека в связи с определенным объектом в определенных условиях, и психологическое переживание им социальной ценности, смысла объекта». Признаки аттитюда, или социальной установки: - социальный характер объектов, с которыми связаны отношение и поведение человека, - осознанность этих отношений и поведения, - их эмоциональный компонент, - а также регулятивная роль социальной установки.

Для понимания сущности аттитюдов следует обратить внимание также на логические предпосылки, из которых исходили Томас и Знанецкий. По их убеждению объяснить социальное поведение личности можно только на основе

анализа социальных ценностей самого общества и отношения к ним со стороны индивидов.

Поскольку социальные установки порождаются социальной действительностью, то противоречивость социальной действительности неизбежно порождает противоречия в системе социальных установок и даже борьбу между ними. В подтверждение обычно приводится классический эксперимент Лапьера, проведенный в 1934 году, в котором выяснилось, что свыше двухсот менеджеров и владельцев гостиниц, беспрекословно принявших и обслуживших Лапьера и двух его спутников, китайцев по национальности, во время их поездки по США (реальное поведение), через полгода на письменный запрос Лапьера принять их снова ответили отказом (вербальное выражение установки по отношению к китайцам).

Структура социальной установки. В 1942 г. М. Смит внес ясность в структуру социальной установки, выделив три известных компонента:

- когнитивный, содержащий знание, представление о социальном объекте; связан с формированием стереотипа, просто с отнесением объекта познания к некоторой категории;
- аффективный, отражающий эмоционально-оценочное отношение к объекту; ответственен за формирование предубеждения к объекту или, напротив, его привлекательности;
- конативный (поведенческий), выражающий потенциальную готовность личности реализовать определенное поведение по отношению к объекту.

Четкая структура социальной установки позволяет выделить две ее важные разновидности - стереотип и предрассудок. От обычной социальной установки они отличаются, прежде всего, содержанием своего когнитивного компонента.

Стереотип — это социальная установка с застывшим, нередко обедненным содержанием когнитивного компонента. *Предрассудок* — это социальная установка с искаженным содержанием ее когнитивного компонента и эмоционально насыщенным аффективным компонентом, вследствие чего индивид воспринимает некоторые социальные объекты в неадекватном, искаженном виде.

Основная причина формирования предрассудков кроется в незрелости когнитивной сферы личности, благодаря чему индивид некритично воспринимает влияния соответствующей среды. Поэтому чаще всего предрассудки возникают в детстве, когда у ребенка еще нет или почти нет адекватных знаний о том или ином социальном объекте, но под воздействием

родителей и ближайшего окружения уже формируется определенное эмоционально-оценочное отношение к нему.

Иерархическая структура системы социальных установок. С точки зрения значимости для общества и для личности отдельные социальные установки занимают в системе «неравноправное» положение и образуют своего рода иерархию. Этот факт нашел отражение в известной диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности В.А. Ядова (1975). В ней выделены четыре уровня диспозиций как образований, регулирующих поведение и деятельность индивида.

К первому уровню отнесены просто установки, регулирующие поведение на простейшем, преимущественно бытовом уровне, они формируются на основе витальных потребностей.

Ко второму — социальные установки, которые, по мнению В.А. Ядова, вступают в действие на уровне малых групп, они формируются на основе потребности человека в общении.

Третий уровень включает общую направленность интересов личности (или базовые социальные установки), отражающую отношение индивида к его основным сферам жизнедеятельности (профессия, общественная деятельность, увлечения и т.п.).

На четвертом, высшем уровне, располагается система ценностных ориентаций личности, которые регулируют поведение и деятельность личности в наиболее значимых ситуациях ее социальной активности, в которых выражается отношение личности к целям жизнедеятельности, к средствам удовлетворения этих целей, т.е. к обстоятельствам жизни личности, детерминированным общими социальными условиями, типом общества, системой его экономических, политических, идеологических принципов.

Таким образом, социальная установка, будучи сама системным образованием, включена в другие, более сложные системы, складывающиеся по разным признакам, и конечным регулятором поведения и деятельности личности оказывается взаимодействие этих сложных систем.

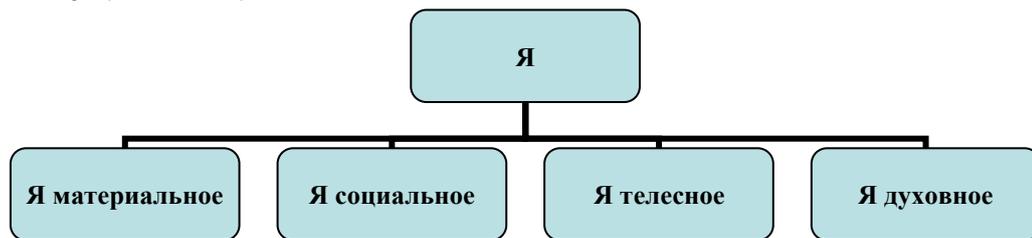
Формирование установок. У каждого человека в течение жизни формируется множество установок в отношении самых различных проблем и объектов. Источники установок: личный опыт, подражание, СМИ, выполнение социальных ролей. Формирование установки проходит несколько стадий (по К. Ховланду):

1 – внимание, 2 – понимание, 3 - согласие с сообщением.

Я-концепция как внутренний регулятор социального поведения.

Я-концепция – это относительно устойчивое, в большей или меньшей степени осознанное, переживаемая как неповторимая система представлений индивида о себе, на основе которой он строит взаимодействие с другими людьми и относится к самому себе (Э. Берн).

Термин «Я-концепция» появился в научном языке на рубеже XIX-XX веков в связи с представлениями о дуальной природе человека как познающего субъекта и познаваемого объекта. Американский психолог У. Джеймс в 1890 г. первым предложил идею Я-концепции и внес существенный вклад в ее разработку (Схема 3).



Дальнейшее развитие теории Я-концепции принадлежит Р. Бене, который представлял ее как совокупность или структуру установок индивида к самому себе. Эта структура может быть представлена в виде схемы 4.



Рис. 1 Структура Я-концепции

Эти установки группируются в три категории: реальное Я (каким индивид представляет себя на данный момент); социальное Я (как, по мнению индивида, его представляют другие люди) и идеальное Я (каким индивиду хотелось бы быть).

Понимание Я-концепции как структуры установок отражает ее структурно-динамический характер. Ее составляющими являются:

1) Образ Я (структура представлений о себе самом) складывается из когнитивных составляющих установок (ролевые, статусные, имущественные, ценностные и др. характеристики человека).

2) Самооценка. Фактически индивид реализует два процесса самооценки: сравнение «реального Я» с «идеальным Я» и сравнение «реального Я» с «социальным Я».

3) Поведенческий – конкретные действия, вызванные образом Я и самооценкой.

Самооценка является, пожалуй, главной функцией Я-концепции. Она осуществляется всякий раз, когда активизируется какой-либо аспект самосознания, либо вся Я-концепция в целом.

Одна из первых моделей самооценки была предложена У. Джеймсом. Она выглядит следующим образом и выражается в сравнении достигнутых успехов с уровнем притязаний:

$$\text{Самооценка} = \frac{\text{успехи}}{\text{притязания}}$$

Диалектика внешней и внутренней регуляции поведения

Было бы неправильно представлять, что внешние и внутренние регуляторы существуют рядоположно, относительно независимо друг от друга. В действительности между объективными (внешними) и субъективными (внутренними) регуляторами существует постоянная взаимозависимость. При этом важно отметить два обстоятельства. Во-первых, творцом преобладающего числа внешних регуляторов, включая и преобразованную окружающую действительность, является человек с его субъективным, внутренним миром. Значит, «человеческий фактор» изначально включен в систему детерминант социального поведения личности. Во-вторых, в понимании диалектики внешних и внутренних регуляторов наглядно реализуется диалектико-материалистический принцип детерминизма, сформулированный С. Л. Рубинштейном. Согласно этому принципу, внешние причины действуют, преломляясь через внутренние условия. Внешние регуляторы выступают как внешние причины социального поведения личности, а внутренние регуляторы выполняют функцию той призмы, через грани которой преломляется действие этих внешних детерминант.

Человек не только усваивает внешне заданные, но и вырабатывает личностные нормы. С их помощью он предписывает, нормативно задает себе свою личностную позицию в мире социальных отношений и взаимодействий,

вырабатывает формы социального поведения, в которых реализуется процесс становления, динамика его личности. Личностные нормы соотносятся с представлениями человека о себе. Нарушение этих норм вызывает чувство дискомфорта, вины, самоосуждения, потерю уважения к себе (саморегуляция). Выработка и следование этим нормам в поведении связано с чувством гордости, высокой самооценкой, самоуважением, уверенностью в правильности своих действий.

К элементам системы социального контроля относят: 1. Технологический, включающий техническое звено, - техническая аппаратура, измерительные приборы и т.д., вообще предметы, предназначенные для целей контроля; технологическое звено в узком смысле — совокупность инструкций, методов организации осуществления контроля. 2. Институциональный - обособленные специализированные институты, занимающиеся определенным типом социального контроля (комиссии, комитеты контроля, административный аппарат) 3. Моральный - общественное мнение и механизмы личности, в которых нормы поведения группы или личности осознаются и переживаются как собственные требования индивида. Это определяет и личное участие человека в осуществлении определенного вида социального контроля посредством технологических, организационных механизмов и общественного мнения. Сама личность выступает как объект и субъект социального контроля.

Контрольные вопросы

1. Какие функции установок вы знаете?
2. За счет чего может обеспечиваться устойчивость установки?
3. В чем заключаются сходство и различия между стереотипами и предрассудкам?
4. Дайте ваше понятие Я-концепции личности.
5. Опишите структуру Я-концепции и объясните ее компоненты.
6. Сформулируйте основные положения Я концепции У. Джеймса.
7. Назовите основные факторы регуляции социального поведения личности.
8. Как осуществляется социальный контроль над поведением личности?

Тестовые задания

1. В трехкомпонентной структуре аттитюда (М. Смит) выделяются компоненты:

- А) когнитивный; В) аффективный; Д) поведенческий.
 Б) социальный; Г) перцептивный;
2. Функции аттитюдов:
 А) приспособительная; Г) выражения;
 Б) знания; Д) симпатии;
 В) поведения; Е) защиты.
3. Сферами, где реализуются потребности человека (по Ядову), являются:
 А) ближайшее семейное окружение;
 Б) предметные ситуации;
 В) контактная (малая) группа;
 Г) сфера общения;
 Д) сфера деятельности, связанная с трудом, досугом и бытом;
 Е) сфера деятельности
4. Затруднение по поводу связи аттитюда с реальным поведением было обнаружено в эксперименте:
 А) Р. Лапьера В) М.Смита
 Б) Л. Фестингера Г) К.Ховланда
5. Аттитюдом называют:
 А) социальную установку В) социальное поведение
 Б) социальный стереотип Г) социальное восприятие
6. Совокупность установок индивида к самому себе называется:
 А) Я – образ В) Я - концепция
 Б) Образ Мира Г) самооценка
7. Оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей называется:
 А) самосознание В) самооценкой
 Б) уровнем притязания Г) самопознанием

Лекция 10. Социализация личности как проблема социальной психологии

Цель

- **обучающая:** ознакомление студентов с психологическими особенностями социализации личности.
- **воспитывающая:** демонстрация значения и силы семейного воспитания в развитии и социализации личности

План

1. Социализация, развитие, воспитание. Определение и соотношение понятий.
2. Содержание процесса социализации.
3. Стадии процесса социализации.
4. Институты социализации.

Термин «социализация» не имеет однозначного толкования. В системе отечественной психологии употребляются еще два термина, которые предлагают рассматривать как синонимы слова «социализация»: «развитие личности» и «воспитание».

Процесс социализации представляет собой совокупность всех социальных процессов, благодаря которым индивид усваивает определенную систему норм и ценностей, позволяющих ему функционировать в качестве члена общества (Бронфенбреннер, 1976). **Социализация** – это процесс усвоения человеком ценностей, норм, установок, образцов поведения, присущих данному обществу, социальной общности, группе, и воспроизводства им социальных связей и социального опыта. **Развитие** – это процесс и результат количественных и качественных изменений в организме человека. Оно связано с постоянными, непрекращающимися изменениями, переходами из одного состояния в другое. Ребенок, развиваясь, становится субъектом социальной деятельности, т.е. процесс его развития немислим вне его социального развития, а значит, и вне усвоения им системы социальных связей, отношений, вне включения в них. Поэтому по объему понятия «развитие личности» и «социализация» в этом случае как бы совпадают, а акцент на активность личности кажется значительно более четко представленным именно в идее развития, а не социализации.

Несколько сложнее вопрос о соотношении понятий «социализация» и «воспитание». Как известно, термин «воспитание» употребляется в нашей литературе в двух значениях – в узком и широком смысле слова. В узком смысле слова термин «воспитание» означает процесс целенаправленного воздействия на человека со стороны субъекта воспитательного процесса с целью передачи, привития ему определенной системы представлений, понятий, норм и т.д. Ударение здесь ставится на целенаправленность, планомерность процесса воздействия. В качестве субъекта воздействия понимается специальный институт, человек, поставленный для осуществления названной цели. В широком смысле слова под «воспитанием» понимается воздействие на человека всей системы общественных связей с целью усвоения им социального опыта и т.д. Субъектом воспитательного процесса в этом случае может

выступать и все общество, и, как часто говорится в обыденной речи, «вся жизнь». Если употреблять термин «воспитание» в узком смысле слова, то социализация отличается по своему значению от процесса, описываемого термином «воспитание». Если же это понятие употреблять в широком смысле слова, то различие ликвидируется.

Содержание процесса социализации. Если исходить из тезиса, что личностью не рождаются, личностью становятся, то ясно, что социализация по своему содержанию есть процесс становления личности, который начинается с первых минут жизни человека. Выделяются три сферы, в которых оно осуществляется: в деятельности, общении, самосознании.

Что касается деятельности, то на протяжении всего процесса социализации индивид имеет дело с расширением «каталога» деятельностей (Леонтьев, 1975), т.е. освоением все новых и новых видов деятельности. При этом происходят еще три чрезвычайно важных процесса. Во-первых, это ориентировка в системе связей, присутствующих в каждом виде деятельности и между ее различными видами. Она осуществляется через посредство личностных смыслов. Во-вторых, центрирование вокруг главного, выбранного, сосредоточение внимания на нем и соподчинения ему всех остальных деятельностей. Наконец, третий процесс – это освоение личностью в ходе реализации деятельности новых ролей и осмысление их значимости.

Вторая сфера – общение – рассматривается в контексте социализации также со стороны его расширения и углубления, что само собой разумеется, коль скоро общение неразрывно связано с деятельностью. Расширение общения можно понимать как умножение контактов человека с другими людьми, специфику этих контактов на каждом возрастном рубеже. Что же касается углубления общения, это, прежде всего, переход от монологического общения к диалогическому, децентрация, т.е. умение ориентироваться на партнера, более точное его восприятие.

Наконец, третья сфера социализации – развитие самосознания личности. В самом общем виде можно сказать, что процесс социализации означает становление в человеке образа его Я (Кон, 1978).

Стадии процесса социализации. В отечественной социальной психологии сделан акцент на то, что социализация предполагает усвоение социального опыта прежде всего в ходе трудовой деятельности. Поэтому основанием для классификации стадий служит отношение к трудовой деятельности. Выделяют три основные стадии: дотрудовую, трудовую и послетрудовую (Андреевская, 1970; Гилинский, 1971).

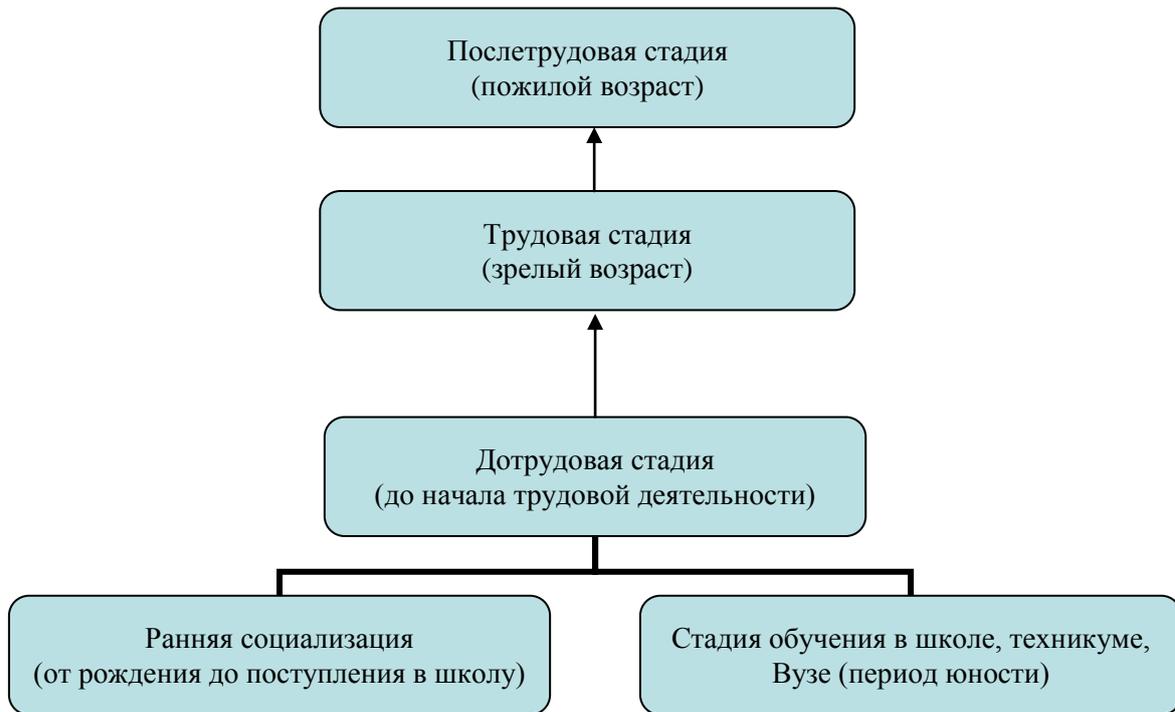


Схема 5. Стадии социализации

Косвенным признанием того, что социализация продолжается в пожилом возрасте, является концепция Э.Эриксона о наличии восьми возрастов человека:

- младенчество (1 год жизни),
- раннее детство (2 год),
- игровой возраст (3-5 лет),
- школьный возраст (6-10 лет),
- подростковый и юность (11-21 год),
- молодость (22-35)
- средний возраст (36-65),
- зрелость (после 65 лет). Лишь последний из возрастов – «зрелость» (период после 65 лет) может быть, по мнению Эриксона, обозначен девизом «мудрость», что соответствует окончательному становлению идентичности (Берне, 1976. С. 53; 71-77).

Институты социализации. На всех стадиях социализации воздействие общества на личность осуществляется или непосредственно, или через группу, но сам набор средств воздействия можно свести вслед за Ж. Пиаже к следующему: это нормы, ценности и знаки. Иными словами, можно сказать, что общество и группа передают становящейся личности некоторую систему норм и ценностей посредством знаков. Те конкретные группы, в которых личность приобщается к системам норм и ценностей и которые выступают

своеобразными трансляторами социального опыта, получили название **институтов социализации**.

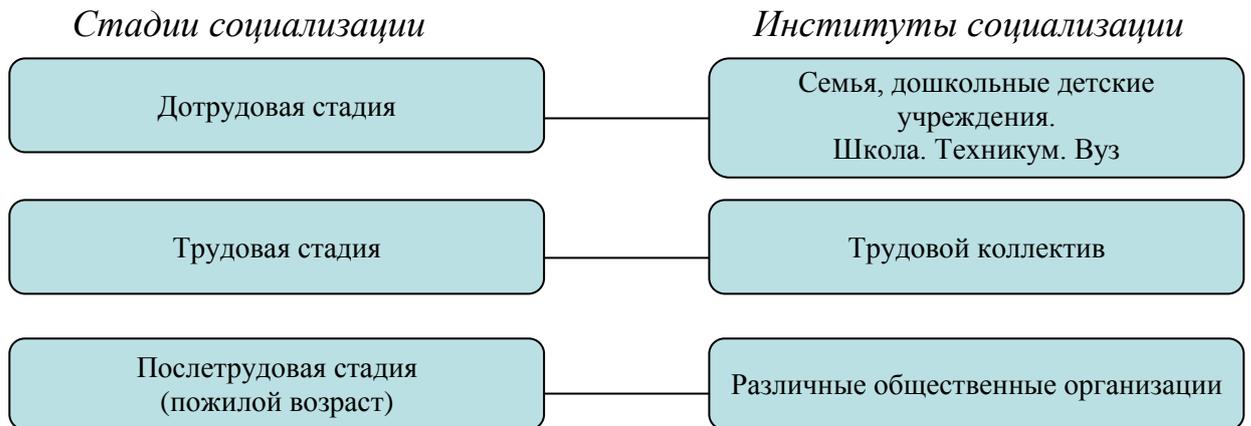


Схема 6. Соотношение институтов и стадий социализации

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятия «социализация личности».
2. Назовите основные сферы социализации.
3. Раскройте стадии и институты процесса социализации.

Тестовые задания

1. Процесс социализации состоит:
 - А) в привитии ребенку нравственных норм
 - Б) усвоение ребенком общекультурного опыта
 - В) воспроизводстве ребенком социальных норм и правил
 - Г) познании социальной действительности
2. Социально-психологические механизмы социализации:
 - А) идентификация
 - Б) подражание
 - В) внушение
 - Г) конформность
 - Д) социальная фасилитация
 - Е) воспитание
3. Стадии развития личности в процессе социализации (по А.В. Петровскому):
 - А) адаптация
 - Б) идентификация
 - В) индивидуализация
 - Г) интеграция
 - Д) имитация
4. Сферы проявления социализации:
 - А) общение
 - Б) деятельность
 - В) самосознание
 - Г) все ответы верны

5. Какой исследователь рассматривал социализацию как научение через наблюдение за поведением других:

А) Д.Хоманс

В) З.Фрейд

Б) А. Бандура

Г) Э.Фромм

Лекция 11. Психология малых групп

Цель:

- **обучающая:** раскрыть основные направления, подходы в социальной психологии групп; ознакомление студентов с психологическими особенностями, факторами и динамикой групповых процессов.

-**развивающая:** сформировать навыки группового принятия решения.

План

1. Понятие группы в социальной психологии и их классификация.
2. История психологии малых групп.
3. Понятие и виды малых групп.
4. Динамические процессы в малой группе.

Группа, пишет Макграф, - это объединение, сложившееся из двух или более человек, которые с определенной мерой активности взаимодействуют друг с другом (McGrath, 1984). Группа возникает всякий раз, когда, по крайней мере, два человека начинают взаимодействовать друг с другом, выполняя каждый свою роль и соблюдая определенные нормы и правила. Иными словами, группа появляется тогда, когда взаимодействие людей приводит к формированию групповой структуры. Причем не обязательно, чтобы люди находились в тесном, непосредственном взаимодействии. Они могут находиться на большом расстоянии друг от друга, редко, а может быть и никогда не видится друг с другом и, тем не менее, образовывать группу.

Признаки группы:

1. Наличие структуры;
2. Наличие организации;
3. Активное взаимодействие членов группы;
4. Осознание себя членами группы как единого целого, как «Мы» в отличие от всех остальных людей, которые воспринимаются как «Они».

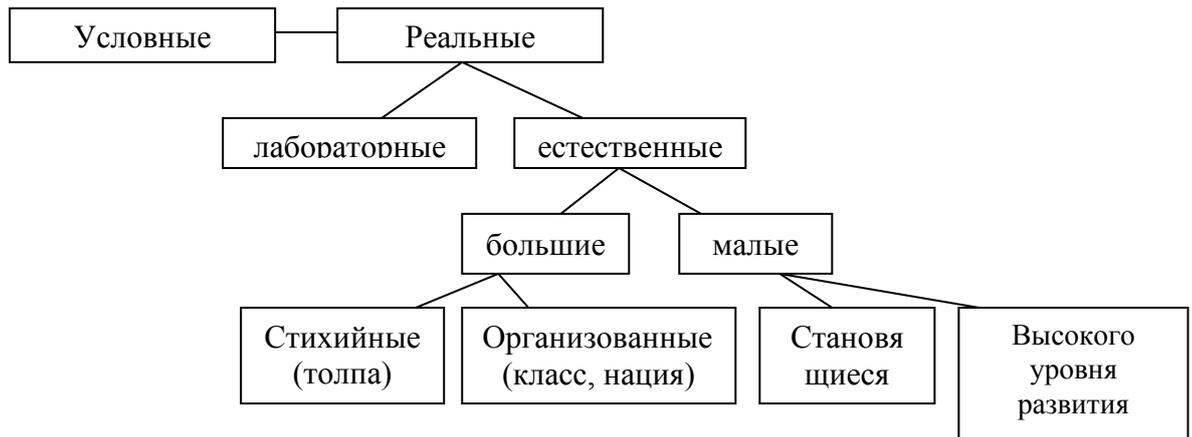


Рис.6 Классификация групп

История психологии малых групп.

Коакционный подход. В самых ранних исследованиях, а они были проведены в США в 20-е гг. XX века, выяснялся вопрос о том, действует ли индивид в одиночку лучше, чем в присутствии других, или, напротив, факт присутствия других стимулирует эффективность деятельности каждого. Акцент делался именно на факте простого присутствия других, а в самой группе изучалось не взаимодействие (интеракция) ее членов, а факт их одновременного действия рядом (коакция). Результаты исследования таких «коактивных» групп показали, что в присутствии других людей возрастает скорость, но ухудшается качество действий индивида (даже если условиями эксперимента снимался момент соперничества). Эти результаты были интерпретированы как возникновение эффекта возрастающей сенсорной стимуляции, когда на продуктивность деятельности индивида оказывали влияние сам вид и «звучание» других людей, работающих рядом над той же самой задачей. Этот эффект получил название эффекта социальной фацилитации, сущность которого сводится к тому, что присутствие других облегчает действия одного, способствует им. В ряде экспериментов было, правда, показано наличие и противоположного эффекта - известного сдерживания, торможения действий индивида под влиянием присутствия других, что получило название эффекта социальной ингибиции. Однако гораздо большее распространение приобрело изучение именно социальной фацилитации, и главным итогом первого этапа исследований малых групп было открытие именно этого явления.

Интеракционистский подход. Второй этап развития исследований знаменовал собой переход от изучения коактивных групп к изучению взаимодействия индивидов в малой группе. Так, в ряде исследований было

показано, что при условии совместной деятельности в группе те же самые проблемы решаются более корректно, чем при их индивидуальном решении: особенно на ранних стадиях решения задач группа совершает меньше ошибок, демонстрирует более высокую скорость их решения и т.д. Так средняя скорость решения задач группой была сопоставлена со средней скоростью решения тех же задач, выполняемых индивидуально, и результат получился в пользу группы. При более детальном анализе, правда, было выявлено, что результаты зависят также и от характера деятельности, но эта идея не получила развития и твердо был установлен лишь факт, что важным параметром групповой деятельности является именно взаимодействие, а не просто «соприсутствие» членов группы.

Деятельностный подход. На третьем этапе исследования малых групп стали значительно более разветвленными. Начали выявлять не только влияние группы на индивида, но и характеристики группы: ее структуру, типы взаимодействия индивидов в группе; сложились подходы к описанию общей деятельности группы. Совершенствовались и методы измерения различных групповых характеристик.

Целесообразно выделить три основных направления в исследовании малых групп, сложившиеся в русле различных исследовательских подходов: 1) социометрическое, 2) социологическое, 3) школа «групповой динамики».

Социометрическое направление в изучении малых групп связано с именем Дж. Морено. Дискуссия, которая постоянно возникает в литературе по поводу ограничений социометрического метода, требует краткого напоминания сути концепции. Морено исходил из идеи о том, что в обществе можно выделить две структуры отношений: макроструктуру (которая для Морено означала «пространственное» размещение индивидов в различных формах их жизнедеятельности) и микроструктуру, что, иными словами, означает структуру психологических отношений индивида с окружающими его людьми. Согласно Морено, все напряжения, конфликты, в том числе социальные, обусловлены несовпадением микро- и макроструктур: система симпатий и антипатий, выражающих психологические отношения индивида, часто не вмещается в рамки макроструктуры, а ближайшим окружением оказывается не обязательно окружение, состоящее из приемлемых в психологическом отношении людей. Следовательно, задача состоит в перестраивании макроструктуры таким образом, чтобы привести ее в соответствие с микроструктурой.

Минус этого направления: предполагалось исследование лишь структуры психологических, т.е. межличностных отношений, непосредственных

эмоциональных контактов между людьми, а другие отношения в группе игнорируются. Социометрическая методика практически стала рассматриваться как основной (а зачастую и единственный) метод исследования малых групп.

Школа «групповой динамики» представляет собой наиболее «психологическое» направление исследований малых групп и связана с именем К. Левина. Направление исследований в этом центре опиралось на созданную Левиным «теорию поля». Центральная идея теории поля, что законы социального поведения следует искать через познание психологических и социальных сил, его детерминирующих, была развита применительно к науке о группах, к анализу этих сил, их локализации и измерению. Основная проблематика сводилась к следующему: какова природа групп, каковы условия их формирования, какова их взаимосвязь с индивидами и с другими группами, каковы условия их успешного функционирования. Большое внимание было также уделено проблемам образования таких характеристик группы, как нормы, сплоченность, соотношение индивидуальных мотивов и групповых целей, наконец, лидерство в группах.

Понятие и виды малых групп.

Малая группа — это небольшое по размеру объединение людей, связанных непосредственным взаимодействием.

Большая часть жизни человека протекает в малых группах: в семье, игровых компаниях сверстников, учебных и трудовых коллективах, соседских, приятельских и дружеских общностях. Именно в малых группах происходит формирование личности, проявляются ее качества, поэтому личность нельзя изучать вне группы. Через малые группы осуществляются связи личности с обществом: группа трансформирует воздействие общества на личность, личность воздействует на общество сильнее, если за ней стоит группа.

Количественные признаки малой группы - ее нижние и верхние границы определяются качественными признаками малой группы, основными из которых являются: контактность — возможность каждого члена группы регулярно общаться друг с другом, воспринимать и оценивать друг друга, обмениваться информацией, взаимными оценками и воздействиями и целостность — социальная и психологическая общность индивидов, входящих в группу, позволяющая воспринимать их как единое целое.



Рис. 7. Виды малых групп

Основные характеристики группы. К элементарным параметрам любой группы (и большой, и малой) относятся: композиция группы (или ее состав), структура группы, групповые процессы, групповые нормы и ценности, система санкций. Рассмотрим эти параметры на примере малых групп.

Композиция группы — это совокупность индивидуальных особенностей членов группы, значимых для ее характеристики как целого.

Структура малой группы - это совокупность связей, складывающихся в ней между индивидами. М.б. формальной, неформальной, социометрической, коммуникативной, ролевой, власти и влияния.

Динамические процессы в малой группе.

Под термином «групповая динамика» обозначается в отличие от статики группы совокупность тех динамических процессов, которые одновременно происходят в группе в какую-то единицу времени и которые знаменуют собой движение группы от стадии к стадии, т.е. ее развитие. Важнейшими из таких процессов являются следующие. Прежде всего, процесс образования малых групп, процессы групповой сплоченности, лидерства и принятия групповых решений. В качестве своеобразного итога развития группы может быть рассмотрено становление такой специфической ее стадии, как коллектив. Процессы образования коллектива - в социально-психологическом разрезе - могут быть поэтому отнесены также к динамическим процессам, происходящим в группе.

Психологические механизмы формирования (возникновения, образования) малых групп различаются в зависимости от того, о каком классе групп идет речь. Образование *формальных групп* происходит вне прямой связи

с потребностями и желаниями людей объединиться именно в рамках данной конкретной группы. К числу таких механизмов относится, в первую очередь, привлекательность данной конкретной группы для индивида. *Неформальные* группы, напротив, образуются преимущественно на основе потребностей индивидов в общении, участии, принадлежности и т.д. Поэтому в их возникновении большую роль играют психологические механизмы эмоциональной привлекательности, психологической совместимости индивидов.

Ролевая структура группы образуется одновременно со становлением группы. **Статус** – это место индивида в структуре межличностных отношений в группе. **Роль** - выполнение тех или иных функций человеком, занимающим определенную социальную позицию. **Ролевые ожидания** - это представления о том, что должен делать человек, играющий конкретную социальную роль. Для того чтобы эта система ожиданий была как-то определена, в группе существуют еще два чрезвычайно важных образования: групповые нормы и групповые санкции.

Групповые нормы - это определенные правила, которые выработаны группой, приняты ею и которым должно подчиняться поведение ее членов, чтобы их совместная деятельность была возможна. Нормы выполняют, таким образом, регулятивную функцию по отношению к этой деятельности.

Д. Картрайт и А. Зандер (1968) выделяют 4 основные функции групповых норм, полагая, что в целом они способствуют самосохранению группы:

1. Помогают группе достичь стоящей перед ней цели.
2. Поддерживают жизнедеятельность группы, служат ее сохранению.
3. Создают свою социальную реальность.
4. Определяют способы взаимоотношений с социальным окружением.

Нормы группы связаны с **ценностями**. Ценности каждой группы складываются на основании выработки определенного отношения к социальным явлениям, продиктованного местом данной группы в системе общественных отношений, ее опытом в организации определенной деятельности.

Санкции - механизмы, посредством которых группа «возвращает» своего члена на путь соблюдения норм. Санкции могут быть двух типов: поощрительные и запретительные, позитивные и негативные.

Феномен группового давления. Этот феномен получил в социальной психологии наименование феномена конформизма. Само слово «конформизм» (от лат. *conformis* — подобный) имеет в обычном языке совершенно

определенное содержание и означает «приспособленчество». Явление конформизма было открыто американским психологом С. Ашем в 1951 г. В его знаменитых экспериментах с подставной группой перед испытуемыми ставилась задача сравнения и оценки длины линий, изображенных на предъявляемых карточках.

Было обнаружено, что существует три типа «конформного» поведения: 1) внутригрупповая внушаемость, т.е. бесконфликтное принятие мнения группы; 2) внешняя конформность - осознанное внешнее согласие при внутреннем расхождении; 3) истинная конформность – когда конфликт между мнением индивида и мнением группы преодолевался в пользу группы. В исследованиях конформности обнаружилась еще одна возможная позиция -это позиция негативизма или конформность наизнанку - если индивид ставит своей целью любой ценой противостоять мнению группы, то он фактически вновь зависит от группы, ибо ему приходится активно продуцировать антигрупповое поведение, антигрупповую позицию или норму, т.е. быть привязанным к групповому мнению, но лишь с обратным знаком.

Групповая сплоченность. Понятие «сплоченность» используется для обозначения таких социально-психологических характеристик малой группы, как степень психологической общности, единства членов группы, теснота и устойчивость межличностных взаимоотношений и взаимодействия, степень эмоциональной привлекательности группы для ее членов.

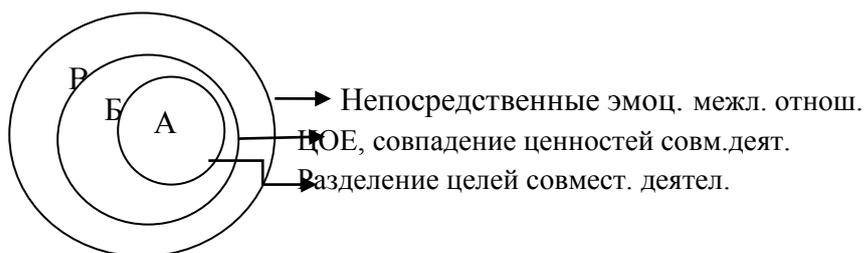
Первые эмпирические исследования групповой сплоченности начались в западной социальной психологии в школе групповой динамики. Л. Фестингер (1950) определял групповую сплоченность как результат влияния всех сил, действующих на членов группы с тем, чтобы удерживать их в ней. В качестве сил, удерживающих индивида в группе, при этом подходе рассматривались эмоциональная привлекательность группы для ее членов, полезность группы для индивида и связанная с этим удовлетворенность индивидов своим членством в данной группе. Уровень сплоченности малой группы определяется частотой и устойчивостью непосредственных межличностных (прежде всего — эмоциональных) контактов в ней.

В рамках социометрического направления уровень групповой сплоченности связывается с уровнем взаимной эмоциональной привлекательности членов группы и определяется относительным числом (долей) взаимных положительных выборов или позитивных эмоциональных оценок индивидов в группе.

Другой теоретический подход к проблеме групповой сплоченности был предложен Т. Ньюкомом, который связал определение групповой сплоченности

с понятием «групповое согласие». Последнее Т. Ньюком определял как сходство, совпадение взглядов (мнений, представлений и оценок) членов группы по отношению к значимым для них явлениям, событиям, людям. Основным механизмом формирования групповой сплоченности в соответствии с этим подходом является достижение согласия членов группы, сближение их социальных установок, мнений и т.д., которое происходит в процессе непосредственного взаимодействия между индивидами.

Близким к данному подходу представляется понимание сплоченности как *ценностно-ориентационного единства группы*, предложенное А.В. Петровским и В.В. Шпалинским (1978), под которым понимается сходство, совпадение отношений членов группы к основным ценностям, связанным с совместной деятельностью. Основная идея «теории деятельностного опосредования межличностных отношений в группе» заключается в том, что всю структуру малой группы можно представить себе как состоящую из трех (в последней редакции четырех) основных слоев, или «страт»:



В - сплоченность действительно выражается развитием эмоциональных контактов; Б - происходит дальнейшее сплочение группы, и теперь это выражается в совпадении у членов группы основной системы ценностей, связанных с процессом совместной деятельности; А - интеграция группы (а значит, и ее сплоченность) проявляется в том, что все члены группы начинают разделять общие цели групповой деятельности.

Рис. 8. Структура малой группы с точки зрения стратометрической концепции

Лидерство и руководство в малых группах

Лидерство в малой группе — это феномен воздействия или влияния индивида на мнения, оценки, отношения и поведение группы в целом или отдельных ее членов. Лидерство основано на личных качествах лидера и социально-психологических отношениях, складывающихся в группе.

Б.Д. Парыгин называет следующие различия лидера и руководителя:

1) лидер в основном призван осуществлять регуляцию межличностных отношений в группе, в то время как руководитель осуществляет регуляцию официальных отношений группы как некоторой социальной организации;

2) лидерство можно констатировать в условиях микросреды (каковой и является малая группа), руководство - элемент макросреды, т.е. оно связано со всей системой общественных отношений;

3) лидерство возникает стихийно, руководитель всякой реальной социальной группы либо назначается, либо избирается, но так или иначе этот процесс не является стихийным, а, напротив, целенаправленным, осуществляемым под контролем различных элементов социальной структуры;

4) явление лидерства менее стабильно, выдвижение лидера в большой степени зависит от настроения группы, в то время как руководство - явление более стабильное;

5) руководство подчиненными в отличие от лидерства обладает гораздо более определенной системой различных санкций, которых в руках лидера нет;

6) процесс принятия решения руководителем (и вообще в системе руководства) значительно более сложен и опосредован множеством различных обстоятельств и соображений, не обязательно коренящихся в данной группе, в то время как лидер принимает более непосредственные решения, касающиеся групповой деятельности;

7) сфера деятельности лидера - в основном малая группа, где он и является лидером, сфера действия руководителя шире, поскольку он представляет малую группу в более широкой социальной системе (Парыгин Б.Д, 1971).

Теории происхождения лидерства. Существует три основных теоретических подхода в понимании происхождения лидерства: поведенческий, ситуационный и функциональный. В рамках этих подходов существовали свои теории лидерства: <Теория черт>, <ситуационная теория лидерства>, системная теория лидерства.

«Теория черт», разрабатываемая в рамках поведенческого подхода, исходит из положений немецкой психологии конца XIX – начала XX в. и концентрирует свое внимание на врожденных качествах лидера.

Ситуационный подход. На смену теории черт пришло новое объяснение, сформулированное в «ситуационной теории лидерства». Теория черт в данной концептуальной схеме не отбрасывается полностью, но утверждается, что в основном лидерство – продукт ситуации.

В рамках функционального подхода лидерство понимается как функция группы, т.е. явление, порождаемое особенностями групповой активности и характеристиками группы в целом. Этот третий вариант решения проблемы был представлен в так называемой системной теории лидерства, согласно которой лидерство рассматривается как процесс организации межличностных

отношений в группе, а лидер – как субъект управления этим процессом. При таком подходе лидерство интерпретируется как функция группы, и изучать его следует поэтому с точки зрения целей и задач группы, хотя и структура личности лидеров при этом не должна сбрасываться со счетов.

Стиль лидерства.

Одним из первых типологию лидеров разработал К. Левин, который выделял: «авторитарный», «демократический» и «попустительский» стили лидерства. Каждый стиль можно охарактеризовать как минимум с двух сторон – содержательной и формальной.

	Формальная сторона	Содержательная сторона
Авторитарный стиль	Деловые, краткие распоряжения	Дела в группе планируются заранее
	Запреты без снисхождения, с угрозой	Определяются лишь непосредственные цели, дальние – неизвестны
	Четкий язык, неприветливый тон	Голос руководителю – решающий
	Похвала и порицания субъективны	
	Эмоции не принимаются в расчет	
	Показ приемов – не система	
Демократический стиль	Позиция лидера – вне группы	
	Инструкции в форме предложений	Мероприятия планируются не заранее, а в группе
	Не сухая речь, а товарищеский тон	За реализацию предложений отвечают все
	Похвала и порицание – с советами	Все разделы работы не только предлагаются, но и обсуждаются
	Распоряжения и запреты – с дискуссиями	
Попустительский стиль	Позиция лидера – внутри группы	
	Тон – конвенциональный	Дела в группе идут сами собой
	Отсутствие похвалы, порицаний Лидер не дает указаний	Никакого сотрудничества Разделы работы складываются из отдельных интересов или исходят от нового лидера
	Позиция лидера – незаметно в стороне от группы	

Процесс принятия группового решения. Процесс принятия группового решения тесно связан с проблемой лидерства и руководства, потому что принятие решения – одна из важных функций руководителя, а организация группы на принятие такого решения – особенно сложная функция.

Процессу принятия решения в группе способствует групповая дискуссия по проблеме, которая может проходить в виде «брейнсторминга» («мозговая атака»), «синектики» («соединение разнородного»).

Феномены, наблюдающиеся в процессе принятия решения группой.

- «Сдвиг риска» - после обсуждения мнения сближаются и точка, в которой они сходятся, обычно соответствует меньшим шансам (и большему риску), чем среднее от их первоначальных суждений.
- «Групповая поляризация» - это усиление изначально существующей позиции членов группы после обсуждения к своему полюсу, вместо раскола мнений внутри подгруппы.
- «Группомыслие» - такая высокая степень включенности в систему групповых представлений и ценностей, которая мешает принятию правильного решения.

Эффективность групповой деятельности. Все динамические процессы, происходящие в малой группе, обеспечивают определенным образом эффективность групповой деятельности. Характеристики эффективности деятельности группы: зависимость эффективности от сплоченности группы, от стиля руководства, влияние на эффективность способа принятия групповых решений и т.д. В качестве показателей эффективности рассматриваются:

- продуктивность – производительность труда в группе,
- удовлетворенность членов группы трудом в группе,
- сверхнормативная активность (стремление членов группы добиваться высоких показателей сверх необходимого задания).

Контрольные вопросы

1. Дайте определение малой группы, назовите ее основные качественные признаки.
2. Перечислите основные виды малых групп.
3. Назовите основные механизмы образования малых групп (формальных и неформальных).
4. Перечислите основные характеристики социометрической структуры малой группы.
5. Перечислите динамические характеристики малой группы.
6. Раскройте суть феноменов группового давления и конформизма.
7. Назовите основные теории и классификации лидеров.
8. Опишите феномен групповой сплоченности.

Тестовые задания

1. Почему мы говорим, что группы характеризуются динамикой:
 - А) в них редко бывает лидер
 - Б) они обычно бывают неформальными
 - В) они обычно бывают соревновательными
 - Г) они постоянно меняются

2. Какая из перечисленных особенностей относится к характеристикам сплоченной группы:
 - А) готовность прийти на выручку друг другу
 - Б) соперничество
 - В) равнодушие
 - Г) плохая посещаемость собраний
3. Специфический признак малой группы, отличающий ее от большой:
 - А) общественные отношения в форме непосредственных личностных контактов
 - Б) в малой группе всегда есть лидер
 - В) члены группы объединены совместной деятельностью
4. Какие из перечисленных групп относятся к малым:
 - А) семья, состоящая из трех человек
 - Б) пассажиры автобуса
 - В) зрители на концерте
 - Г) рабочая бригада из сорока человек
 - Д) пять покупателей в магазине
5. Возникшая в школьном классе группировка близких друзей, объединенных общим интересом, является:
 - А) референтной группой
 - Б) группой членства
 - В) неформальной группой
 - Г) формальной группой
6. Механизм интерпретации поступков и чувств другого человека называется:
 - А) стереотипизацией
 - Б) каузальной атрибуцией
 - В) аттракцией
 - Г) межличностной атрибуцией
7. Группы какого размера наиболее продуктивны:
 - А) из трех человек
 - Б) из пяти человек
 - В) из десяти человек
 - Г) из четырнадцати человек
8. Для чего применяется «мозговой штурм»:
 - А) чтобы помочь группе достичь согласия по принимаемому решению
 - Б) предотвратить панику
 - В) выработать новые, творческие подходы к решению проблемы

- Г) поддержать авторитет и власть руководства
9. В какой ситуации вы примете самое рискованное решение:
- А) действуя в одиночку
- Б) находясь в группе
- В) под руководством вышестоящего лица
- Г) с деловым партнером
10. Нонконформизм – это:
- А) устойчивость к групповому давлению
- Б) внешнее согласие с мнением группы
- В) изменение мнения в сторону мнения группы
- Г) мнение противоположное мнению группы
11. Согласно этой теории, лидером может стать человек, который обладает набором определенных качеств, характеристик:
- А) теория черт
- Б) ситуационная теория
- В) системная теория
- Г) все ответы верны

Лекция 12. Социально-психологические особенности функционирования малых групп и коллективов.

Цель:

- **обучающая:** раскрыть основные феномены взаимодействия индивида и малой группы, механизмы развития малой группы в коллектив.
- **развивающая:** сформировать навыки конструктивного решения конфликта.

План

1. Идеи развития группы в отечественной и зарубежной социальной психологии.
2. Психологические механизмы группового развития.
4. Модели развития группы
5. Взаимодействие индивида и группы.
6. Конфликты в группе и пути их устранения.

Идеи развития группы в отечественной и зарубежной социальной психологии. Динамические процессы характеризуют ситуацию в группе в каждый конкретный момент ее существования. Но в отличие от лабораторных, реальные группы существуют достаточно длительное время, они в определенном смысле «проживают» свою собственную жизнь. С другой

стороны, длительность «жизни» малой группы не может быть сравнима с существованием больших групп, включенных в ход исторического развития.

Существует два направления в зарубежной психологии, анализировавшие развитие групповой жизни в совместной деятельности.

Первое направление сосредоточило свое внимание на исследование этапов развития группы. Прежде всего, идея развития группы была обозначена в психоаналитической концепции, толчок чему был дан работой З. Фрейда «Групповая психология и анализ Эго». В рамках психоаналитической ориентации возникла теория развития группы Л. Бенниса и Г. Шеппарда. Она построена на осмыслении тех процессов, которые происходят в так называемых Т-группах, или группах тренинга. Авторы в существовании группы выделяют две фазы, на каждой из которых группа решает определенный набор проблем. Отмечается, что каждая конкретная группа может по-разному реализовать общую модель развития: демонстрировать какие-то отклонения или просто распадаться в случае недостижения поставленной цели. Естественно, что модель развития группы тренинга - это весьма специфическая модель и вряд ли она применима при описании другого типа групп. Но важно то, что соприкосновение с реальными группами, хотя и особого рода, заставило авторов обратить внимание на ту сторону функционирования группы, которая ранее не фигурировала как предмет исследования.

Другое направление связано с именами Р. Морленд и Дж. Ливайн, которые ввели особое понятие «социализация группы», при помощи которого по аналогии с процессом социализации индивида рассматривается процесс группового развития.

Критерии, на основе которых можно сравнивать различные стадии в развитии группы, следующие:

оценивание (целей группы, ее положения среди других групп, значения целей группы для ее членов);

обязательства группы по отношению к членам (условия, при которых члены группы больше «обязаны» ей, последствия этих взаимных обязательств);

преобразование ролей членов группы (большая или меньшая включенность членов группы, их идентифицированность с ней).

На основании этих критериев фиксируются так называемые периоды в жизни группы и соответствующие им различные позиции членов. Сочетания периодов и позиций отражены в предложенной М. Чемерсом и названной «системно-процессуальной модели» развития группы. Его заслуга в том, что впервые введено само понятие «стадий» развития группы, которые

различаются друг от друга по набору критериев. Так или иначе, каждая стадия связана со сменой состава группы: в нее входят новые члены, частично уходят старые, происходит превращение потенциального члена группы в «полного» члена, затем, иногда, в «маргинального» члена, если группа перестает его удовлетворять; наконец, возможен и разрыв с группой. Факторами этой смены ролей членов группы являются мера принятия группой каждого члена и, напротив, принятие членом группы ее реальности. Во-вторых, сформулирована мысль о том, что социализация группы происходит не в вакууме: на изменения в группе влияет характер культуры и общественных отношений, в рамках которых существует группа. Механизм этого воздействия раскрывается через внесение каждым новым членом группы ценностей общества, которые им отрефлексируются и применены к оцениванию ситуации в группе, своего положения в ней и т.п. Фаза развития группы, таким образом, соотносится с определенными изменениями в обществе.

Таким образом, в западной социальной психологии существует большое количество моделей развития группы. Для большинства из них характерно выделение трех основных этапов или стадий: ориентировки в ситуации, конфликта и достижения согласия или равновесия. Модель развития малой группы, предложенная американским психологом Б.Такменом, основана на выделении двух основных сфер или измерений групповой жизнедеятельности - деловой, связанной с решением групповой задачи, и межличностной, связанной с развитием групповой структуры. В сфере деловой активности Б. Такмен выделяет следующие стадии: 1) ориентировка в задаче и поиск оптимального способа ее решения, 2) эмоциональные реакции на требования задачи, противодействие членов группы требованиям, предъявляемым к ним в связи с решением задачи и противоречащим их собственным намерениям, 5) открытый обмен информацией с целью достижения более глубокого понимания намерений друг друга и поиска альтернатив, 4) принятие решения и активные совместные действия по его реализации.

В сфере межличностной активности Б.Такмен выделяет стадии: 1) «проверка и зависимость», ориентировка членов группы в характере действий друг друга и поиск взаимоприемлемого поведения, 2) «внутренний конфликт», связанный с нарушением взаимодействия и отсутствием единства в группе, 3) «развитие групповой сплоченности», преодоление разногласий и разрешение конфликтов, 4) «функционально-ролевая согласованность», связанная с образованием ролевой структуры группы, соответствующей содержанию групповой задачи. Изменения в выделенных сферах протекают взаимосвя-

занно, а противоречия между ними могут рассматриваться как механизмы группового развития.

В качестве второго направления исследований, где обозначается идея развития группы, можно назвать исследования по сравнению таких ориентаций личности, как коллективизм - индивидуализм. Коллективизм и индивидуализм рассматриваются как полярные ценности, получающие весьма различное распространение в разных обществах. Большинство исследований проведено на основе сравнения преимущественной ориентации в США и различных странах Юго- Восточной Азии. Индивидуализм как ценность, свойственная американской культуре, порождает такие специфические нормы поведения индивида в группе, как ориентацию не на групповые, а на собственные цели, стремление подчеркнуть свой вклад в групповую деятельность, достаточную закрытость в общении, признание относительно низкой цены группы для своего существования в ней. Коллективизм как норматив традиционных обществ также определяет взаимоотношения индивида с малой группой. Он проявляет себя в таких нормативах поведения, как позитивное отношение к целям группы, уважение к уравнительному распределению «благ» в ней, большая открытость в общении, готовность поставить цели группы выше собственных.

В отечественной психологии проблема развития группы получила свое специфическое решение в психологической теории коллектива. Особенность именно такого подхода продиктована двумя обстоятельствами. С одной стороны, определенной традицией исследования коллектива в отечественной науке (в работах К.Маркса впервые была высказана мысль о том, что коллектив - специфическая форма организации людей социалистического общества). С другой стороны, чисто научным содержанием специфики социальной психологии обусловлено тем, что важно было выделить и изучить особое качество группы, называемое коллектив.

Что же касается разработки проблемы в истории отечественной науки, то там содержится много полезного, в частности в работах А.С. Макаренко. Важнейший *признак коллектива*, по Макаренко, - это не любая совместная деятельность, а социально-позитивная деятельность, отвечающая потребностям общества. Поэтому первым признаком коллектива как группы особого рода является именно его направленность, которая обеспечивает особое качество личностей, в него входящих, а именно - их целеустремленность, что и позволяет создать организацию с соответствующими органами управления и выделением лиц, уполномоченных на выполнение определенных функций.

Макаренко выделил следующие стадии развития коллектива: стадия *первичного синтеза, дифференциации и вторичного синтеза или интегрирования*. Важнейшим условием развития коллектива по ступеням Макаренко считал непрерывное развитие тех самых общественно значимых целей, ради которых создан коллектив. Это предполагает, что должны быть обрисованы «перспективные линии» развития коллектива, разработана «диалектика требований», организованы «завтрашние радости». Успешное сочетание всех этих факторов создает в коллективе такую атмосферу, которая наилучшим образом соответствует развитию личностей, входящих в него.

Обязательные признаки коллектива. Прежде всего это:

- объединение людей во имя достижения определенной, социально одобряемой цели.

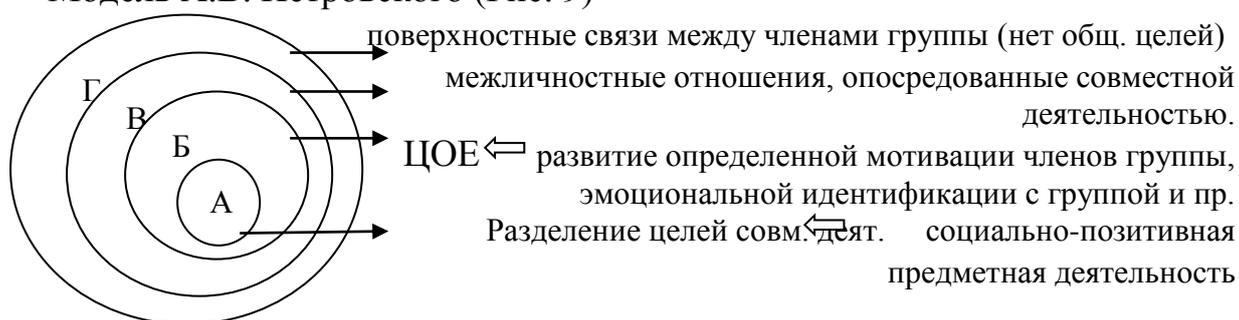
- наличие добровольного характера объединения.

- его целостность, что выражается в том, что коллектив выступает всегда как некоторая система деятельности с присущей ей организацией, распределением функций, определенной структурой руководства и управления.

- коллектив представляет собой особую форму взаимоотношений между его членами, которая обеспечивает принцип развития личности не вопреки, а вместе с развитием коллектива.

Стадии и уровни развития коллектива. В отечественной социальной психологии существует несколько «моделей» развития группы, фиксирующих особые стадии или уровни в этом движении.

Модель А.В. Петровского (Рис. 9)



Это представление о многоуровневой структуре групповых отношений позволяет рассмотреть путь, проходимый каждой группой, как последовательное включение совместной деятельности в опосредование многообразных контактов между членами группы.

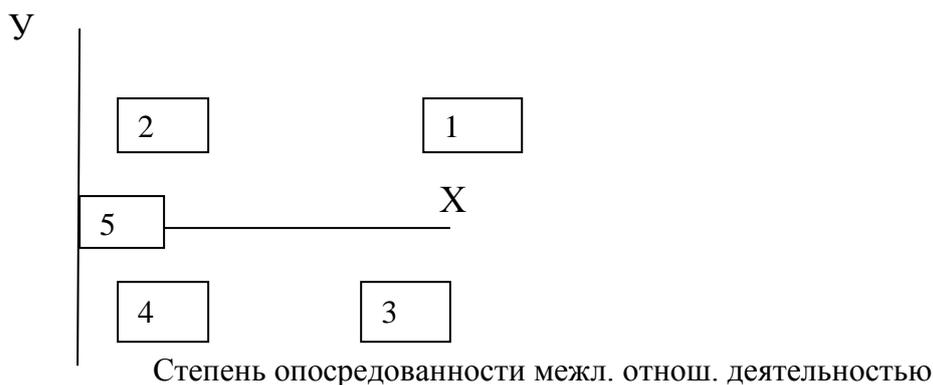


Рис.10. Типология групп в рамках психологической теории коллектива (А.В. Петровский)

Фигура 1 – коллектив; фигура 2 - общность с высоким уровнем социальной значимости деятельности, но с невысокой степенью опосредования; фигура 3 - антиобщественная по группа; фигура 4 - антиобщественная группа при условии, что отношения между ее членами в слабой степени опосредованы антисоциальной деятельностью; фигура 5 - группа с чрезвычайно слабой степенью выраженности социального содержания деятельности (как позитивной, так и негативной) и такой же слабой степенью значимости этой деятельности для всех групповых процессов (экспериментальная группа, собранная из случайных людей).

Модель Л.И. Уманского.

Отличительными признаками (параметрами) развития группы выступают, *направленность (содержание групповых целей, мотивов и ценностей), организованность, подготовленность к выполнению совместной деятельности, интеллектуальная, эмоциональная и волевая коммуникативность, стрессоустойчивость.* (Уманский, 1971). Континуум реальных групп - от момента объединения ранее незнакомых людей ради определенной совместной деятельности и до того периода существования этой группы, когда ее можно назвать коллективом, т.е. до момента ее социальной зрелости. Отличие одной стадии от другой прослеживается по каждому из выделенных параметров.

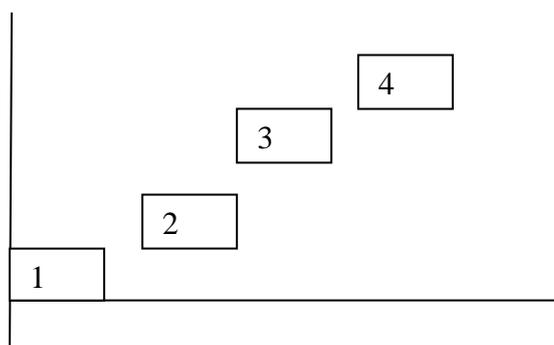


Рис.11. Типология групп по Л.И. Уманскому.

1 - *Номинальная группа* - внешним, формальным объединением индивидов вокруг поставленных социальных задач. 2 - *Группа-ассоциация* - начальная межличностная интеграция в сфере эмоциональных отношений. 3 - *Группа-кооперация* - преобладание интегративных тенденций в сфере деловых отношений. 4 - *Группа-автономия* - высокое внутреннее единство в сфере деловых и эмоциональных отношений. 5 - *Группа-корпорация* - изоляция группы и концентрация активности ее членов на узкогрупповых целях. 6 - *Коллектив* - интеграция с другими группами на основе направленности на более широкие социально значимые цели.

Взаимодействие индивида и группы. К основным феноменам взаимодействия индивида и малой группы относят феномены *группового давления, лидерства*, а также ряд других феноменов, наблюдающихся при коллективном поведении несвязанных друг с другом людей. Это – социальная фасилитация, ингибция, социальная леность, деиндивидуализация.

Социальная фасилитация (от англ facility — облегчение) — улучшения индивидуальных результатов деятельности в присутствии других людей.

Социальная ингибция (от лат Inhibere — сдерживать, останавливать) — ухудшения результатов деятельности в присутствии других людей.

Социальная леность - тенденция прилагать меньше усилий в ситуации совместной деятельности и отсутствия контроля за индивидуальным вкладом каждого участника.

Деиндивидуализация (Deindividuation) — утрата самосознания и боязни оценки; возникает в групповых ситуациях, которые гарантируют анонимность и не концентрируют внимание на отдельном человеке.

Психологические механизмы развития малой группы. К их числу относят:

1. *Разрешение внутригрупповых противоречий*: между растущими потенциальными возможностями и реально выполняемой деятельностью, между *растущим стремлением* индивидов к самореализации и усиливающейся тенденцией интеграции с группой, между поведением лидера группы и ожиданиями его последователей.
2. «*Психологический обмен*» — предоставление группой более высокого психологического статуса индивидам в ответ за более высокий их вклад в ее жизнедеятельность.
3. «*Идиосинкразический кредит*» — предоставление группой высокостатусным ее членам возможности отклоняться от групповых норм, вносить изменения в жизнедеятельность группы при условии, что они будут способствовать более полному достижению ее целей.

Конфликты в группе и пути их устранения.

Классификация групповых конфликтов.

Организационный конфликт - это интерактивное состояние, проявляемое в разногласиях, различиях или несовместимостях между индивидами и группами. Он может существовать:

а) на внутригрупповом уровне (руководитель—подчиненный; руководитель—подразделение; между рядовыми членами группы; ролевые конфликты);

б) на межгрупповом уровне (вертикальный — между подразделениями разного уровня организационной структуры; горизонтальный — между подразделениями одного уровня; ролевой — из-за неопределенности пересекающихся сфер ответственности и контроля).

Причинами конфликтов на внутригрупповом уровне могут быть: стиль руководства, групповые цели и нормы, организация труда, системы групповой коммуникации, структурные параметры и условия труда, ролевые неопределенности, личностные особенности и интересы членов группы и т. д..

Управление или регулирование конфликтов. Существуют различные способы или стили повеления для регулирования межличностных конфликтов в организации. Р. Блейк и Дж. Мутон (1964 г.) впервые предложили концептуальную схему для классификации типов или стилей управления конфликтами на межличностном уровне, состоящую из 5 типов: принуждение, уход, сглаживание, компромисс и разрешение проблем. В 1976 г. эта схема была немного модернизирована К. Томасом. В 1985 г. М. Рахим, используя аналогичную концептуализацию, предложил свою классификацию (см. рис.12).



Рис. 12. Личностные стили регулирования/разрешения конфликтов.

«Ориентация на себя» означает степень стремления индивида удовлетворить свои потребности и интересы.

«Ориентация на других» означает степень стремления или предрасположенности индивида удовлетворять потребности и ожидания других.

Стили (способы) управления конфликтами: интегрирование, доминирование, уступчивость или сглаживание, избегание и компромисс.

1) Интегрирование — высокая ориентация на себя и на других (открытость, обмен информацией, выяснение и проверку различий для достижения эффективного решения, приемлемого для обеих сторон).

2) Уступчивость или сглаживание — низкая ориентация на себя и высокая на других (попытки преуменьшить важность различий и акцентировать внимание на общности, совладениях, чтобы удовлетворить потребности других, пренебрегая своими собственными интересами).

3) Доминирование - высокая ориентация на себя и низкая на других (ориентация «выиграть — проиграть» или «силовое» поведение, чтобы добиться победы).

4) Избегание — низкая ориентация на себя и на других (уход в сторону, удаление себя (психологически или физически) из ситуации конфликта).

5) Компромисс - средняя ориентация на себя и других (тактика «ты мне — я тебе», т. е. обе стороны что-то теряют, чтобы достичь взаимоприемлемого решения).

Управление групповыми конфликтами в организациях включает два процесса - диагностику конфликта и выбор, и применение стратегии вмешательства. (См. рис.13)



Рис. 13. Управление конфликтами в организации.

Контрольные вопросы

1. Расскажите об основных этапах, которые проходит группа в своем развитии.
2. Параметры развития малой группы.
3. Основные признаки коллектива.
4. Опишите феномены взаимодействия индивида и группы.
5. Охарактеризуйте способы разрешения конфликтов на межличностном уровне.
6. Раскройте содержание процедуры диагностики групповых конфликтов в организации.

7. Опишите модель управления групповыми конфликтами в организации.

Тестовые задания

1. К уровням развития группы, выделенных А.В. Петровским на основании сочетания уровня совместной деятельности и общения, не относится:

А) диффузная группа	В) коллектив
Б) номинальная группа	Г) проколлектив
2. Эффект улучшения деятельности человека в присутствии других людей называется:

А) социальная ингибция	В) социальная лень
Б) социальная фасилитация	Г) социальная деиндивидуализация
3. Деиндивидуализация наблюдается:

А) при выполнении деятельности под наблюдением других людей
Б) при выполнении деятельности в отсутствие других людей
В) в групповых ситуациях, которые гарантируют анонимность
Г) все ответы верны
4. Группа высокого уровня развития называется:

А) коллектив	В) группа-корпорация
Б) группа-кооперация	Г) группа-ассоциация
5. К характеристикам группы высокого уровня развития не относится:

А) сплоченность
Б) эмоциональная идентификация членов группы
В) референтность группы для каждого ее участника
Г) эмоциональное объединение против другой группы
6. Сплоченность группы как ценностно-ориентационное единство рассматривал:

А) Д. Морено	В) А.В. Петровский
Б) Л. Фестингер	Г) Л.И. Уманский
7. Стиль взаимодействия, характеризующийся стремлением достичь альтернативы, путем взаимных уступок называется...

А) соревнование	В) избегание
Б) сотрудничество	Г) компромисс
8. Расширение количества вовлеченных участников в конфликт называется:

А) эскалация	В) инцидент
Б) экспансия	Г) разрешение конфликта

деятельности — и в профессиональные группы. Изучение психологических процессов в этих общностях составляет одну из задач социальной психологии.

Виды больших социальных групп.

По времени существования: длительно существующие большие группы (классы, нации) и коротко существующие (митинги, аудитории, толпа).

По характеру организованности-неорганизованности: организованные группы (партии, союзы) и неорганизованные (толпа).

Выделяют также условные (половозрастные группы (молодежь, женщины, пожилые люди), профессиональные) и реальные (митинги, собрания) большие группы.

Большие группы могут быть открытыми и закрытыми.

Г. Г. Дилигенский выделяет два типа социальных групп (Рис. 14).



Уровни развития больших социальных групп. В историческом развитии общества и в конкретном развитии групп отдельные социальные общности проходят ряд этапов. Эти этапы соответствуют уровню развитости групп. По классификации Г. Г. Дилигенского таких уровней три.

Первый — нижний уровень — типологический, характеризуется тем, что члены соответствующей группы объективно схожи между собой по каким-то признакам.

Второй уровень развития социальной группы характеризуется тем, что члены группы осознают свою принадлежность к данной группе, идентифицируют себя с ее членами.

Третий уровень развития социальной группы предполагает готовность группы к совместным действиям во имя групповых целей. Этот уровень развития социальных групп Г. Г. Дилигенский называет уровнем солидарности.

Факторы, определяющие уровень психологической общности групп.

- Степень гетерогенности и гомогенности группы.
- Степень эмпиричности, очевидности, непосредственности отражения в сознании членов группы признаков, позволяющих идентифицировать свою группу и отделить ее от «чужих», не своих групп (Г.Г. Дилигенский).
- Характер внутригрупповых и межгрупповых коммуникаций.
- Идеология.
- Общественно-исторический опыт группы.

Структура психологии больших социальных групп. Структура психологии большой социальной группы включает в себя целый ряд элементов (Рис. 15).

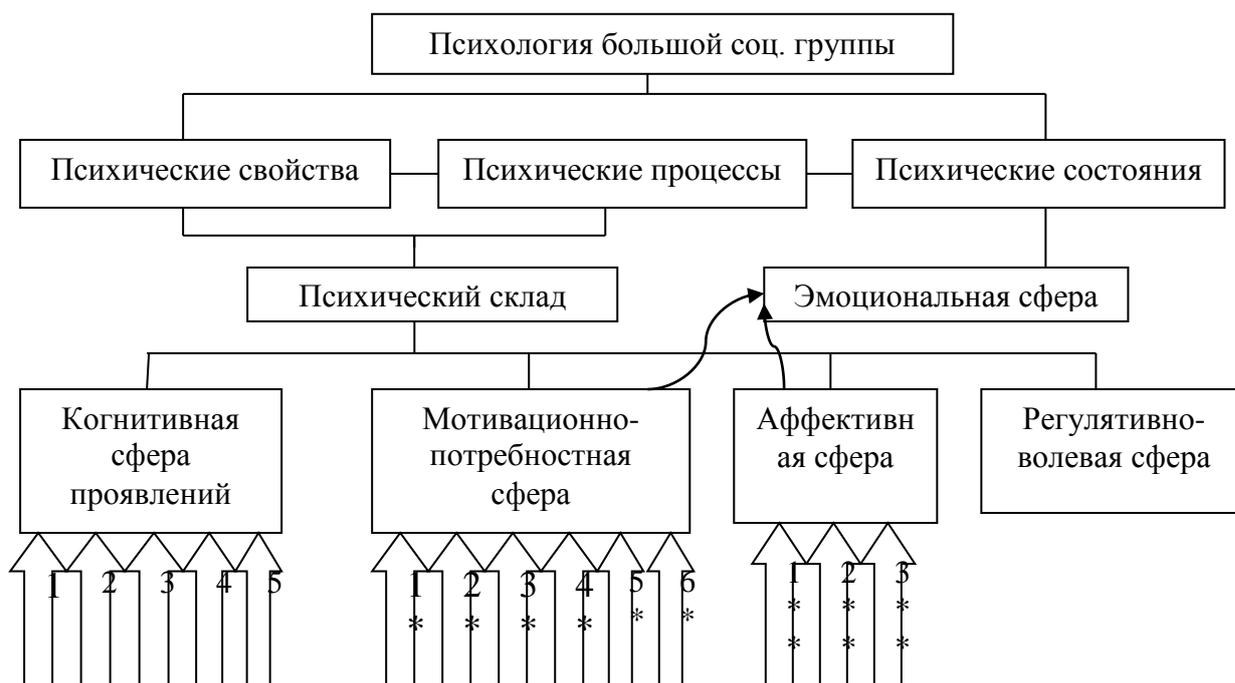


Рис. 15. Структура большой социальной группы

1- коллективные представления, 2 - социальное мышление, 3 - общественное мнение, 4- общественное сознание, 5- менталитет.

1* - общегрупповая мотивация, 2* - групповые потребности, ценности, интересы, 3* - групповые цели, 4* - установки, 5* - идеалы, 6* - жизненные ориентации.

1** - социальные чувства, 2**- эмоции, 3**-общественные настроения.

Психология народов и этнических групп. Этническая психология — отрасль социальной психологии, которая занимается исследованием психологии больших групп — народов. Она изучает психологические особенности народа, обусловленные единством его происхождения. Традиция исследования психологии этнических групп восходит к работам В. Вундта по «психологии народов», где «народ» интерпретировался именно как некоторая этническая общность.

В настоящее время в мировом этническом процессе прослеживаются две тенденции. Первая заключается в глобальной интеграции народов, а вторая — в дифференциации этносов, сохранении этнической идентичности.

Типы этнических общностей: нация, народность, племя и род.

Национальный характер - наиболее типичные и достаточно устойчивые психологические особенности, выражающие отношения большинства представителей этнической общности к разным явлениям окружающего мира. Основной сферой проявления национального характера является разного рода деятельность, поэтому исследование национального характера возможно при помощи изучения продуктов деятельности: наряду с исследованием обычаев и традиций особую роль играет здесь анализ народного искусства и языка.

Национальный темперамент - типичные проявления его свойств у большинства представителей этноса.

В основе *этнического (национального) чувства* лежит эмоциональная сторона осознания своей этнической принадлежности. Оно тесно связано с существованием в народе национальных и националистических идей.

Факторы, формирования этнопсихологических особенностей народа.

- Социально-экономические условия жизни;
- Политика и идеология, господствующие в обществе;
- Религия;
- Значимые события в истории народа (длительные войны, стихийные бедствия, освоение земель и пр.);
- Межнациональный опыт общения;
- Географическая среда;
- Миграция населения.

Функции этнической психологии.

- Отражательная функция - в этнопсихологических особенностях отражаются своеобразные природно-климатические условия, в которых происходило формирование и развитие этнической общности, исторические события и другие факторы.

- Регулятивная функция - регламентирование различных форм общения и поведения представителей этнической группы.

- Воспитательная функция — привитие населению черт, свойственных ее национальному характеру, общенациональным привычкам и т. д.

Структура этнопсихологических характеристик народа.

Первый уровень - ценностные ориентации.

Второй уровень - широкий спектр разнообразных отношений представителей этноса к различным явлениям окружающего мира (отношения между собой, к представителям других народов, работе и пр.).

Третий уровень - компоненты, связанные со спецификой психических процессов и темперамента.

Наличие в структуре этнопсихологических особенностей народа трех, а не 4-5 уровней далеко не бесспорно. Можно сказать, что, в принципе, существует и генетический уровень этнопсихологических характеристик народов

Субъектом этнопсихологических явлений быть большие группы — этносы (макроподход), профессиональные, возрастные и другие группы (мезо-подход) и конкретные личности (микроподход) (Резников, 1999).

Этнопсихологические особенности общения. В межличностном восприятии (познании) срабатывает механизм этноцентризма - восприятие партнера по общению через призму своего этнического бытия.

При недостаточном знакомстве представителя одного этноса с представителем другого этноса срабатывает механизм стереотипизации, т.е. осуществляется приписывание воспринимаемому человеку психологических характеристик его этноса (особенно в тех случаях, если воспринимаемого хорошо не знают). *Гетеростереотип* — это представление об этнопсихологическом облике другого народа (аутгруппы) и фиксация в нем определенного к нему отношения. *Аутостереотип* — это представление о своем народе (ингруппе) и фиксация в нем, как правило, позитивного отношения

Этническое (национальное) сознание - отражение народом своего прошлого, настоящего и будущего бытия в духовной и материальной культуре, а также в обыденном сознании (национальные традиции, обычаи, привычки и пр.).

Этнические миграции - процесс перемещения народов с одних мест в другие. *Этническая адаптация* - приспособление к новым, ранее неизвестным для них условиям. *Эджастмент* - процесс социальной адаптации. *Аккультурация* — процесс адаптации к языку и культуре, сопровождаемый сложностью и напряженностью.

Общая характеристика и типы стихийных групп. Стихийные группы - это кратковременные объединения большого числа лиц, с весьма различными интересами, собравшихся вместе по какому-либо определенному поводу и демонстрирующих какие-то совместные действия. Членами такого временного

объединения являются представители разных больших организованных групп: классов, наций, профессий, возрастов и т.д.

Типы стихийных групп:

- Толпа - многочисленное скопление людей, находящихся в непосредственных контактах друг с другом и в состоянии повышенного эмоционального возбуждения, характеризующееся изначальным стихийным своим образованием (или потерей организации) и отсутствием общей для всех осознанной цели (или ее утратой).

-Масса - более стабильное образование с довольно нечеткими границами. Может быть организованной и неорганизованной.

-Публика - кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-то зрелищем - на трибуне стадиона, в большом зрительном зале, на площади перед динамиком при прослушивании важного сообщения.

Типы толп. По уровню активности толпы делятся на: пассивные, активные и агрессивные. *Пассивные* (спокойные) толпы отличаются отсутствием эмоционального возбуждения. *Активной* толпой является всякая толпа, находящаяся в состоянии разной степени эмоционального возбуждения. В *агрессивной* толпе уровень эмоционального возбуждения и, соответственно, внутренней и внешней активности существенно возрастает.

Толпы, объединенные чувством страха, вызванного опасностью для жизни или нормального функционирования людей, делятся на: *спасающиеся* и *панические*. *Панические* толпы отличаются от спасающихся более высокой степенью угрозы для людей, полной утратой всякой организации; поведение людей походит на *механические, автоматически* совершаемые действия, они характеризуются так называемым *суженным* сознанием, когда люди многое из окружающего не воспринимают и могут неадекватно себя вести. *Спасающиеся* толпы поддаются некоторой организации.

Стяжательская толпа (мародерская) — это скопление чрезвычайно активно действующих и нацеленных на грабеж людей, захват различных материальных ценностей, ставших легкодоступными в результате каких-то стихийных бедствий, например: брошенные дома, полуразрушенные магазины и склады при землетрясениях, наводнениях, крупных пожарах, техногенных катастрофах.

Толпы также могут быть *демонстрирующими*, т. е. выражающими свое отношение к каким-либо социальным событиям, действиям властей или в целом к условиям жизни.

К формально-структурным характеристикам толпы относятся:

- Форма толпы - кольцеобразная, имеющая центр (или ядро) и периферийные слои.
- Величина толпы - количество собравшихся людей.
- Плотность толпы - число людей, приходящихся на 1 кв. м.

К психологическим особенностям поведения человека в толпе относятся:

1. Снижение самоконтроля (интернальности).
2. Деиндивидуализация поведения людей в толпе: они постепенно утрачивают индивидуальность своего поведения.
3. Неспособность удерживать внимание на одном и том же объекте.
4. Особенности переработки информации. Человек в толпе легко искажает воспринимаемую разнообразную информацию.
5. Повышенная внушаемость. Человек в толпе легко может поверить в необычную информацию.
6. Повышенная физическая, психофизиологическая и психическая активация.
7. Нетипичность, необычность поведения.

Способы воздействия, реализуемые в стихийных группах:

- Заражение - бессознательная невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям.
- Внушение - особый вид воздействия, а именно целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу.
- Подражание - воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения.

Социальные движения - представляют собой достаточно организованное единство людей, ставящих перед собой определенную цель, как правило, связанную с каким-либо изменением социальной действительности. Социальные движения обладают различным уровнем:

- широкие движения с глобальными целями (борьба за мир, за разоружение, против ядерных испытаний, за охрану окружающей среды и т.п.),
- локальные движения, которые ограничены либо территорией, либо определенной социальной группой (за равноправие женщин, за права сексуальных меньшинств и т.д.),
- движения с сугубо прагматическими целями в очень ограниченном регионе (за смещение кого-либо из членов администрации муниципалитета).

Черты социальных движений:

- определенное общественное мнение, на котором оно базируется.
- в качестве цели имеет изменение ситуации в зависимости от его уровня: то ли в обществе в целом, то ли в регионе, то ли в какой-либо группе.

- программа движения.
- движение отдает себе отчет в тех средствах, которые могут быть использованы для достижения целей.
- всякое социальное движение реализуется в той или иной степени в различных проявлениях массового поведения, включая демонстрации, манифестации, митинги, съезды и пр. (Штомпка, 1996).

В основе присоединения людей к движению лежат мотивы участников. Они подразделяются на фундаментальные и ситуационные. Рекрутация сторонников движения осуществляется различными путями: в локальных движениях - это рекрутация «на улице», в движениях более высокого уровня рекрутация происходит в тех группах, в которых родилась инициатива.

Социально-психологические феномены в больших социальных группах.

Слухи — это форма искаженной (трансформированной) информации о значимом объекте, циркулирующей в больших диффузных группах в условиях неопределенности и социально-психологической нестабильности.

Закономерности их возникновения и распространения:

Во-первых, слухи возникают в связи с важными для людей событиями или значимыми для них социальными объектами.

Во-вторых, они возникают в условиях неопределенности, когда информация либо совсем отсутствует, либо явно недостаточна, либо является противоречивой.

В-третьих, им способствует политическая и экономическая нестабильность в общности, в которую входит интересующая диффузная группа.

В-четвертых, благоприятным фактором порождения слухов становится *желание людей* стать свидетелями чего-то *необычного* в жизни, какой-то сенсации или чуда и т. п.

Функции слухов:

- удовлетворяют естественную социальную потребность человека в познании окружающего мира;
- делают социальную среду для человека субъективно более ясной, понятной;
- помогают человеку сориентироваться в ситуации, регулируют его поведение;
- предвосхищают социальные события, что помогает человеку что-то предусмотреть, внести коррективы в свои представления, отношения к социальным явлениям, в реальное поведение.

Паника - стихийно возникающее состояние и поведение большой совокупности людей, находящихся в условиях поведенческой неопределенности в повышенном эмоциональном возбуждении от бесконтрольного чувства страха.

Характеристики паники:

- паника возникает в группах большой численности (толпе, диффузной группе, массовом скоплении людей);
- паника вызывается чувством бесконтрольного (неуправляемого) страха, основанного на реальной или мнимой угрозе,
- паника — это чаще всего стихийно возникающее, неорганизованное состояние и поведение людей;
- для людей в паническом состоянии характерна так называемая поведенческая неопределенность (состояние растерянности, неясности как себя вести, поэтому возникает хаотичность в действиях и неадекватность поведения в целом).

Факторы паники:

1. Общая психологическая атмосфера тревоги и неуверенности большой группы людей в случаях опасности или в результате продолжительного периода переживания негативных эмоций и чувств.
2. Наличие возбуждающих и стимулирующих панику слухов.
3. Наличие предрасположенности к панике у так называемых паникеров.

Другая классификация выделяет такие факторы паники: физические, психические, социально-психологические.

Психология межгрупповых отношений и взаимодействий.

Первые попытки описания и анализа межгруппового взаимодействия представлены уже в работах Г. Лебон (1896) и У. Макдугалл (1908). Однако регулярные эмпирические (в том числе — экспериментальные) исследования в этой области начались только после Второй мировой войны.

Основные теоретические подходы к исследованию межгрупповых отношений.

У. Самнер в 1906 г описал феномен *этноцентризма* - чувство превосходства своей этнической и культурной группы и одновременной неприязни, враждебности по отношению к другим. Этноцентризм рассматривался как универсальный механизм взаимодействия между этническими группами, в соответствии с которым проявление негативизма и враждебности по отношению к другим этносам является необходимым условием поддержания внутригруппового единства в рамках собственного этноса.

3. Фрейд источником внешнегрупповой враждебности и внутригрупповой сплоченности считал мотивационную сферу индивидов, привлекая в качестве объяснительной схемы Эдипов комплекс.

Внешнегрупповая враждебность и агрессивность как способ разрешения внутриличностных конфликтов и фрустраций используется в качестве объяснительной схемы в целом ряде исследований: авторитарной или этноцентрической личности (Т.Адорно, 1950), генерализации агрессии, возникающей в результате фрустрирующего воздействия на личность (Л.Берковитц, 1972), роли этнических стереотипов в регуляции отношений между представителями различных этносов и рас (Г.Олпорт, 1954, Т.Петтигрю, 1958, Л.Берковитц, 1962).

Т.Адорно показал, что враждебное отношение к представителям других этнических групп связано с определенным набором психологических качеств, характерных для так называемой *авторитарной или этноцентрической личности*: установка на неукоснительное почитание внутригрупповых авторитетов, чрезмерная озабоченность вопросами статуса и власти, стереотипность суждений и оценок, нетерпимость к неопределенности, склонность подчиняться людям, наделенным властью, и нетерпимость к тем, кто находится на более низком статусном уровне. И. Берковитц продемонстрировал в своих исследованиях феномен *генерализации агрессии*: демонстрация испытуемым фильмов со сценами жестокости приводит к усилению проявления агрессивности в отношении представителей других групп, сходных с теми, кто выступал в роли источника фрустрации или был жертвой демонстрируемых актов жестокости. Эти исследования получили широкую известность и оказали значительное влияние на общественную жизнь стран Западной Европы и США.

С принципиально иных теоретических позиций подходит к проблеме межгрупповых конфликтов М.Шериф. Истоки межгрупповой враждебности он видит в объективном конфликте целей и интересов различных групп, неизбежно возникающем в ситуации конкурентного взаимодействия представителей этих групп.

Теория социальной идентичности Г.Тэджфела и Д.Тернера объясняет феномены внутригруппового фаворитизма и внешне-групповой дискриминации как результат серии когнитивных процессов, связанных с установлением сходства и различий между представителями различных социальных групп:

Социальная категоризация — когнитивный процесс упорядочивания индивидом своего социального окружения путем распределения социальных

объектов (в том числе — окружающих людей и себя самого) по группам («категориям»), имеющим сходство по значимым для индивида критериям.

Социальная идентификация — процесс отнесения индивидом себя к тем или иным социальным категориям, субъективное переживание им своей групповой социальной принадлежности.

Социальное сравнение — процесс соотнесения качественных признаков различных социальных групп, результатом которого является установление различий между ними, т.е. межгрупповая дифференциация.

Внутригрупповой фаворитизм и внешнегрупповая дискриминация являются заключительным звеном в серии когнитивных процессов, их неизбежность диктуется потребностью личности в позитивной социальной идентичности, необходимой для поддержания позитивного образа «Я».

Исходя из такого, по преимуществу когнитивного, понимания природы межгрупповой предубежденности и враждебности, по-новому ставится и вопрос о предотвращении или уменьшении межгруппового конфликта. Так, С.Уорчел (1979) считает, что для улучшения межгрупповых отношений важна не просто смена конкурентного взаимодействия на кооперативное, но устранение или уменьшение воспринимаемых различий между группами и максимизация сходства между представителями разных групп, позволяющего им воспринимать себя как членов одной группы.

Постановка и разработка теории межгрупповых отношений в западной социальной психологии во многом была обусловлена содержанием реальностей и проблем общественной жизни экономической, политической и культурной дифференциации общества, социальных и этнических конфликтов. *Процессы межгрупповой дифференциации и интеграции.*

Понятием межгрупповая дифференциация обозначаются социально-психологические процессы межгруппового восприятия, сравнения и оценки, связанные с установлением различий между своей и другими группами.

Рассматривая интегративные тенденции в межгрупповых отношениях, российские психологи выделяют такие феномены, как «межгрупповая афiliation и референтность» (В. С. Агеев и А.А Сыродеева, 1987), «межгрупповое единство» (А.С.Чернышев, 1989), «межгрупповая сплоченность» (А.Н.Кузнецов, 1976), «толерантность» (Н.М. Лебедева).

Понятие «межгрупповая интеграция» характеризует не отсутствие различий в позициях, мнениях, оценках групп, в том числе и по отношению друг к другу, а наличие между группами таких связей и зависимостей, которые способствуют их объединению, взаимодействию, более успешной реализации функций как своей группы, так и той более широкой общности, в

которую включены обе взаимодействующие группы. Процессы межгрупповой дифференциации и внутригрупповой интеграции тесно взаимосвязаны и взаимно обуславливают друг друга.

К факторам детерминации межгрупповых отношений относятся цели и характер организации межгруппового взаимодействия (совместная деятельность групп).

Контрольные вопросы

1. Что понимается под большими социальными группами?
2. Виды больших социальных групп и их характеристики.
3. Какие основные элементы составляют психологию больших социальных групп?
4. Назовите массовые формы стихийного поведения.
5. Поведение человека в толпе и вне ее.
6. Какие социальные условия являются благоприятными для возникновения слухов в больших группах?
7. Что характеризует панику как социально-психологическое явление?
8. Выделите у себя как у представителя этноса, к которому вы принадлежите, типичные характеристики своего народа.
9. Основные феномены межгруппового взаимодействия.
10. Приведите примеры внутригруппового фаворитизма в отношениях между студенческими группами.
11. Каким образом можно снизить эффект межгрупповой дискриминации в отношениях между группами?

Тестовые задания

1. К методам воздействия в процессе общения, осуществляемым на неосознаваемом уровне психики, не относится:

А) убеждение	В) заражение
Б) внушение	Г) подражание
2. К большим, стихийно возникшим социальным группам не относится:

А) толпа	В) аудитория
Б) публика	Г) этническая группа
3. К большим стабильным социальным группам не относится:

А) социальный класс	В) аудитория
Б) профессиональные группы	Г) этническая группа
4. Каких регуляторов социального поведения нет в больших группах:

А) нравы	В) традиции
----------	-------------

непосредственных нужд практической жизни. Для того чтобы проанализировать основные линии возможного приложения социально-психологических знаний, необходимо уяснить, какова же специфика прикладного исследования в отличие от того типа исследований, которые осуществляются в рамках «чистой» науки.

В системе современного научного знания различают несколько основных типов исследований. Одна из классификаций строится на основании такого критерия, как связь задач исследования с непосредственными запросами практики. Именно по этому критерию все исследования можно разделить на фундаментальные и прикладные. Но это такой сильный признак научного исследования, что он в значительной мере модифицирует и все другие характеристики исследовательской деятельности. Очевидно, в самом общем виде различие между любым фундаментальным и прикладным исследованием сводится к тому, что первое отчетливо ориентировано на отыскание законов развития изучаемого предмета, в то время как второе — способов применения на практике того, что открыто при помощи фундаментальных исследований. Вопрос об их соотношении есть одна из актуальных проблем современного науковедения. Она становится особенно острой в условиях научно-технической революции, влияющей на все сферы жизни общества, включая быт, культуру, психологию людей. В условиях научно-технической революции радикально изменяются статус и роль науки в обществе, во много раз возрастает ее значение и вместе с тем усложняется сама организация научного исследования, в том числе и прикладного.

Сам факт появления в науке прикладных исследований свидетельствует о резком возрастании ее роли в современном обществе: это проявляется и в том, что результаты научных исследований включаются в развитие самых различных областей общественной жизни, а прямые приложения науки к практике требуют новых форм ее организации: возникают специальные учреждения, осуществляющие прикладные исследования, в разных звеньях общественного организма создаются специальные «службы», представляющие ту или иную науку. Это возрастание роли прикладных исследований заставляет специально обсудить вопрос о том, как должны строиться отношения между прикладной областью знания и ее фундаментальной частью.

Прикладные исследования в различных областях науки обладают рядом общих черт. Их полезно выделить, чтобы потом выявить специфику прикладного исследования в социальной психологии. Цель всякого прикладного исследования — непосредственное решение практической задачи, более или менее быстрое внедрение результатов этого исследования для

совершенствования каких-то сторон материальной или духовной деятельности общества. Именно этим и обусловлены особенности прикладного исследования.

Во-первых, прикладное исследование организуется непосредственно по заказу какого-либо социального института. Следовательно, в структуре отношений между наукой и практикой возникает ситуация «заказчик» — «исполнитель». Эта линия отношений требует особой регламентации, поэтому при осуществлении всякого прикладного исследования, выполняемого по заказу, действуют некоторые нормы, установленные юридические правила, согласно которым и заказчик, и исполнитель обладают определенными правами и обязанностями.

Во-вторых, поскольку сфера прикладного исследования есть сфера общения профессиональной науки с непрофессиональной (относительно данной науки) средой, постольку встает проблема языка прикладного исследования. Это означает, что существующий в ряде наук профессиональный жаргон оказывается неприемлемым для изложения результатов прикладного исследования. Результаты должны быть изложены в форме, не только доступной заказчику, но и делающей их «готовыми к употреблению». Несмотря на тривиальность этой истины, данная проблема оказывается сложнейшей проблемой нашего времени, поскольку разрыв между профессиональным и обыденным языками достигает порой существенной степени. Проблема перевода терминов науки на язык практики не всегда решается просто: в каждом конкретном случае приходится специально анализировать меру допустимости употребления специальной терминологии, а с другой стороны, меру допустимости ее упрощения.

В-третьих, прикладное исследование использует специфический вид гипотез. Источником формирования гипотез здесь не обязательно является какая-либо соответствующая теория, чаще гипотеза формулируется на основе практических соображений. Эти практические соображения предстают как некоторый веер возможных решений, и один из вариантов решения проверяется в исследовании. Отсюда следует чрезвычайно важный вывод. Нормой всякого научного исследования является соответствие уровня полученного обобщения проверяемой гипотезе, т.е. обобщение не должно претендовать ни на что иное, кроме подтверждения или отвержения гипотезы. Итог исследования должен содержать точный ответ на поставленный вопрос. При этом не исключено, что по мере осуществления исследования могут быть получены более далеко идущие результаты, которые ученый вправе

использовать. Но непосредственная цель прикладного исследования — проверить выдвинутую практикой гипотезу.

В-четвертых, в прикладном исследовании существует необходимость не просто четкого формулирования рекомендаций, но и указание направления, а порой и сроков, этапов их внедрения в практику. Такая мера строгости в этом вопросе не обязательна в фундаментальном исследовании, хотя и здесь весьма желательна. Прикладное исследование, не содержащее такого плана реализации, вызывает неудовлетворенность заказчика.

В-пятых, в прикладном исследовании приняты совершенно иные критерии эффективности. Если в фундаментальном исследовании показателями его успешности могут быть ссылки на него в научных журналах («индекс цитирования»), награждение его автора научной премией или присуждение ему ученой степени, то в прикладном исследовании таким критерием является лишь одно — решение конкретной задачи, поставленной заказчиком.

Наконец, в-шестых, различаются роли «теоретика» и «практика»: теоретик продуцирует и получает знание о каком-либо процессе, практик добивается реального улучшения в осуществлении этого процесса. Цель ему задана извне, и работа, как правило, лучше оплачивается. Из-за расхождения ролей в сообществе ученых часто возникают конфликты, построенные на взаимном пренебрежении «теоретиков» и «практиков».

Все сказанное означает, что прикладное исследование требует особой квалификации исследователя, определенных навыков, его большой моральной и социальной ответственности. Естественно, что все эти качества становятся особенно значимыми, когда речь идет о прикладных исследованиях, касающихся сферы отношений между людьми.

Возможность практического использования социальной психологии в политике определяется двумя факторами. Психологию следует использовать в политике в том, и только в том случае, если действия основных участников политического процесса могут быть объяснены психологическими феноменами — установками, типом социализации, восприятием себя и друг друга и т.д. Вторым фактором является наличие в арсенале социально-психологических методов таких, которые могут быть применены для решения политических проблем. (Гозман Л.Я., Шестопап Е.Б).

Использование социально-психологических знаний в области рекламы позволяет оценить воздействие рекламной компании, выявить причины популярности/непопулярности магазина или товаров, исследовать мотивацию покупателей и т.д.

Последнее время в связи с изменением судебной реформы и появлением суда присяжных социальная психология нашла свое практическое приложение в исследовании коммуникации участников судебного процесса, изучении факторов, обуславливающих выход юриста из профессиональной роли в ходе судебного процесса и переход на другие позиции (гражданскую, морализаторскую, воспитательную и т.п.); в изучении условий перехода присяжных заседателей из позиции «зрителя» в позицию «деятеля» и обратно и т.д.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается прикладное значение социально-психологического знания?
2. Какова роль социально-психологических знаний в политической психологии?
3. Какие примеры использования проблематики социально-психологических исследований в системе средств массовой информации и рекламы вы можете привести?
4. Какое место занимают социально-психологические знания в спорте и искусстве?

Темы курсовых работ

1. Конфликт. Приемы управления конфликтом в молодежной среде.
2. Социализация и социально-психологическая адаптация личности.
3. Социально-психологические свойства личности, обуславливающие успешность деятельности ювенолога.
4. Управление процессом принятия групповых решений.
5. Проблема организации руководства и лидерства в группе.
6. Психологические предпосылки повышения сплоченности людей в малой группе.
7. Социально-психологический тренинг как средство повышения эффективности деловых и иных отношений.
8. Морально-психологический климат в группе. Способы его измерения и управления.
9. Психологические особенности поведения человека в толпе.
10. Особенности межгрупповых отношений: факторы их детерминации, возможность управления.
11. Основные социально-психологические барьеры в общении и пути их устранения.

12. Проблема регуляции социального поведения личности.
13. Феномен «группового давления» в малой группе и типы индивидуального поведения в ней.
14. Особенности делового общения.
15. Социальные движения: специфика, особенности управления.
16. Особенности эффективного общения: способы и средства.
17. Особенности психологического воздействия на людей в процессе политических, избирательных и рекламных компаний.
18. Невербальное поведение как показатель искренности.
19. Возрастные особенности общения в школьном классе.
20. Психология массового общения.

Вопросы к зачету по социальной психологии

1. Место и роль социальной психологии в системе научного знания.
2. Предмет и задачи социальной психологии. Сферы применения социально-психологического знания.
3. Общая характеристика основных методов социальной психологии и их значение для деятельности специалистов по работе с молодежью.
4. История становления и развития социально-психологических идей.
5. Опрос как метод социальной психологии. Особенности, разновидности и правила составления анкет и опросных листов.
6. Сущность, структура и функции общения.
7. Общение как коммуникативный процесс. Вербальная и невербальная информация.
8. Общение как социальное взаимодействие и его способы.
9. Механизмы взаимовоздействия в общении.
10. Общение как восприятие и взаимопонимание людьми друг друга.
11. Механизмы взаимопонимания в процессе общения
12. Понятие каузальной атрибуции
13. Эффекты межличностного восприятия в общении и пути их преодоления.
14. Позиции и типы транзакций во взаимодействии (по Э. Берну).
15. Проблема группы в социальной психологии. Классификация групп.
16. Понятие малой группы в социальной психологии. Ее характеристики.
17. Общая характеристика динамических процессов в малой группе.
18. Групповая сплоченность в малой группе (ее уровни).
19. Модель развития малой группы А.В.Петровского.
20. Процесс принятия группового решения.
21. Феномен «группового давления» в малой группе и типы индивидуального поведения в ней.
22. Лидерство и руководство в малых группах. Теории происхождения лидерства.
23. Типы стихийных групп и их общая характеристика.
24. Способы воздействия, реализуемые в стихийных группах.
25. Социально-психологические модели развития малой группы.
26. Закономерности формирования и смены социальных установок.
27. Специфические регуляторы социального поведения больших социальных групп.
28. Социальные установки и стереотипы личности.
29. Понятие «социально-психологическая атмосфера» и «социально-психологический климат».

30. Основные направления исследований личности в социальной психологии.
31. Классификация и уровни развития больших социальных групп.
32. Конфликт. Структура социально-психологического конфликта.
33. Конфликты, пути их разрешения, функции конфликта.
34. Сущность диспозиционной концепции регуляции социального поведения
В.А. Ядова.
35. Социально-психологическая структура группы.
36. Структура больших социальных групп.
37. Взаимодействие личности и группы (эффекты влияния группы).
38. Основные социально- психологические барьеры на пути прохождения информации.
39. Основные сферы и этапы социализации личности.
40. Динамика, механизм и условия развития межличностных отношений.
41. Национальное самосознание. Факторы его формирования.
42. Психология толпы.
43. Этапы вхождения личности в группу.
44. Психология средств массовой информации. Реклама.
45. Сущность процесса социализации личности.
46. Психологические особенности поведения человека в толпе.
47. Социальные движения. Основные характеристики, механизмы присоединения.
48. Массовые явления в больших группах.
49. Особенности межгруппового взаимодействия (эксперименты М. Шерифа, В.С. Агеева).
50. Мотивация и «внутренняя» регуляция социального поведения личности.
51. Социальные установки и «внешняя» регуляция социального поведения личности.
52. Социальный контроль и ролевое поведения личности.
53. Сущность и структура социального познания.
54. Социальное познание как процесс производства информации.
55. Социальное познание как процесс конструирования образов социального мира.
56. Специфические регуляторы поведения малых групп.
57. Межличностная аттракция и факторы формирования первого впечатления.
58. Социально-психологическая структура личности.

ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник. М., 2002.
2. Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1998.
3. Социальная психология: Учебное пособие/Отв. Ред. А.Л. Журавлев. М., 2002

Дополнительная:

4. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. М., 1990.
5. Андреева Г.М. Психология социального познания. М., 2000.
6. Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А. Зарубежная социальная психология. М.: Аспект Пресс, 2001.
7. Берн Э. Игры в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М., 1994.
8. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. М., 1982.
9. Бодалев А.А. Личность и общение. М., 1995.
- 10.Бородкин Ф.М., Коряк Н.М. Внимание конфликт! Новосибирск, 1989.
- 11.Вачков И. Основы технологии группового тренинга. Психотехники. М., 1999.
- 12.Гришина Н.В. Взаимоотношения в коллективе. Л., 1989.
- 13.Джеремиивская М.А. Категориальные структуры межличностного восприятия. М., 1996.
- 14.Донцова А.И. Проблемы групповой сплоченности. М., 1979.
- 15.Жуков Ю.М. Точность и дифференцированность межличностного восприятия. М., 1992.
- 16.Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб., 1999.
- 17.Знаков В.В. Понимание в познании и общении. М , 1994.
- 18.Крысько В.Г. Социальная психология М., 2001.
- 19.Крысько В.Г., Саракуев Э.А. Введение в этнопсихологию. М., 1996.
- 20.Лабунская В.А Экспрессия человека, общение и межличностное познание. Ростов-на-Дону. 1999.
- 21.Лабунская В. А. Психология затрудненного общения. М., 1998.
- 22.Леонтьев А.А. Психология общения. М., 1999.
- 23.Лозовский Б.Н. Искусство взаимопонимания. Свердловск, 1990.
- 24.Методики социально-психологического исследования личности и малых групп / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Журавлева. М., 1995.
- 25.Морено Я.Л. Социометрия: Экспериментальный метод и наука об обществе. М., 2001.

- 26.Московичи С. Век толп. М., 1996.
- 27.Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. Киев, 1990.
- 28.Панасюк А.Ю. Как победить в споре, или искусство убеждать. М., 1998.
- 29.Парыгин Б.Д. Социальная психология. СПб., 1999.
- 30.Петрова Е.А. Знаки общения. М., 2001.
- 31.Петровская Л.А. Компетентность в общении. М., 1984.
- 32.Петровский А.В. Личность, деятельность, коллектив. М., 1982.
- 33.Петровский А.В., Шпалинский В.В., Социальная психология коллектива. М., 1982.
- 34.Петровский А.В., Ярошевский М.Г. История психологии. М., 1995.
35. Пиз А. Язык телодвижений. Воронеж, 1992.
36. Поршнева Б.Ф. Социальная психология и история. М., 1966.
37. Психология влияния: Хрестоматия. СПб., 2000.
38. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация: уроки социальной психологии. М., 1999.
- 39.Рудестам К. Групповая психотерапия. М., 1990.
- 40.Социальная психология. Хрестоматия. Сост. Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. М.: Аспект Пресс, 2001.
- 41.Современная зарубежная социальная психология. Тексты. Под ред. Г.М.Андреевой. М., 1984. М., 1984.
42. Спивак Д.Л. Измененные состояния массового сознания СПб., 1996.
- 43.Шибутани С. Социальная психология. Ростов-на-Дону, 1998.
- 44.Шихирев П.Н. Современная социальная психология. М.: Ин-т психологии РАН, 1999.
- 45.Ядов В.А. Социологическое исследование. Методология, программа, методы. М., 1995.