

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КАМЧАТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КамчатГТУ»)

ФАКУЛЬТЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра «История и философия»

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель научно-образовательного
центра «Природообустройство и
рыболовство»

/Л. М. Хорошман/

«5» января 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Социальная психология с основами конфликтологии»

направление подготовки (специальность)
49.03.03 «Рекреация и спортивно-оздоровительный туризм»
(уровень подготовки – бакалавриат)

направленность (профиль):
«Физическая рекреация и водный туризм»

Рабочая программа дисциплины составлена на основании ФГОС ВО направления подготовки 49.03.03 «Рекреация и спортивно-оздоровительный туризм».

Составитель рабочей программы
старший преподаватель
кафедры «История и философия»



Г. В. Безуглая

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры «История и философия»
«26» сентября 2024 г., протокол № 02

И. о. заведующего кафедрой «История и философия»
«26» сентября 2024 г.



В. В. Агафонов

1 Цели и задачи учебной дисциплины

Целью преподавания дисциплины «Социальная психология с основами конфликтологии» является формирование у студентов системы знаний о социальной психологии как науке, изучающей закономерности поведения и деятельности людей, обусловленных их включением в социальные группы, а также психологические характеристики этих групп.

Основные задачи курса:

- ознакомить студентов с основами фундаментальной теории социальной психологии, освобождённой от идеологических искажений предшествующего исторического периода;
- ознакомить с основными понятиями социальной психологии;
- ввести в круг проблем, относящихся к предмету социальной психологии: это вопросы социализации (становления индивида как личности), взаимовлияния людей друг на друга (как на индивидуальном, так и на групповом уровне), социального познания и общения;
- ознакомить с методиками диагностирования, консультирования и воздействия на социально-психологические явления;
- содействовать успешной социальной ориентированности кадров.

2 Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование универсальных компетенций:

ОПК-1 – Способен планировать содержание занятий с учетом положений теории физической культуры, физиологической характеристики нагрузки, анатомо-морфологических и психических особенностей занимающихся различного пола и возраста;

ОПК-4 – Способен в процессе физкультурно-спортивной деятельности воспитывать у занимающихся социально-значимые личностные качества, проводить профилактику негативного социального поведения;

ОПК-10 – Способен организовывать совместную деятельность и взаимодействие участников туристских и рекреационных мероприятий, в том числе с учетом различной возрастно-половой группы.

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в программе бакалавриата индикаторами достижения компетенций, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в программе бакалавриата индикаторами достижения компетенций

Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения ОПК	Планируемый результат обучения по дисциплине	Код показателя освоения
ОПК-1	Способен планировать содержание занятий с учетом положений теории физической культуры, физиологической характеристики нагрузки, анатомо-морфологических и психических особенностей занимающихся различного пола и возраста	ИД-1 _{опк-1} Знает положения теории физической культуры, физиологической характеристики нагрузки, анатомо-морфологических и психологических особенностей занимающихся различного пола и возраста	Знать: - основные категории и понятия социальной психологии; - общие социально-психологические закономерности общения и взаимодействия людей;	З(ОПК-1)1 З(ОПК-1)2
		ИД-2 _{опк-1} Умеет планировать содержание занятий с учетом анатомо-морфологических и психологических особенностей	Уметь: - владеть системой теоретических знаний по основным разделам социальной психологии; - анализировать	У(ОПК-1)1 У(ОПК-1)2

		занимающихся различного пола и возраста	профессиональные ситуации с позиции участвующих в нем индивидов, выявлять и оценивать специфику социально-психологических связей и отношений в социальных сообществах; - проектировать и создавать социально-психологические условия совместной деятельности и квалифицировать различные эффекты межличностного взаимодействия;	У(ОПК-1)3
		ИД-3 _{опк-1} Владеет технологиями планирования содержания занятий с учетом анатомо-морфологических и психологических особенностей занимающихся различного пола и возраста	Владеть: - подбором форм и методов обучения персонала, психологического тестирования отдельной личности и группы, выявления различий социально-психологических закономерностей на практике, видения перспективы использования их в собственной профессиональной деятельности;	В(ОПК-1)1
ОПК-4	Способен в процессе физкультурно-спортивной деятельности воспитывать у занимающихся социально-значимые личностные качества, проводить профилактику негативного социального поведения	ИД-1 _{опк-4} Знает основы общей педагогики и факторы формирования социально-значимых личностных качеств у занимающихся	Знать: - основные характеристики социальной группы, её функциях, структуре, внутригрупповой коммуникации.	З(ОПК-4)1
		ИД-2 _{опк-4} Умеет решать воспитательные задачи в процессе физкультурно-спортивной деятельности; проводить информационно-просветительскую и агитационную работу по профилактике негативного социального поведения	Уметь: - проводить коррекцию нежелательных явлений в отношениях между людьми, руководить совместной их деятельностью.	У(ОПК-4)1
		ИД-3 _{опк-4} Владеет методикой воспитания у занимающихся социально-значимых личностных ценностей, моральных ценностей, а также профилактики негативного социального поведения в процессе физкультурно-спортивной деятельности	Владеть: - научного обоснования собственной позиции при анализе социально-психологических явлений.	В(ОПК-4)1

ОПК-10	Способен организовывать совместную деятельность и взаимодействие участников туристских и рекреационных мероприятий, в том числе с учетом различной возрастно-половой группы	ИД-1 _{ОПК-10} Знает основы организации совместной деятельности и взаимодействия участников туристских и рекреационных мероприятий, в том числе с учетом различной возрастно-половой группы	Знать: - основные характеристики социальной группы, её функциях, структуре, внутригрупповой коммуникации.	З(ОПК-10)1
		ИД-2 _{ОПК-10} Умеет устанавливать и поддерживать деловые контакты, связи, отношения, коммуникации с участниками туристских и рекреационных мероприятий, в том числе с учетом различной возрастно-половой группы	Уметь: - проводить коррекцию нежелательных явлений в отношениях между людьми, руководить совместной их деятельностью.	У(ОПК-10)1
		ИД-3 _{ОПК-10} Владеет навыками организации совместной деятельности и способами взаимодействия участников туристских и рекреационных мероприятий, в том числе с учетом различной возрастно-половой группы	Владеть: - научного обоснования собственной позиции при анализе социально-психологических явлений.	В(ОПК-10)1

3 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина «Социальная психология» является дисциплиной обязательной части учебного плана основной профессиональной образовательной программы.

4 Содержание дисциплины

4.1. Распределение учебных часов по разделам дисциплины

Таблица 2 – Распределение учебных часов по разделам дисциплины очной формы обучения

Наименование разделов и тем	Всего часов	Аудиторные занятия	Контактная работа по видам учебных занятий			Самостоятельная работа	Формы текущего контроля	Итоговый контроль знаний по
			Лекции	Семинарские	Лабораторные работы			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Раздел 1	36	16	8	8	–	20	Тест	–
Тема №1. История, предмет и методы социальной психологии	9	4	2	2	–	5	Вопросы для самоконтроля,	–

							доклады, практические задания	
Тема №2. Психология общения и социального поведения	9	4	2	2	–	5	Вопросы для самоконтроля, доклады, практические задания	–
Тема №3. Общение как обмен информацией (коммуникация)	9	4	2	2	–	5	Вопросы для самоконтроля, доклады, практические задания	–
Тема №4. Общение как взаимодействие (интеракция)	9	4	2	2	–	5	Вопросы для самоконтроля, доклады, практические задания	–
Раздел 2	36	16	8	8	–	20	Тест	–
Тема №5. Массовидные процессы и психология групп	9	4	2	2	–	5	Вопросы для самоконтроля, доклады, практические задания	–
Тема №6. Психология малой группы	9	4	2	2	–	5	Вопросы для самоконтроля, доклады, практические задания	–
Тема №7. Социально-психологические аспекты группового поведения и групповой динамики	9	4	2	2	–	5	Вопросы для самоконтроля, доклады, практические задания	–
Тема №8. Феномен личности в социальной психологии	9	4	2	2	–	5	Вопросы для самоконтроля, доклады, практические задания	–
Зачет	–	–	–	–	–	–	Вопросы к зачету	–
Всего	72	32	16	16	–	40	–	–

4.2 Описание содержания дисциплины по разделам и темам

Раздел 1

Тема №1. История, предмет и методы социальной психологии

Лекция

Рассматриваемые вопросы:

История возникновения и развития социальной психологии. Возникновение социальной психологии. Развитие социальной психологии. Становление социальной психологии в России. Направления исследований в зарубежной социальной психологии, её основные проблемы. Современное состояние социальной психологии. Предмет социальной психологии, её теоретические и прикладные задачи. Общая характеристика методов современной социальной психологии. Классификация социально-психологических методов. Методы социально-психологического воздействия.

Основные понятия темы: «психология народов», бихевиоризм, гештальтпсихология, психоанализ, теоретические и экспериментальные исследования.

Вопросы для самоконтроля:

1. Исторические предпосылки возникновения социальной психологии.
2. Имперические предпосылки возникновения социальной психологии.
3. Отличительные черты двух направлений – психологической и социологической социальной психологий.
4. Назовите предмет исследования социальной психологии.
5. Назовите главные черты совпадения и различия между американским, европейским и российским направлениями социальной психологии.
6. Задачи современной социальной психологии.
7. Суть методологии социальной психологии.
8. Специфика социально-психологического исследования.
9. Раскройте содержание основных методов социально-психологического исследования.

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения (доклады):

1. Поиск причин социального поведения.
2. Оформление социальной психологии в самостоятельную науку.
3. Основные теоретические подходы в западной социальной психологии.
4. Развитие отечественной социальной психологии
5. Этапы социально-психологического исследования.
6. Корреляционное и экспериментальное исследования.
7. Наблюдение. Методы опроса. Анализ документов.

Литература: [1], [2], [3]

Тема №2. Психология общения и социального поведения

Лекция

Рассматриваемые вопросы:

Понятие об общении. Составные элементы категории общения. Функции общения: прагматическая, формирующая, подтверждающая, межличностная, внутриличностная. Виды общения: по контакту с собеседником, по времени контакта, по уровню передачи информации. Типы межличностного общения: диалогическое, монологическое. Уровни общения: фактический, информационный, личностный. Роль общения в психическом развитии человека. Развитие общения. Социальное поведение. Особенности общения с различными по характеру собеседниками.

Основные понятия темы: понятие «общение», средства общения, структура общения: коммуникация, интеракция, социальная перцепция; вербальное, невербальное, проксемальное общение; виды общения; развитие общения.

Вопросы для самоконтроля:

1. Определите понятие «общение»; феноменология общения.
2. Охарактеризуйте основные виды общения. Приведите примеры.
3. Назовите типы общения и дайте им характеристику.
4. Функции общения.
5. Назовите качества приятного собеседника.
6. Взаимосвязь деятельности и общения.
7. Охарактеризуйте типы межличностного общения.

8. Дайте определение понятию «социальное поведение».
9. Разновидности социального поведения.
10. Охарактеризуйте виды социального поведения: проблемное, противоправное и девиантное.

Практическое занятие:

Вопросы для обсуждения (доклады):

1. Понятие, структура и виды общения.
2. Функции и уровни общения.
3. Общение, общительность, деятельность.
4. Особенности общения с различными по характеру собеседниками.
5. Социальное поведение.

Литература: [1], [2], [3]

Тема №3. Общение как обмен информацией (коммуникация)

Лекция

Рассматриваемые вопросы:

Специфика обмена информацией между людьми. Авторитарная и диалогическая коммуникация. Коммуникативные барьеры: барьеры понимания, барьеры социально-культурного различия, барьеры отношения. Вербальная коммуникация. Речь. Виды речи: внутренняя, монологическая, диалогическая. Невербальные способы общения: визуальные, акустические, тактильные, ольфакторные.

Основные понятия темы: коммуникация, авторитарная и диалогическая коммуникация, коммуникативные барьеры, вербальная коммуникация, невербальная коммуникация, речевая деятельность.

Вопросы для самоконтроля:

1. Охарактеризуйте коммуникативный процесс.
2. Типы коммуникативных барьеров.
3. Причины возникновения коммуникативных барьеров.
4. Виды речевой деятельности.
5. Назовите типы коммуникативного воздействия и приведите примеры.
6. Дайте характеристику вербальной коммуникации.
7. Невербальные средства, влияющие на восприятие информации. Приведите примеры.
8. Приведите примеры, когда одно и то же сообщение понимается по-разному в зависимости от возраста собеседника, от степени знакомства с собеседником, от ситуации общения.

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения (доклады):

1. Общение как коммуникация.
2. Модель коммуникативного процесса.
3. Коммуникативные барьеры.
4. Структура речевого общения.
5. Стратегии общения.
6. Тактика общения.

Литература: [1], [2], [3]

Тема №4. Общение как взаимодействие (интеракция)

Лекция

Рассматриваемые вопросы:

Природа и структура взаимодействия. Основные стратегии поведения в процессе взаимодействия. Основные области взаимодействия и соответствующие поведенческие проявления. Структура «Я» по Э. Берну. Конфликт как особая форма взаимодействия. Основные характеристики конфликта: структура, динамика, функция, типология. Структура конфликтной ситуации. Основные стадии развития конфликта. Классификация конфликтов. Условия конструктивного разрешения конфликтов. Основные этапы поиска выходов из конфликта.

Понятие социальной перцепции. Процесс восприятия человека. Механизмы межличностного восприятия: идентификация, эмпатия, аттракция, социальная рефлексия, каузальная атрибуция. Эффекты межличностного восприятия. Субъективные факторы, влияющие на формирование модели партнера по общению. Имидж личности как воспринимаемый и передаваемый образ.

Основные понятия темы: интеракция, стратегии поведения в процессе взаимодействия, конфликт, способы разрешения конфликта.

Вопросы для самоконтроля:

1. Природа и структура взаимодействия.
2. Стратегии поведения человека в разных ситуациях и приведите примеры.
3. Основные причины неэффективного взаимодействия между людьми.
4. Дайте определение конфликта. Опишите его структуру. Этапы развития конфликта.
5. Положительные и отрицательные стороны конфликта.
6. Стратегии разрешения конфликта.
7. Специфика социальной перцепции в отличие от простого восприятия.
8. Механизмы социальной перцепции.
9. Роль социальной перцепции в процессе общения.
10. Роль имиджа в социальной перцепции.

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения (доклад):

1. Общение как интеракция.
2. Концепция трансактного анализа (Э. Берн).
3. Формы межличностного взаимодействия.
4. Виды взаимодействия.
5. Структура конфликта. Типы конфликтов.
6. Условия конструктивного разрешения конфликтов.
7. Социальная перцепция и восприятие людьми друг друга.
8. Восприятие и понимание людьми друг друга.
9. Механизмы и законы межличностного восприятия.

Литература: [1], [2], [3]

Раздел 2

Тема №5. Массовидные процессы и психология групп

Лекция

Рассматриваемые вопросы:

Массовидные процессы и психология стихийных социальных групп. Виды толпы: окказиональная, конвенциональная, экспрессивная, экстатическая, действующая, агрессивная, паническая, стяжательная, повстанческая. Группа как социально-

психологический феномен. Коллективность как феномен группы. Семья как организованная социальная группа.

Основные понятия темы: психология масс, стихийное массовое поведение, толпа, виды толпы, масса, коллективность, коллектив, семья, брак.

Вопросы для самоконтроля:

1. Сущность и виды больших социальных групп.
2. Массовидные явления психики, их классификация.
3. Слухи как массовидное явление психики.
4. Паника как массовидное явление психики.
5. Дайте характеристику социально-психологическим показателям коллективности.
6. Коллективность как феномен группы.
7. Семья как организованная социальная группа.
8. Содержание понятия «супружеские взаимоотношения в семье».

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения (доклад):

1. Массовидные процессы.
2. Взаимодействие людей в неорганизованных группах.
3. Формы коллективного поведения людей в толпе.
4. Особенности поведения человека в стихийной группе.
5. Формирование общественного мнения.
6. Социальное движение как организованное единство людей.

Литература: [1], [2], [3]

Тема №6. Психология малой группы

Лекция

Рассматриваемые вопросы:

Возникновение и развитие психологии и социологии малых групп. Критерии, определяющие понятие «малая группа». Групповая структура. Факторы, влияющие на структуру группы: цель группы, особенность совместной деятельности, общение её членов между собой, групповые нормы, величина группы, социально-демографические и психологические особенности членов группы. Организационное строение группы: внешняя подструктура, внутренняя подструктура. Классификация малых групп: условные (номинальные); реальные (действительные); естественные; формальные и неформальные; слаборазвитые и высокоразвитые; корпорации и коллективы; нереперентные и реперентные; лабораторные. Лидерство и руководство в малых группах. Стили лидерства: авторитарный (директивный, властный); демократичный (коллегиальный, коллективный); либеральный (анархический, попустительский). Компоненты психологического типа лидера. Частные типы лидера.

Основные понятия темы: малая группа, классификации малых групп, уровни малых групп, коллектив, подходы к изучению малых групп, лидер.

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте социально-психологическую характеристику малой организованной группе.
2. Виды малых групп.
3. Уровни развития групп.
4. Факторы, влияющие на структуру группы.
5. Содержание понятий «лидерство» и «лидер».
6. Охарактеризуйте лидеров с различной самооценкой.

7. Раскройте содержание понятия «авторитет лидера».
8. Охарактеризуйте психологические типы лидеров и стили лидерского поведения

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения (доклад):

1. Понятие малой группы и коллектива.
2. Возникновение и развитие психологии и социологии малых групп.
3. Факторы, влияющие на структуру группы.
4. Классификация малых групп.
5. Лидерство и руководство в малых группах.
6. Теории происхождения лидерства.
7. Психологические типы лидеров.

Литература: [1], [2], [3]

Тема №7. Социально-психологические аспекты группового поведения и групповой динамики

Лекция

Рассматриваемые вопросы:

Психологические особенности группового поведения: феномен группового давления. Уровни развития группы: ассоциация, кооперация, корпорация, коллектив. Понятие о групповой динамике. Проблема эффективности групповой деятельности и феномен «групповой сплоченности». Групповые процессы, возможности их контролировать и направлять. Этапы формирования команды по модели: Б. Такмена и М. Дженсена. Социометрия как метод изучения малых групп.

Основные понятия темы: феномен группового давления, конформность, групповая динамика, уровни развития группы, групповая эффективность, сплоченность малой группы, социометрия.

Вопросы для самоконтроля:

1. Психологические особенности группового поведения.
2. Дайте характеристику понятия «групповой динамики».
3. Природа психодинамических изменений в группе.
4. Уровни процесса сплочения малой группы.
5. Групповая эффективность как результат совместной деятельности.
6. Положительные и отрицательные стороны социометрического исследования группы.

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения (доклад):

1. Понятие о групповой динамике.
2. Психологическая совместимость членов группы.
3. Принятие решения в группах.
4. Плюсы и минусы группового принятия решения.
5. Лидерство и руководство в группах и организациях.
6. Социально-психологический климат группы.

Литература: [1], [2], [3]

Тема №8. Феномен личности в социальной психологии

Лекция

Рассматриваемые вопросы:

Социально-психологические проблемы личности в зарубежной и отечественной социальной психологии. Социальное поведение: понятие, структура, виды. Регуляторы социального поведения личности. Индивидуальные схемы установок в стрессовой ситуации. Нарушения структуры личности и компенсаторные механизмы. Социализация личности. Социальные установки и ролевое поведение личности.

Основные понятия по теме: понятие «личность», социальная среда, социализация, источники социализации.

Вопросы для самоконтроля:

1. Отличие социально-психологического изучения личности от ее исследования в социологии и общей психологии.
2. Социальные установки как важнейшие составляющие социальной психологии личности.
3. Основные функции социальных установок.
4. Широкое и узкое определение термина «социализация».
5. Сферы, в которых проявляется процесс социализации.
6. Причинно-следственное объяснение людьми своего и чужого поведения, а также поведения тех людей, которые ему нравятся или не нравятся.

Практическое занятие

Вопросы для обсуждения (доклад):

1. Социальная психология личности.
2. Социально-психологические аспекты личности.
3. Социальные установки.
4. Социализация.
5. Каузальная атрибуция.

Литература: [1], [2], [3]

5 Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа обучающихся включает следующие виды работ:

- проработка (изучение) материалов лекций;
- чтение и проработка рекомендованной основной и дополнительной литературы;
- подготовка к практическим занятиям;
- поиск и проработка материалов из Интернет-ресурсов, периодической печати;
- выполнение домашних заданий (решение задач) по темам лекционных и практических занятий;
- подготовка презентаций для иллюстрации докладов;
- подготовка к текущему и итоговому (промежуточная аттестация) контролю знаний.

Основная доля самостоятельной работы приходится на подготовку к практическим (семинарским) занятиям, тематика которых полностью охватывает содержание курса. Самостоятельная работа по подготовке к семинарским занятиям предполагает умение работать с первичной информацией.

6 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Фонд оценочных средств прилагается к рабочей программе дисциплины и включает перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы; описание показателей и критериев оценивания компетенций на

различных этапах их формирования, описание их шкал оценивания; оценочные материалы, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций.

Вопросы для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (зачет)

1. Поиск причин социального поведения.
2. Оформление социальной психологии в самостоятельную науку.
3. Основные теоретические подходы в западной социальной психологии.
4. Развитие отечественной социальной психологии
5. Этапы социально-психологического исследования.
6. Корреляционное и экспериментальное исследования.
7. Наблюдение. Методы опроса. Анализ документов.
8. Понятие, структура и виды общения.
9. Функции и уровни общения.
10. Общение, общительность, деятельность.
11. Особенности общения с различными по характеру собеседниками.
12. Социальное поведение.
13. Общение как коммуникация.
14. Модель коммуникативного процесса.
15. Коммуникативные барьеры.
16. Структура речевого общения.
17. Стратегии общения. Тактика общения.
18. Общение как интеракция.
19. Концепция трансактного анализа (Э. Берн).
20. Формы межличностного взаимодействия.
21. Виды взаимодействия.
22. Структура конфликта. Типы конфликтов.
23. Условия конструктивного разрешения конфликтов.
24. Социальная перцепция и восприятие людьми друг друга.
25. Восприятие и понимание людьми друг друга.
26. Механизмы и законы межличностного восприятия.
27. Массовидные процессы.
28. Взаимодействие людей в неорганизованных группах.
29. Формы коллективного поведения людей в толпе.
30. Особенности поведения человека в стихийной группе.
31. Формирование общественного мнения.
32. Социальное движение как организованное единство людей.
33. Понятие малой группы и коллектива.
34. Возникновение и развитие психологии и социологии малых групп.
35. Факторы, влияющие на структуру группы.
36. Классификация малых групп.
37. Лидерство и руководство в малых группах.
38. Психологические типы лидеров.
39. Понятие о групповой динамике.
40. Психологическая совместимость членов группы.
41. Принятие решения в группах.
42. Плюсы и минусы группового принятия решения.
43. Лидерство и руководство в группах и организациях.
44. Социально-психологический климат группы.
45. Социальная психология личности.
46. Социально-психологические аспекты личности.

47. Социальные установки.
48. Социализация.
49. Каузальная атрибуция.
50. Социально-психологические вопросы политики.
51. Социальная психология и право.
52. Социальная психология и экономика.
53. Социальная психология и промышленное производство.
54. Социальная психология, армия и спорт.
55. Социальная психология и медицина.
56. Социальная психология и образование.

7 Рекомендуемая литература

7 Рекомендуемая литература

7.1 Основная литература

1. Столяренко, Л. Д. Социальная психология : учебное пособие для вузов / Л. Д. Столяренко, В. Е. Столяренко. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 219 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02629-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535629>

7.2 Дополнительная литература

2. Гулевич, О. А. Социальная психология : учебник и практикум для вузов / О. А. Гулевич, И. Р. Сариева. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 424 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05490-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536047>
3. Социальная психология : учебник и практикум для вузов / И. С. Клецина [и др.] ; под редакцией И. С. Клециной. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 345 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17000-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536755>
4. Чернова, Г. Р. Социальная психология : учебник для вузов / Г. Р. Чернова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 187 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08299-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/541203>

8 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Публикации, статьи и книги: [Электронный ресурс]/официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.psychology.ru>
2. Электронная информационно-образовательная платформа «Юрайт» — URL : <https://urait.ru>

9 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Подготовка к **лекционному занятию** включает выполнение всех видов заданий, рекомендованных к каждой лекции, т.е. задания выполняются еще до лекционного занятия по соответствующей теме.

В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы,

дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Необходимо задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Целесообразно дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой.

Практические занятия - составная часть учебного процесса, групповая форма занятий при активном участии студентов. На практических занятиях студенты учатся грамотно излагать проблемы, свободно высказывать свои мысли и суждения, вести полемику, убеждать, доказывать, опровергать, отстаивать свои убеждения, рассматривают ситуации, способствующие развитию профессиональной компетентности. Всё это помогает приобрести навыки и умения, необходимые современному специалисту. Следует иметь в виду, что подготовка к практическим занятиям зависит от формы, места проведения семинара, конкретных заданий и поручений. Это может быть написание доклада с последующим обсуждением, коллоквиум.

Подготовка к **семинарскому занятию** включает два этапа. На первом этапе обучающийся планирует свою самостоятельную работу, которая включает: уяснение задания на самостоятельную работу; подбор рекомендованной литературы; составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки. Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе. Второй этап включает непосредственную подготовку к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. Обучающемуся следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар, продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью.

Готовясь к **научному докладу**, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

Научный доклад представляет собой исследование по конкретной проблеме, изложенное перед аудиторией слушателей. Работа по подготовке доклада включает не только знакомство с литературой по избранной тематике, но и самостоятельное изучение определенных вопросов.

Подготовка научного доклада включает несколько этапов работы:

1. Выбор темы научного доклада;
2. Подбор материалов;
3. Составление плана доклада. Работа над текстом;
4. Оформление материалов выступления;
5. Подготовка к выступлению.

Структура и содержание доклада:

Введение – это вступительная часть научно-исследовательской работы. Автор должен приложить все усилия, чтобы в этом небольшом по объему разделе показать актуальность темы, раскрыть практическую значимость ее, определить цели и задачи эксперимента или его фрагмента.

Основная часть. В ней раскрывается содержание доклада. Как правило, основная часть состоит из теоретического и практического разделов.

В теоретическом разделе раскрываются история и теория исследуемой проблемы, дается критический анализ литературы и показываются позиции автора.

В практическом разделе излагаются методы, ход, и результаты самостоятельно проведенного эксперимента или фрагмента.

В основной части могут быть также представлены схемы, диаграммы, таблицы, рисунки и т.д.

В заключении содержатся итоги работы, выводы, к которым пришел автор, и рекомендации. Заключение должно быть кратким, обязательным и соответствовать поставленным задачам.

Список использованных источников представляет собой перечень использованных книг, статей, фамилии авторов. В исходных данных источника указываются фамилия и инициалы автора, название работы, место и год издания.

Приложения к докладу оформляются на отдельных листах, причем каждое должно иметь свой тематический заголовок и номер, который пишется в правом верхнем углу, например: «Приложение 1».

Требование к оформлению доклада:

Объем доклада может колебаться в пределах 5-15 печатных страниц; все приложения к работе не входят в ее объем.

Доклад должен быть выполнен грамотно, с соблюдением культуры изложения.

Обязательно должны иметься ссылки на используемую литературу. Должна быть соблюдена последовательность написания библиографического аппарата.

Критерии оценки доклада:

- Актуальность темы исследования;
- Соответствие содержания теме;
- Глубина проработки материала;
- Правильность и полнота использования источников;
- Соответствие оформления доклада стандартам.

По усмотрению преподавателя доклады могут быть представлены на семинарах, научно-практических конференциях, а также использоваться как зачетные работы по пройденным темам.

10 Курсовой проект (работа)

Выполнение курсового проекта (работы) не предусмотрено учебным планом.

11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационно-справочных систем

11.1 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса

- электронные образовательные ресурсы, представленные в п. 8 данной рабочей программы;
- интерактивное общение с обучающимися и консультирование посредством электронной почты;
- работа с обучающимися в ЭИОС ФГБОУ ВО «КамчатГТУ».

11.2 Перечень программного обеспечения, используемого при осуществлении образовательного процесса

При освоении дисциплины используется лицензионное программное обеспечение:

- операционные системы Astra Linux (или иная операционная система включенная в реестр отечественного программного обеспечения);
- комплект офисных программ Р-7 Оффис (в составе текстового процессора, программы работы с электронными таблицами, программные средства редактирования и демонстрации презентаций);

- программа проверки текстов на предмет заимствования «Антиплагиат».

11.3 Перечень информационно-справочных систем

- справочно-правовая система Гарант <http://www.garant.ru/online>

12 Материально-техническое обеспечение дисциплины

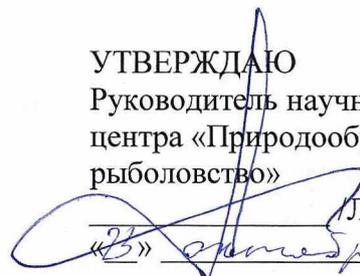
Учебная аудитория 2-209: набор мебели ученической на 32 посадочных места, рабочее место для преподавателя, оборудованное ПК, ЖК панель, маркерная доска, web-камера, стенды.

Приложение к рабочей программе
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КАМЧАТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КамчатГТУ»)

Факультет информационных технологий, экономики и управления

Кафедра «История и философия»

УТВЕРЖДАЮ
Руководитель научно-образовательного
центра «Природообустройство и
рыболовство»


Л. М. Хорошман/
«31» октября 2024 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине

«Социальная психология с основами конфликтологии»

направление подготовки (специальность)
49.03.03 «Рекреация и спортивно-оздоровительный туризм»
(уровень подготовки – бакалавриат)

направленность (профиль):
«Физическая рекреация и водный туризм»

Петропавловск-Камчатский
2024

Составитель фонда оценочных средств
Старший преподаватель
кафедры «История и философия»



(подпись)

Г. В. Безуглая

Фонд оценочных средств рассмотрен на заседании кафедры «История и философия»
«26» сентября 2024 г., протокол № 22

И. о. заведующего кафедрой «История и философия»

«26» сентября 2024 г.



(подпись)

Агафонов В. В.

АКТУАЛЬНО НА

20__ / 20__ учебный год

(подпись)

Ф.И.О. зав.кафедрой

20__ / 20__ учебный год

(подпись)

Ф.И.О. зав.кафедрой

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Таблица 1

Схема формирования компетенций ОПК-1, ОПК-4, ОПК-10 в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы 49.03.03 «Рекреация и спортивно-оздоровительный туризм» (очная форма обучения)									
Код дисциплины из УП	Наименование дисциплины (в соответствии с УП)	1 курс		2 курс		3 курс		4 курс	
		1 сем.	2 сем.	3 сем.	4 сем.	5 сем.	6 сем.	7 сем.	8 сем.
ОПК-1 – Способен планировать содержание занятий с учетом положений теории физической культуры, физиологической характеристики нагрузки, анатомо-морфологических и психических особенностей занимающихся различного пола и возраста									
Б1.О.19	Психолого-педагогические основы в сфере рекреации и туризма								
Б1.О.19.02	Социальная психология с основами конфликтологии	-	За	-	-	-	-	-	-
Б1.О.20	Медико-биологические основы в сфере спорта и туризма								
Б1.О.20.01	Анатомия человека	Экз	-	-	-	-	-	-	-
Б1.О.20.02	Физиология человека и спортивной деятельности	-	Экз	-	-	-	-	-	-
Б1.О.20.03	Биомеханика двигательной деятельности	-	-	-	Экз	-	-	-	-
Б1.О.20.04	Мониторинг здоровья и функционального состояния человека	-	-	-	-	-	Экз	-	-
Б1.О.21	Теория и методика обучения базовым видам спорта								
Б1.О.21.01	Легкая атлетика	-	За	-	-	-	-	-	-
Б1.О.21.02	Гимнастика	-	-	За	-	-	-	-	-
Б1.О.21.03	Спортивные и подвижные игры	-	-	-	За	-	-	-	-
Б1.О.21.04	Плавание	-	-	-	-	За	-	-	-
Б1.О.21.05	Основы каякинга	-	-	-	-	-	За	-	-
Б1.О.21.06	Основы рафтинга	-	-	-	-	-	-	За	-
Б1.О.22	Теоретические основы рекреации и туризма								
Б1.О.22.01	Теория и методика физической культуры	-	-	-	Экз	-	-	-	-
Б1.О.22.03	Теория и методика физической рекреации	-	-	-	-	Экз	-	-	-
Б2.О.01	Учебная практика								
Б2.О.01.02(У)	Педагогическая практика	-	-	-	ЗаО	-	-	-	-
Б3.01	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	-	-	-	-	-	-	-	Экз
Б3.02	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	-	-	-	-	-	-	-	Защита ВКР
ОПК-4 – Способен в процессе физкультурно-спортивной деятельности воспитывать у занимающихся социально-значимые личностные качества, проводить профилактику негативного социального поведения									
Б1.О.19	Психолого-педагогические основы в сфере рекреации и туризма								
Б1.О.19.02	Социальная психология с основами конфликтологии	-	За	-	-	-	-	-	-
Б1.О.19.03	Психологическая устойчивость в ЧС	-	-	За	-	-	-	-	-
Б2.О.01	Учебная практика								
Б2.О.01.02(У)	Педагогическая практика	-	-	-	ЗаО	-	-	-	-
Б3.01	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	-	-	-	-	-	-	-	Экз
Б3.02	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	-	-	-	-	-	-	-	Защита ВКР

ОПК-10 – Способен организовывать совместную деятельность и взаимодействие участников туристских и рекреационных мероприятий, в том числе с учетом различной возрастно-половой группы									
Б1.О.19	Психолого-педагогические основы в сфере рекреации и туризма								
Б1.О.19.02	Социальная психология с основами конфликтологии	–	3а	–	–	–	–	–	–
Б1.О.22	Теоретические основы рекреации и туризма								
Б1.О.22.02	Экскурсоведение	–	–	–	–	3а	–	–	–
Б1.О.22.05	Детско-юношеский туризм	–	–	–	–	3а	–	–	–
Б2.О.01	Учебная практика								
Б2.О.01.02(У)	Педагогическая практика	–	–	–	–	3аО	–	–	–
Б2.О.02	Производственная практика								
Б2.О.02.01(П)	Профессионально-ориентированная практика	–	–	–	–	–	3аО	–	–
Б3.01	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	–	–	–	–	–	–	–	Экз
Б3.02	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	–	–	–	–	–	–	–	Защита ВКР

2. Паспорт фонда оценочных средств

Таблица 3

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции или ее части	Наименование оценочного средства
Раздел 1		
Тема №1. История, предмет и методы социальной психологии	ОПК-1, ОПК-4, ОПК-10	Устный опрос; Выполнение группового задания Код показателя освоения: З(ОПК-1)1, З(ОПК-1)2, З(ОПК-4)1, З(ОПК-10)1, У(ОПК-1)1, У(ОПК-1)2, У(ОПК-1)3, У(ОПК-4)1, У(ОПК-10)1, В(ОПК-1)1, В(ОПК-4)1, В(ОПК-10)1
Тема №2. Психология общения и социального поведения	ОПК-1, ОПК-4, ОПК-10	Устный опрос; Выполнение группового задания Код показателя освоения: З(ОПК-1)1, З(ОПК-1)2, З(ОПК-4)1, З(ОПК-10)1, У(ОПК-1)1, У(ОПК-1)2, У(ОПК-1)3, У(ОПК-4)1, У(ОПК-10)1, В(ОПК-1)1, В(ОПК-4)1, В(ОПК-10)1
Тема №3. Общение как обмен информацией (коммуникация)	ОПК-1, ОПК-4, ОПК-10	Устный опрос; Выполнение группового задания Код показателя освоения: З(ОПК-1)1, З(ОПК-1)2, З(ОПК-4)1, З(ОПК-10)1, У(ОПК-1)1, У(ОПК-1)2, У(ОПК-1)3, У(ОПК-4)1, У(ОПК-10)1, В(ОПК-1)1, В(ОПК-4)1, В(ОПК-10)1
Тема №4. Общение как взаимодействие (интеракция)	ОПК-1, ОПК-4, ОПК-10	Устный опрос; Выполнение группового задания Код показателя освоения: З(ОПК-1)1, З(ОПК-1)2,

		3(ОПК-4)1, 3(ОПК-10)1, У(ОПК-1)1, У(ОПК-1)2, У(ОПК-1)3, У(ОПК-4)1, У(ОПК-10)1, В(ОПК-1)1, В(ОПК-4)1, В(ОПК-10)1
Раздел 2.		
Тема №5. Массовидные процессы и психология групп	ОПК-1, ОПК-4, ОПК-10	Устный опрос; Выполнение группового задания Код показателя освоения: 3(ОПК-1)1, 3(ОПК-1)2, 3(ОПК-4)1, 3(ОПК-10)1, У(ОПК-1)1, У(ОПК-1)2, У(ОПК-1)3, У(ОПК-4)1, У(ОПК-10)1, В(ОПК-1)1, В(ОПК-4)1, В(ОПК-10)1
Тема №6. Психология малой группы	ОПК-1, ОПК-4, ОПК-10	Устный опрос; Выполнение группового задания Код показателя освоения: 3(ОПК-1)1, 3(ОПК-1)2, 3(ОПК-4)1, 3(ОПК-10)1, У(ОПК-1)1, У(ОПК-1)2, У(ОПК-1)3, У(ОПК-4)1, У(ОПК-10)1, В(ОПК-1)1, В(ОПК-4)1, В(ОПК-10)1
Тема №7. Социально-психологические аспекты группового поведения и групповой динамики	ОПК-1, ОПК-4, ОПК-10	Устный опрос; Выполнение группового задания Код показателя освоения: 3(ОПК-1)1, 3(ОПК-1)2, 3(ОПК-4)1, 3(ОПК-10)1, У(ОПК-1)1, У(ОПК-1)2, У(ОПК-1)3, У(ОПК-4)1, У(ОПК-10)1, В(ОПК-1)1, В(ОПК-4)1, В(ОПК-10)1
Тема №8. Феномен личности в социальной психологии	ОПК-1, ОПК-4, ОПК-10	Устный опрос; Выполнение группового задания Код показателя освоения: 3(ОПК-1)1, 3(ОПК-1)2, 3(ОПК-4)1, 3(ОПК-10)1, У(ОПК-1)1, У(ОПК-1)2, У(ОПК-1)3, У(ОПК-4)1, У(ОПК-10)1, В(ОПК-1)1, В(ОПК-4)1, В(ОПК-10)1

3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Таблица 4

Код компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения				
		1	2	3	4	5
ОПК-1 – Способен планировать содержание занятий с учетом	Знать: - основные категории и понятия социальной психологии; - общие социально-психологические	Отсутствие знаний. Данный результат указывает на несформировавшиеся	Фрагментарные знания.	Несистематическое использование знаний.	Определенные пробелы. В целом, успешное использование знаний.	Успешное и систематическое применение знаний.

положений теории физической культуры, физиологической характеристики нагрузки, анатомо-морфологических и психических особенностей занимающихся различного пола и возраста	закономерности общения и взаимодействия людей; - основные характеристики социальной группы, её функциях, структуре, внутригрупповой коммуникации.	рованность порогового уровня знаний.				
	Уметь: - владеть системой теоретических знаний по основным разделам социальной психологии; - анализировать профессиональные ситуации с позиции участвующих в нем индивидов, выявлять и оценивать специфику социально-психологических связей и отношений в социальных сообществах; - проектировать и создавать социально-психологические условия совместной деятельности и квалифицировать различные эффекты межличностного взаимодействия; - проводить коррекцию нежелательных явлений в отношениях между людьми, руководить совместной их деятельностью.	Отсутствие умений. Данный результат указывает на несформированность порогового уровня умений.	Фрагментарные умения.	Несистематическое использование умений.	Определенные пробелы. В целом, успешное использование умений.	Успешное и систематическое применение умений.
	Владеть: - подбором форм и методов обучения персонала, психологического тестирования отдельной личности и группы, выявления различий социально-психологических закономерностей на практике, видения	Отсутствия навыков. Данный результат указывает на несформированность порогового уровня навыков.	Фрагментарные навыки.	Несистематическое использование навыков.	Определенные пробелы. В целом, успешное использование умений.	Успешное и систематическое применение навыков.

	перспективы использования их в собственной профессиональной деятельности; - научного обоснования собственной позиции при анализе социально-психологических явлений.					
ОПК-4 – Способен в процессе физкультурно-спортивной деятельности воспитывать у занимающихся социально-значимые личностные качества, проводить профилактику негативного социального поведения	Знать: - основные характеристики социальной группы, её функциях, структуре, внутригрупповой коммуникации.	Отсутствие знаний. Данный результат указывает на несформированность порогового уровня знаний.	Фрагментарные знания.	Несистематическое использование знаний.	Определенные пробелы. В целом, успешное использование знаний.	Успешное и систематическое применение знаний.
	Уметь: - проводить коррекцию нежелательных явлений в отношениях между людьми, руководить совместной их деятельностью.	Отсутствие умений. Данный результат указывает на несформированность порогового уровня умений.	Фрагментарные умения.	Несистематическое использование умений.	Определенные пробелы. В целом, успешное использование умений.	Успешное и систематическое применение умений.
	Владеть: - научного обоснования собственной позиции при анализе социально-психологических явлений.	Отсутствие навыков. Данный результат указывает на несформированность порогового уровня навыков.	Фрагментарные навыки.	Несистематическое использование навыков.	Определенные пробелы. В целом, успешное использование умений.	Успешное и систематическое применение навыков.
ОПК-10 – Способен организовывать совместную деятельность и взаимодействие участников туристских и рекреационных	Знать: - основные характеристики социальной группы, её функциях, структуре, внутригрупповой коммуникации.	Отсутствие знаний. Данный результат указывает на несформированность порогового уровня знаний.	Фрагментарные знания.	Несистематическое использование знаний.	Определенные пробелы. В целом, успешное использование знаний.	Успешное и систематическое применение знаний.
	Уметь: - проводить	Отсутствие умений.	Фрагментарные умения.	Несистематическое	Определенные пробелы. В	Успешное и

мероприятий, в том числе с учетом различной возрастно-половой группы	коррекцию нежелательных явлений в отношениях между людьми, руководить совместной их деятельностью.	Данный результат указывает на несформированность порогового уровня умений.		использованы умения.	целом, успешно использованы умения.	систематическое применение умений.
	Владеть: - научного обоснования собственной позиции при анализе социально-психологических явлений.	Отсутствие навыков. Данный результат указывает на несформированность порогового уровня навыков.	Фрагментарные навыки.	Несистематическое использование навыков.	Определенные пробелы. В целом, успешно использованы умения.	Успешное и систематическое применение навыков.

4. Описание шкал оценивания

Таблица 5

Формы контроля	Шкала оценивания
Устный опрос	<p>Оценка «отлично» / «зачтено»: ответы на поставленные вопросы излагаются четко, логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений, делаются обоснованные выводы, демонстрируются глубокие знания базовых нормативных и правовых актов, соблюдаются нормы литературной речи.</p> <p>Оценка «хорошо» / «зачтено»: ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно, материал излагается уверенно, демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер, соблюдаются нормы литературной речи, обучающийся демонстрирует хороший уровень освоения материала.</p> <p>Оценка «удовлетворительно» / «зачтено»: допускаются нарушения в последовательности изложения ответов на поставленные вопросы, демонстрируются поверхностные знания вопроса, имеются затруднения с выводами, допускаются нарушения норм литературной речи.</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» / «не зачтено»: материал излагается не последовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний по дисциплине, имеются заметные нарушения норм литературной речи, обучающийся допускает существенные ошибки в ответах на вопросы, не ориентируется в понятийном аппарате.</p>
Решение заданий в тестовой форме	<p>Для оценивания результатов <i>тестирования</i> возможно использовать следующие критерии оценивания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильность ответа или выбора ответа; - скорость прохождения теста; - наличие правильных ответов во всех проверяемых темах (дидактических единицах) теста. <p>Общее количество вопросов принимается за 100%, оценка выставляется по значению соотношения правильных ответов к общему количеству вопросов в процентах.</p> <p>Оценка «отлично» - 85 – 100% правильных ответов;</p> <p>Оценка «хорошо»: - 70 – 84% правильных ответов;</p> <p>Оценка «удовлетворительно»: - 55 – 69% правильных ответов;</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» - 54% и менее правильных ответов.</p>
Круглый стол (коллоквиум)	<p>Оценка «отлично» - вопрос раскрыт полностью, точно обозначены основные понятия и характеристики в соответствии с нормативными и правовыми актами и теоретическим материалом.</p>

	<p>Оценка «хорошо» - вопрос раскрыт, однако нет полного описания всех необходимых элементов.</p> <p>Оценка «удовлетворительно» - вопрос раскрыт не полно, присутствуют грубые ошибки, однако есть некоторое понимание раскрываемых понятий.</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» - ответ на вопрос отсутствует или в целом не верен.</p>
зачет	<p>Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, который усвоил предусмотренный программный материал; правильно, с применением примеров, показал систематизированные знания по темам дисциплины, способен связать теорию с практикой, тему вопроса с другими темами данного курса, других изучаемых дисциплин.</p> <p>Оценка «не зачтено» выставляется в следующих случаях:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обучающийся не справился с заданием, не может ответить на вопросы предложенные (поставленные) преподавателем, не обладает целостным представлением об изучаемой теме и ее взаимосвязях. 2. Ответ на вопрос полностью отсутствует. 3. Отказ от ответа.

5. Показатели, критерии оценки сформированности компетенции, шкала оценивания результатов освоения компетенций по уровням освоения

Таблица 6

Уровень освоения	Критерии освоения	Показатели и критерии оценки сформированности компетенции	Шкала оценивания (оценка/традиционная)
Продвинутый	<p><i>Компетенции сформированы.</i></p> <p>Демонстрируется высокий уровень самостоятельности, высокая адаптивность практического навыка</p>	<p>Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено на «отлично».</p> <p>Обучаемый демонстрирует способность к полной самостоятельности (допускаются консультации с преподавателем по сопутствующим вопросам) в выборе способа решения неизвестных или нестандартных заданий в рамках учебной дисциплины с использованием знаний, умений и навыков, полученных как в ходе освоения данной учебной дисциплины, так и смежных дисциплин.</p>	«отлично» / зачтено
Базовый	<p><i>Компетенции сформированы.</i></p> <p>Демонстрируется достаточный уровень самостоятельности устойчивого практического навыка.</p>	<p>Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальной оценкой, некоторые виды заданий выполнены с несущественными ошибками. Качество выполнения заданий оценено преимущественно на «хорошо».</p> <p>Способность обучающегося продемонстрировать самостоятельное применение знаний, умений и навыков при решении заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель при потенциальном формировании компетенции, подтверждает наличие</p>	«хорошо» / зачтено

		сформированной компетенции, причем на более высоком уровне.	
Пороговый	<i>Компетенции сформированы.</i> Демонстрируется недостаточный уровень самостоятельности практического навыка.	Теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки. Качество выполнения заданий оценено преимущественно на «удовлетворительно». Если обучаемый демонстрирует самостоятельность в применении знаний, умений и навыков к решению учебных заданий в полном соответствии с образцом, данным преподавателем, по заданиям, решение которых было показано преподавателем, следует считать, что компетенция сформирована, но ее уровень недостаточно высок.	«удовлетворительно» / зачтено
Низкий	<i>Компетенции не сформированы.</i> Демонстрируется отсутствие или фрагментарное наличие самостоятельности и практического навыка.	Теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки. Неспособность обучаемого самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при решении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения, отсутствие самостоятельности в применении умений к использованию методов освоения учебной дисциплины и неспособность самостоятельно проявить навык повторения решения поставленной задачи по стандартному образцу свидетельствуют об отсутствии сформированности компетенции.	«неудовлетворительно» / не зачтено

6. Типовые контрольные задания или материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

6.1 Вопросы, выносимые на рассмотрение на практических занятиях

Раздел 1

Тема №1. История, предмет и методы социальной психологии

1. Поиск причин социального поведения.
2. Оформление социальной психологии в самостоятельную науку.
3. Основные теоретические подходы в западной социальной психологии.
4. Развитие отечественной социальной психологии
5. Этапы социально-психологического исследования.
6. Корреляционное и экспериментальное исследования.
7. Наблюдение. Методы опроса. Анализ документов.

Тема №2. Психология общения и социального поведения

1. Понятие, структура и виды общения.
2. Функции и уровни общения.
3. Общение, общительность, деятельность.
4. Особенности общения с различными по характеру собеседниками.
5. Социальное поведение.

Тема №3. Общение как обмен информацией (коммуникация)

1. Общение как коммуникация.
2. Модель коммуникативного процесса.
3. Коммуникативные барьеры.
4. Структура речевого общения.
5. Стратегии общения.
6. Тактика общения.

Тема №4. Общение как взаимодействие (интеракция)

1. Общение как интеракция.
2. Концепция трансактного анализа (Э. Берн).
3. Формы межличностного взаимодействия.
4. Виды взаимодействия.
5. Структура конфликта. Типы конфликтов.
6. Условия конструктивного разрешения конфликтов.
7. Социальная перцепция и восприятие людьми друг друга.
8. Восприятие и понимание людьми друг друга.
9. Механизмы и законы межличностного восприятия.

Раздел 2

Тема №5. Массовидные процессы и психология групп

1. Массовидные процессы.
2. Взаимодействие людей в неорганизованных группах.
3. Формы коллективного поведения людей в толпе.
4. Особенности поведения человека в стихийной группе.
5. Формирование общественного мнения.
6. Социальное движение как организованное единство людей.

Тема №6. Психология малой группы

1. Понятие малой группы и коллектива.
2. Возникновение и развитие психологии и социологии малых групп.
3. Факторы, влияющие на структуру группы.
4. Классификация малых групп.
5. Лидерство и руководство в малых группах.
6. Теории происхождения лидерства.
7. Психологические типы лидеров.

Тема №7. Социально-психологические аспекты группового поведения и групповой динамики

1. Понятие о групповой динамике.
2. Психологическая совместимость членов группы.
3. Принятие решения в группах.
4. Плюсы и минусы группового принятия решения.
5. Лидерство и руководство в группах и организациях.
6. Социально-психологический климат группы.

Тема №8. Феномен личности в социальной психологии

1. Социальная психология личности.
2. Социально-психологические аспекты личности.
3. Социальные установки.
4. Социализация.
5. Каузальная атрибуция.

6.2 Вопросы для коллоквиума

Тема: «История, предмет и методы социальной психологии»

1. Поиск причин социального поведения.
2. Оформление социальной психологии в самостоятельную науку.
3. Основные теоретические подходы в западной социальной психологии.
4. Развитие отечественной социальной психологии
5. Этапы социально-психологического исследования.
6. Корреляционное и экспериментальное исследования.
7. Наблюдение. Методы опроса. Анализ документов.

Тема: «Психология общения и социального поведения»

1. Понятие, структура и виды общения.
2. Функции и уровни общения.
3. Общение, общительность, деятельность.
4. Особенности общения с различными по характеру собеседниками.
5. Социальное поведение.

Тема: «Общение как обмен информацией (коммуникация)»

1. Общение как коммуникация.
2. Модель коммуникативного процесса.
3. Коммуникативные барьеры.
4. Структура речевого общения.
5. Стратегии общения.
6. Тактика общения.

Тема: «Общение как взаимодействие (интеракция)»

1. Общение как интеракция.
2. Концепция трансактного анализа (Э. Берн).
3. Формы межличностного взаимодействия.
4. Виды взаимодействия.
5. Структура конфликта. Типы конфликтов.
6. Условия конструктивного разрешения конфликтов.
7. Социальная перцепция и восприятие людьми друг друга.
8. Восприятие и понимание людьми друг друга.
9. Механизмы и законы межличностного восприятия.

Тема: «Массовидные процессы и психология групп»

1. Массовидные процессы.
2. Взаимодействие людей в неорганизованных группах.
3. Формы коллективного поведения людей в толпе.
4. Особенности поведения человека в стихийной группе.
5. Формирование общественного мнения.
6. Социальное движение как организованное единство людей.

Тема: «Психология малой группы»

1. Понятие малой группы и коллектива.
2. Возникновение и развитие психологии и социологии малых групп.
3. Факторы, влияющие на структуру группы.
4. Классификация малых групп.
5. Лидерство и руководство в малых группах.
6. Психологические типы лидеров.

Тема: «Социально-психологические аспекты группового поведения и групповой динамики»

1. Понятие о групповой динамике.
2. Психологическая совместимость членов группы.
3. Принятие решения в группах.
4. Плюсы и минусы группового принятия решения.
5. Лидерство и руководство в группах и организациях.
6. Социально-психологический климат группы.

Тема: «Феномен личности в социальной психологии»

1. Социальная психология личности.
2. Социально-психологические аспекты личности.
3. Социальные установки.
4. Социализация.
5. Каузальная атрибуция.

Тема: «Социальная психология и практика»

1. Социально-психологические вопросы политики.
2. Социальная психология и право.
3. Социальная психология и экономика.
4. Социальная психология и промышленное производство.
5. Социальная психология, армия и спорт.
6. Социальная психология и медицина.
7. Социальная психология и образование.

6.3 Пример тестовых заданий

1. Дайте определение:

Социальная психология – это.....

2. Выберите правильный ответ:

- а) предметом изучения социальной психологии является:
- б) массовидные явления психики;
- в) личность в группе;
- г) психологические характеристики группы;
- д) массовидные явления психики и личность в группе.

3. Выберите правильный ответ:

- а) контент-анализ можно применять только в том случае, если исследуемый материал обладает следующими характеристиками:
- б) большой объём исследуемого материала и однопорядковость подсчитываемых смысловых единиц;
- в) большой объём текста;
- г) возможность компьютерной обработки;
- д) соответствие целям и задачам исследования.

4. Установите соответствие между классификацией методов и их характеристиками, выражающими их детали, признаки, особенности:

- а) основные 1. тесты

- б) вспомогательные
- в) воздействия
- г) наблюдение
- д) опрос

- 2. социометрия
- 3. Социально-психологический тренинг

5. Выберите правильный ответ:

- а) человек развивается как личность благодаря такой функции как:
- б) стилистическая;
- в) прагматическая;
- г) внутриличностная;
- д) формирующая.

6. Закончите предложение:

Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению является

7. Установите соответствие между основными структурными компонентами общения и выражающими их деталями, признаками, особенностями:

- | | |
|-------------------------|-------------------|
| а) коммуникация | 1. взаимодействие |
| б) интеракция | 2. восприятие |
| в) социальная перцепция | 3. информация |
| г) репрезентация | |
| д) депривация | |

8. Закончите предложение:

Перечислите типы (стратегии) поведения в конфликте по К. Томасу

9. Выберите правильный ответ:

Деятельность по преобразованию окружающего мира с целью удовлетворения потребностей человека называется:

- а) профессия;
- б) труд;
- в) специальность.

10. Вставьте пропущенное слово:

Постижение эмоционального состояния, проникновение, вчувствование в состояние другого человека – это

11. Выберите правильный ответ:

Осознание субъектами – лицом или общностью – того, как они в действительности воспринимаются и оцениваются другими индивидами или общностями, называется:

- а) аттракция;
- б) импритинг;
- в) интроспекция;
- г) рефлексия.

12. Выберите правильный ответ:

Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств, называется:

- а) установка;
- б) эффект бумеранга;
- в) эффект ореола;
- г) эффект первичности.

13. Установите соответствие между основными знаковыми системами и деталями, признаками, особенностями, их выражающими:

- | | |
|----------------------------------|-----------------|
| а) оптико-кинетическая система | 1. Тембр голоса |
| б) паралингвистическая система | 2. Пауза |
| в) экстралингвистическая система | 3. Поза |
| | 4. Жест |

14. Выберите правильный ответ:

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

- а) предубеждение;
- б) установка;
- в) стереотип;
- г) образ мира.

15. Выберите правильный ответ:

Социальная группа, в которой индивид усваивает социальное влияние и воспроизводит систему социальных связей, называется

- а) группа членства;
- б) реальная группа;
- в) институт социализации;
- г) референтная группа.

6.4 Вопросы к зачету

1. Поиск причин социального поведения.
2. Оформление социальной психологии в самостоятельную науку.
3. Основные теоретические подходы в западной социальной психологии.
4. Развитие отечественной социальной психологии
5. Этапы социально-психологического исследования.
6. Корреляционное и экспериментальное исследования.
7. Наблюдение. Методы опроса. Анализ документов.
8. Понятие, структура и виды общения.
9. Функции и уровни общения.
10. Общение, общительность, деятельность.
11. Особенности общения с различными по характеру собеседниками.
12. Социальное поведение.
13. Общение как коммуникация.
14. Модель коммуникативного процесса.
15. Коммуникативные барьеры.
16. Структура речевого общения.
17. Стратегии общения. Тактика общения.
18. Общение как интеракция.
19. Концепция трансактного анализа (Э. Берн).
20. Формы межличностного взаимодействия.
21. Виды взаимодействия.
22. Структура конфликта. Типы конфликтов.
23. Условия конструктивного разрешения конфликтов.
24. Социальная перцепция и восприятие людьми друг друга.
25. Восприятие и понимание людьми друг друга.
26. Механизмы и законы межличностного восприятия.
27. Массовидные процессы.
28. Взаимодействие людей в неорганизованных группах.
29. Формы коллективного поведения людей в толпе.
30. Особенности поведения человека в стихийной группе.
31. Формирование общественного мнения.
32. Социальное движение как организованное единство людей.
33. Понятие малой группы и коллектива.
34. Возникновение и развитие психологии и социологии малых групп.

35. Факторы, влияющие на структуру группы.
36. Классификация малых групп.
37. Лидерство и руководство в малых группах.
38. Психологические типы лидеров.
39. Понятие о групповой динамике.
40. Психологическая совместимость членов группы.
41. Принятие решения в группах.
42. Плюсы и минусы группового принятия решения.
43. Лидерство и руководство в группах и организациях.
44. Социально-психологический климат группы.
45. Социальная психология личности.
46. Социально-психологические аспекты личности.
47. Социальные установки.
48. Социализация.
49. Каузальная атрибуция.
50. Социально-психологические вопросы политики.
51. Социальная психология и право.
52. Социальная психология и экономика.
53. Социальная психология и промышленное производство.
54. Социальная психология, армия и спорт.
55. Социальная психология и медицина.
56. Социальная психология и образование.

7. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

По дисциплине предусмотрены следующие формы контроля качества подготовки:

- текущий (осуществление контроля за всеми видами аудиторной и внеаудиторной деятельности обучающегося с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины);
- промежуточный (оценивается уровень и качество подготовки по конкретным разделам дисциплины).

Результаты текущего и промежуточного контроля качества выполнения студентом запланированных видов деятельности по усвоению учебной дисциплины являются показателем качества работы обучающегося за время изучения дисциплины.

Итоговый контроль проводится в форме промежуточной аттестации – зачет с оценкой.

Оценивание знаний, умений и навыков по учебной дисциплине «Организационное поведение» осуществляется посредством использования следующих видов оценочных средств:

- опросы;
- индивидуальные устные опросы по разделам дисциплины (промежуточный контроль знаний);
- решение заданий в тестовой форме;
- дискуссия (круглый стол) по вопросам для обсуждения, выносимым на практические (семинарские) занятия.

Опросы. Опрос – один из способов проверки знаний, который может осуществляться индивидуально, фронтально, в группах. Опрос проводится во время практических занятий не только при проверке знаний, но и с целью закрепления знаний, выявления результатов обучения.

Устные опросы проводятся во время практических занятий и при проведении промежуточного контроля знаний по разделам (модулям) дисциплины.

Вопросы опроса, проводимого во время практических занятий, не должны выходить за рамки объявленной для данного занятия темы. Устные опросы необходимо строить так, чтобы вовлечь в тему обсуждения максимальное количество обучающихся в группе, проводить параллели с уже пройденным учебным материалом данной дисциплины и смежными курсами, находить удачные примеры из современной действительности, что увеличивает эффективность усвоения материала на ассоциациях. Основные вопросы для устного опроса доводятся до сведения студентов на предыдущем практическом занятии.

Индивидуальные устные блиц-опросы (по форме «вопрос-ответ») по разделам (модулям) дисциплины проводятся с целью определения степени усвоения теоретического материала и понятийного аппарата по всему разделу (модулю) дисциплины. При оценке опросов анализу подлежит точность формулировок, связность изложения материала, обоснованность суждений, опора на методические материалы.

Решение заданий в тестовой форме. Проводится периодически в течение изучения дисциплины. Каждому студенту отводится на тестирование по 1 минуте на каждое задание. Оценка результатов тестирования производится преподавателем, результат выдается немедленно по окончании теста, преподаватель комментирует правильные ответы. До окончания теста студент может еще раз просмотреть все свои ответы на задания и при необходимости внести коррективы. При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками, и иными материалами не разрешено.

Дискуссия (круглый стол) по вопросам для обсуждения, выносимым на практические занятия. Вопросы для обсуждения, выносимые на практические (семинарские) занятия представлены в рабочей программе дисциплины по каждой теме практического (семинарского) занятия. Обучающийся самостоятельно готовится к занятию по предложенным вопросам, используя рекомендуемую литературу. Также обучающийся может воспользоваться самостоятельно подобранными источниками литературы, периодической печати, ресурсами сети Интернет.

Зачет. Промежуточная аттестация по дисциплине завершает изучение курса и проходит в виде зачета. Зачет проводится согласно расписанию зачетно-экзаменационной сессии. Зачет может быть выставлен автоматически по результатам текущего и промежуточного контроля знаний и достижений, продемонстрированных студентом на практических занятиях, при условии успешного выполнения предусмотренных видов работ. Фамилии студентов, получивших зачет автоматически, объявляются в день проведения зачета до начала промежуточной аттестации.

Основой для определения оценки («зачтено»/«не зачтено») служит уровень усвоения обучающимися материала, предусмотренного рабочей программой.

В случае неудовлетворительного результата испытания назначается день и время повторного (по графику ликвидации задолженностей).

Присутствие посторонних лиц в ходе проведения аттестационных испытаний без разрешения ректора или проректора не допускается (за исключением работников университета, выполняющих контролирующие функции в соответствии со своими должностными обязанностями). В случае отсутствия ведущего преподавателя аттестационные испытания проводятся преподавателем, назначенным письменным распоряжением декана факультета.

Инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, допускаются на аттестационные испытания в сопровождении ассистентов-сопровождающих.

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Камчатский государственный технический университет»**

Кафедра «История и философия»

Г. В. Безуглая

**СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ С ОСНОВАМИ
КОНФЛИКТОЛОГИИ**

Курс лекций для обучающихся всех специальностей и направлений подготовки

уровень подготовки – бакалавриат

Петропавловск-Камчатский
2024

УДК 316.6
ББК 88.5
Б39

Рецензент

Безуглая Галина Викторовна

Социальная психология с основами конфликтологии: Курс лекций для обучающихся по направлению подготовки 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление» очной и заочной формы обучения / Г.В. Безуглая. – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2022. – 205 с.

Учебное пособие (курс лекций) для обучающихся по направлению подготовки 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление» составлен в соответствии с требованиями к результатам освоения программы федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

Рекомендовано к изданию учебно-методическим советом Камчатского государственного технического университета.

УДК 316.6
ББК 88.5

© КамчатГТУ, 2022
© Безуглая Г.В., 2022

СОДЕРЖАНИЕ

1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ6

2 СОДЕРЖАНИЕ ЛЕКЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ8

2.1 История, предмет и методы социальной психологии8

2.1.1 История возникновения и развития социальной психологии8

2.1.2 Становление социальной психологии в России12

2.1.3 Направления исследований в зарубежной социальной психологии, её основные проблемы14

2.1.4 Современное состояние социальной психологии. Предмет социальной психологии, её теоретические и прикладные задачи19

2.1.5 Общая характеристика методов современной социальной психологии. Классификация социально-психологических методов. Методы социально-психологического воздействия28

Вопросы для самоконтроля36

2.2 Психология общения и социального поведения36

2.2.1 Понятие, структура и виды общения36

2.2.2 Роль общения в психическом развитии человека42

2.2.3 Развитие общения44

2.2.4 Социальное поведение46

Вопросы для самоконтроля49

2.3 Общение как обмен информацией (коммуникация)49

2.3.1 Специфика обмена информацией между людьми. Авторитарная и диалогическая коммуникация49

2.3.2 Коммуникативные барьеры: барьеры понимания, барьеры социально-культурного различия, барьеры отношения50

2.3.3 Вербальная коммуникация. Речь. Виды речи: внутренняя, монологическая, диалогическая51

2.3.4 Невербальные способы общения: визуальные, акустические, тактильные, ольфакторные53

Вопросы для самоконтроля55

2.4 Общение как взаимодействие (интеракция). Общение как восприятие людьми друг друга (перцепция)55

2.4.1 Природа и структура взаимодействия. Основные стратегии поведения в процессе взаимодействия. Основные области взаимодействия и соответствующие поведенческие проявления. Структура «Я» по Э. Берну55

2.4.2 Конфликт как особая форма взаимодействия. Основные характеристики конфликта: структура, динамика, функция, типология. Структура конфликтной ситуации. Основные стадии развития конфликта. Классификация конфликтов58

- 2.4.3 *Условия конструктивного разрешения конфликтов. Основные этапы поиска выходов из конфликта*60
- 2.4.4 *Понятие социальной перцепции. Процесс восприятия человека*62
- 2.4.5 *Механизмы межличностного восприятия: идентификация, эмпатия, аттракция, социальная рефлексия, каузальная атрибуция.*63
- 2.4.6 *Эффекты межличностного восприятия*65
- 2.4.7 *Имидж личности как воспринимаемый и передаваемый образ*66
- Вопросы для самоконтроля*68
- 2.5 *Массовидные процессы и психология групп***69
- 2.5.1 *Массовидные процессы и психология стихийных социальных групп. Виды толпы: окказиональная, конвенциональная, экспрессивная, экстатическая, действующая, агрессивная, паническая, стяжательная, повстанческая*69
- 2.5.2 *Группа как социально-психологический феномен*72
- 2.5.3 *Коллективность как феномен группы*75
- 2.5.4 *Семья как организованная социальная группа*77
- Вопросы для самоконтроля*80
- 2.6 *Психология малой группы***81
- 2.6.1 *Возникновение и развитие психологии и социологии малых групп*81
- 2.6.2 *Групповая структура*84
- 2.6.3 *Классификация малых групп*88
- 2.6.4 *Лидерство и руководство в малых группах*91
- Вопросы для самоконтроля*96
- 2.7 *Социально-психологические аспекты группового поведения и групповой динамики***97
- 2.7.1 *Психологические особенности группового поведения: феномен группового давления*97
- 2.7.2 *Понятие о групповой динамике*99
- 2.7.3 *Проблема эффективности групповой деятельности и феномен «групповой сплоченности»*101
- 2.7.4 *Социометрия как метод изучения малых групп*105
- Вопросы для самоконтроля*110
- 2.8 *Феномен личности в социальной психологии***110
- 2.8.1 *Социально-психологические проблемы личности в зарубежной и отечественной социальной психологии*110
- 2.8.2 *Социальное поведение: понятие, структура, виды*120
- 2.8.3 *Регуляторы социального поведения личности*125
- 2.8.4 *Индивидуальные схемы установок в стрессовой ситуации*132

*2.8.5 Социализация личности. Социальные установки и ролевое поведение личности*142

*Вопросы для самоконтроля*156

3 РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА:158

*3.1 Основная литература*158

*3.2 Дополнительная литература*158

1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Социальная психология с основами конфликтологии – достаточно сложная и многопрофильная отрасль психологической науки. В фокусе ее внимания – практически любая сфера жизни и деятельности людей в социуме: социальное общение и взаимоотношения людей в обществе, психологические закономерности социального поведения индивидов и мотивы объединения их в группы, конфликты и общественные настроения. Социально-психологические знания нужны любому человеку, поскольку каждый общается, взаимодействует с другими людьми, сталкивается с межличностными проблемами.

Теоретические знания о социально-психологических процессах разработаны в классических трудах отечественных и зарубежных авторов (Г.М. Андреева, А.А. Бодалев, А.Л. Журавлёв, Е.С. Кузьмин, Б.Д. Парыгин, Д. Майерс, Т. Шибутани и др).

Те или иные отношения возникают не только между отдельными индивидами, но и между целыми группами, как малыми, так и большими. Межгрупповые отношения могут носить различный характер – от взаимопонимания и сотрудничества вплоть до острой конфронтации.

Настоящий курс призван ознакомить студентов с основами социальной психологии – одной из центральных областей психологической науки. Социальная психология является самостоятельным курсом в изучении психологических дисциплин. Она выступает «пограничным» курсом между общей психологией и социологией.

В отличие от социологии, психологии и других наук социальная психология включает в себя конкретные механизмы формирования и развития у студентов норм и ценностей с учётом микро- и макросреды, в которой находится личность.

Накопленные социальными психологами за столетие исследовательской деятельности знания представляют не только сугубо научный интерес. Они позволяют ответить на многие конкретные вопросы повседневной жизни человека как социального субъекта, т.е. участника реальных социальных процессов.

Целью преподавания дисциплины «Социальная психология» является формирование у студентов систему знаний о социальной психологии как науке, изучающей закономерности поведения и деятельности людей, обусловленных их включением в социальные группы, а также психологические характеристики этих групп.

Основные задачи курса:

- ознакомить студентов с основами фундаментальной теории социальной психологии, освобождённой от идеологических искажений предшествующего исторического периода;
- ознакомить с основными понятиями социальной психологии;
- ввести в круг проблем, относящихся к предмету социальной психологии: это вопросы социализации (становления индивида как личности), взаимовлияния людей друг на друга (как на индивидуальном, так и на групповом уровне), социального познания и общения;
- ознакомить с методиками диагностирования, консультирования и воздействия на социально-психологические явления;
- содействовать успешной социальной ориентированности кадров.

Методика преподавания данной дисциплины предполагает чтение лекций, проведение практических занятий, индивидуальных консультаций по отдельным (наиболее сложным) специфическим проблемам дисциплины.

Лекции посвящаются рассмотрению наиболее важных концептуальных вопросов: социальная психология личности, взаимовлияние личности и группы, общение и социальное познание, межличностное влияние, история развития социально-психологического знания, методы социальной психологии. Конкретные методики, психологические упражнения и задачи рассматриваются преимущественно на практических занятиях, а также выносятся на самостоятельное изучение.

Целью проведения практических занятий является закрепление знаний студентов, полученных ими в ходе изучения дисциплины на лекциях и самостоятельно. Практические занятия проводятся в форме семинаров; на них разбираются конкретные этико-психологические задачи и ситуации, проводится тестирование, обсуждаются доклады, проводятся опросы.

2 СОДЕРЖАНИЕ ЛЕКЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ

2.1 История, предмет и методы социальной психологии

Вопросы, рассматриваемые на лекции:

1. История возникновения и развития социальной психологии.
2. Становление социальной психологии в России.
3. Направления исследований в зарубежной социальной психологии, её основные проблемы.
4. Современное состояние социальной психологии. Предмет социальной психологии, её теоретические и прикладные задачи.
5. Общая характеристика методов современной социальной психологии. Классификация социально-психологических методов. Методы социально-психологического воздействия.

2.1.1 История возникновения и развития социальной психологии

В истории социальной психологии можно отметить две даты ее возникновения. Одна из них обращает нас к древнейшим временам в истории человечества – тем эпохам, когда люди впервые задумались над проблемами, волнующими современных ученых, другая относится к сравнительно недавнему прошлому, когда зародилась и стала развиваться современная теоретическая, экспериментальная социальная психология. Если наукой считать только ту систему знаний, которая отвечает новейшим научным требованиям, то древнейшую историю человечества в лучшем случае можно рассматривать лишь как предысторию научной социальной психологии, а XX век – как возникновение и начало развития современной социальной психологии. И в том, и в другом случае, независимо от того, с какой эпохи мы начинаем отсчет времени существования интересующей нас области знаний, трудно будет наметить дату первого появления социально-психологических знаний. Однако приблизительно это все же сделать можно.

Безусловно, что в древнейших государствах, основанных еще в третьем-втором тысячелетиях до н. э., социально-психологические знания о человеческих взаимоотношениях не только уже существовали, но и широко использовались в практике. Об этом свидетельствуют к примеру, История Древнего Китая, Древней Индии, государств Междуречья, Древнего Египта, Древней Греции и Древнего Рима. Уже там правители и представители религий умело манипулировали массами людей, их сознанием и поведением с помощью соответствующих социально-психологических знаний.

Правда, в то время социально-психологические знания были отражены не столько в учении о душе, которого еще как отдельной науки не существовало, сколько в философских размышлениях на темы истории, политики, права, а также в художественной литературе. Это и понятно: ведь первые социально-психологические знания людям необходимы были прежде всего для того, чтобы на житейском уровне, или на уровне обыденного сознания – как это сейчас называют, – объяснять процессы, происходящие в обществе.

Как самостоятельная наука, отделенная от философии, социальная психология возникла во второй половине XIX века. Ее появление и признание многие современные ученые связывают с двумя немецкими учеными, философами и лингвистами М. Лацарусом (1824 – 1903) и Г. Штейнталем (1823 – 1893). Именно

они выступили с заявкой на создание новой науки под названием «психология народов», проблематика которой близка к содержанию современной социальной психологии, во всяком случае – некоторых ее разделов. Эта заявка вместе с программой разработки данной науки была опубликована в первом номере научного журнала «Психология народов и языкознание», который вышел в 1859 году. С этого времени ученые и ведут историю современной социальной психологии. Определенный вклад в развитие психологии народов своими трудами внес известный немецкий психолог В. Вундт (1832 – 1920). Он написал и опубликовал в начале XX века (1900 год и далее) десятитомный труд под названием «Психология народов».

Таким образом, психология народов, впоследствии получившая название «этническая психология», стала первой темой социально-психологических исследований, которые в то время велись в контексте направления, называемого культурно-исторической психологией, что позволяло противопоставить его естественнонаучно ориентированной индивидуальной экспериментальной психологии В. Вундта и его последователей. По мнению русского ученого Н.Н. Надеждина, «психологическая этнография» – это еще одно название психологии народов, или этнопсихологии, употребляемое в то время, – должна была изучать духовную сторону человеческой природы, умственные и нравственные способности, силу воли и характера, чувство человеческого достоинства и другие качества, характеризующие разные народы. Как типичные проявления народной психологии рассматривались также продукты устного народного творчества – сказки, пословицы, песни и т.п.

История социальной психологии началась с выделения особой науки под названием «психология народов» («этническая психология», «психическая этнография», «культурно-историческая психология»), которую в XIX веке почти одновременно стали разрабатывать представители разных наук: историки, философы, лингвисты, этнографы, и лишь позднее, уже к концу века, к ним присоединились психологи (в лице, например, В. Вундта и Г.Г. Шпета).

Дальнейшее развитие социальной психологии происходило следующим образом. В Европе и Америке оно уже в конце XIX – первые десятилетия XX века пошло различными путями. В центре внимания европейских ученых – социологов и социальных психологов — оказалась проблематика психологии масс и толпы. Ею в Европе почти одновременно занялись ученые из разных стран: Г. Тард, Г. Лебон во Франции, С. Сигеле в Италии, В. М. Бехтерев в России. В 1895 году публикуется книга Г. Лебона «Психология народов и масс».

Если Г. Тард, Г. Лебон и С. Сигеле обсуждали проблемы психологии масс в основном в теоретическом плане, то В. М. Бехтерев ставил и проводил эксперименты на эту тему (в его трудах все объединения людей, большие и малые, в то время назывались коллективами).

В течение первых трех десятилетий XX века, когда в Европе активно разрабатывались учения, касающиеся психологии народов, масс и толпы, в Соединенных Штатах социальная психология как таковая не существовала (в это время американские ученые-психологи были увлечены идеями бихевиоризма и психоанализа). Кроме того, социально-политическая обстановка в США в начале XX века была иной, чем в Европе, и данная страна в основном была заинтересована в разработке социально-психологических идей, касающихся, например, личных и деловых (экономических, политических и других) взаимоотношений между людьми в малых группах. Экономический кризис,

безработица, распространение нервных заболеваний, расовая проблема поставили перед учеными этой страны иные задачи, чем перед европейскими учеными.

Своеобразной вехой в истории социальной психологии (образно говоря, «ласточкой, не сделавшей погоды») стало появление ряда работ, в название которых впервые вошло словосочетание «социальная психология». Это были: труд американского философа и психолога Дж. Болдуина «Исследования по социальной психологии» (1897), книга английского ученого У. Макдугалла «Введение в социальную психологию» в 1908 году и работа американского социолога Э. Росса под название «Социальная психология». Считается, что именно с этого времени за данной наукой не только закрепляется ее современное название, но и она сама получает признание как вполне самостоятельная область научных психологических знаний.

Хотя социально-психологические идеи зародились еще в середине XIX века, однако до начала XX столетия экспериментальные исследования в области социальной психологии фактически не проводились, за исключением, пожалуй, единственного эксперимента, осуществленного американским ученым Н. Трипплетом в 1897 году. В современную, экспериментальную науку социальная психология стала по-настоящему превращаться лишь в 10-20-е годы XX века благодаря исследованиям, проведенным в это время немецким ученым В. Меде (1913), русским ученым В. М. Бехтеревым (1918-1920) и американским ученым Ф. Оллпортом (1920).

Только в 30-е годы XX века социально-психологическая проблематика впервые начинает привлекать к себе повышенное внимание. Волей судьбы это произошло в США и оказалось связанным со следующими событиями.

Во-первых, прагматическая ориентация науки, господствовавшая в этой стране, потребовала от ученых и соответственно от научных социально-психологических разработок стать полезными для практики.

Во-вторых, в эти годы в США эмигрирует немало известных европейских ученых, в первую очередь из Германии, где в 30-е годы зарождался фашизм. Среди ученых-эмигрантов оказались, например, известные, талантливые немецкие психологи М. Вертгеймер и К. Левин.

В-третьих, в самих Соединенных Штатах огромное количество людей стало в это время нуждаться в активной социально-психологической помощи (это были годы экономического кризиса, социальной депрессии и развития в этой стране так называемого «дикого» капитализма). Помощи простые люди ждали не от врачей или клинических психологов, а от социальных психологов. Эти люди не были больными, они переживали серьезные жизненные трудности, находясь в состоянии психологического кризиса, и им необходимо было как-то приспособиться к новым для них условиям жизни.

В связи с этим особенно актуальной в эти годы становится социально-психологическая проблематика малых групп, причем поначалу именно в ее прикладном аспекте.

К. Левин, оказавшись в Соединенных Штатах, переключает свое внимание с проблем общей психологии (личности и мотивации), которыми он занимался, находясь еще в Германии, на социальную психологию. Это же делает и известный американский врач-психотерапевт, социолог и психолог Я. Морено. Оба ученых практически одновременно приступают к разработке социально-психологической проблематики малых групп и методов групповой психотерапии. Вместе они в

середине 30-х годов также создают и первую социально-психологическую теорию малых групп.

Я. Морено сосредоточивает свое внимание на взаимоотношениях в группе и называет свою теорию социометрией. Аналогичное название получает и предложенная им методика экспериментального изучения взаимоотношений в малых группах. Он разрабатывает и первую групповую психотерапевтическую методику, получившую название «психодрама».

К. Левин предлагает общую теорию малых групп, в которой определяются основные понятия, описывающие структуру и взаимоотношения в малой группе. Им и его последователями предлагаются также и новые методы экспериментального изучения малых групп, организуются и проводятся первые оригинальные лабораторные эксперименты, в которых обнаруживается ряд новых социально-психологических явлений, характеризующих малую группу. Среди них – лидерство, конформизм, групповое влияние и групповые нормы. Так зарождается первое теоретически и экспериментально обоснованное направление в социальной психологии, получившее позже название «групповая динамика».

В скором времени новые тенденции в развитии научной и прикладной социальной психологии начинают распространяться во всем мире, включая страны Европы. К этому времени проблематика психологии народов и больших социальных групп отходит на второй план, а на первый в Европе, как и в США, выходят вопросы, касающиеся функционирования и взаимоотношений людей в малых группах. Эти исследования, однако, в скором времени прерываются Второй мировой войной, которая временно переключила внимание ученых на другие социально-психологические проблемы, например на психологическое обеспечение ведения пропаганды и агитации в военное время.

После окончания Второй мировой войны к проблематике малых групп добавляются вопросы, порожденные социально-политическими событиями, произошедшими накануне и во время войны. Это, в первую очередь, вопросы, касающиеся зарождения и распространения фашизма, авторитаризма, проявлений жестокости и беспомощности в социальных и человеческих взаимоотношениях.

В первые годы после войны повышенное внимание к себе привлекает проблема агрессивности. Затем на некоторое время актуальной становится проблема авторитаризма. Эти две проблемы некоторое время, в течение примерно десяти лет после окончания войны, занимают внимание ученых, и вслед за этим интересы исследователей вновь, как и до войны, возвращаются в «мирное» русло.

Вспомним, что социальная психология как наука возникла и стала разрабатываться за рубежом в то время, когда, преодолев кризис начала XX века, психология разделилась на ряд направлений: *бихевиоризм*, *гештальтпсихологию*, *психоанализ* и другие. Это, естественно, сказалось и на подходах к пониманию и изучению социально-психологических явлений, характерных для представителей этих направлений.

Бихевиористы в социальной психологии (Б. Скиннер, Н. Миллер, Д. Доллард, Дж. Тибо, Г. Келли, А. Бандура и другие) сосредоточили свое внимание на изучении социального поведения человека, на его объяснениях в соответствии со схемой «стимул – реакция» и с использованием понятия «подкрепление».

Психоанализ (Э. Фромм, Г. Салливан, Л. Байон, В. Беннис, Г. Шепард, Л. Шутц и другие) обратился к «глубинным» групповым процессам, имеющим бессознательный характер.

Идеи гештальтпсихологии, давшей начало когнитивной психологии в США (К. Левин, С. Аш, Р. Кратчфильд, Ф. Хайдер, Т. Ньюком, Л. Фестингер и другие), нашли отражение в понимании групповых процессов и в практике социально-психологического тренинга (Т-группы и гештальтгруппы).

Эти направления в социальной психологии преобладали в первой половине XX века. В начале второй половины интерес к социально-психологической проблематике стал проявляться в России (бывшем Советском Союзе).

2.1.2 Становление социальной психологии в России

Если рассматривать историю развития социально-психологических идей в нашей стране, то она кое в чем совпадает, а кое в чем и отличается от истории становления и развития данной науки в зарубежных странах. Поначалу, еще до революции 1917 года, и отчасти в первые годы советской власти социальная психология в нашей стране развивалась в русле тех же тенденций и направлениях, что и за рубежом. Однако после резкого изменения социально-политической обстановки в стране в связи с Октябрьской революцией развитие социальной психологии в России пошло иными путями. Вскоре после революции были подвергнуты острой критике идеи, высказанные В. М. Бехтеревым в «Коллективной рефлексологии» относительно психологии масс и их значения в истории. Он считал роль неорганизованных масс людей в истории отрицательной, в то время как советская власть, победившая благодаря стихийному выступлению и поддержке масс людей, напротив, возвышала и возвеличивала эту роль.

В связи с тем, что существовавшие в то время зарубежная и дореволюционная российская психология масс, представлявшие социальную психологию в целом, не соответствовали ни идеологии, ни политике советской власти, в течение почти полувека социальная психология в Советском Союзе фактически не разрабатывалась. Она была заменена частью марксистско-ленинского учения под названием «исторический материализм», который дополнял так называемый «научный коммунизм». В этих условиях о существовании конкурирующей с ними и к тому же разрабатываемой за рубежом, в капиталистических странах «буржуазной» социальной психологии не могло быть и речи.

Однако к концу 60-х годов XX века, во время «хрущевской» оттепели, ситуация в стране стала меняться. Идеологическое давление, оказываемое на гуманитарные науки, стало постепенно ослабевать. В практике управления страной к этому времени появились проблемы, которые надо было решать с позиций конкретных наук, а не марксистско-ленинской философии, и это привлекло внимание ученых и практиков к социально-психологической проблематике.

Прежде всего, нужно было решить вопрос о предмете социальной психологии и его отличии от предметов других социальных и гуманитарных наук, разрабатывавшихся в стране. Этот вопрос, как известно, на протяжении всех лет существования советской власти дискутировался дважды: в 20-е и в конце 50-х – начале 60-х годов XX века.

В 20-е годы наука под названием «социальная психология» во всем мире только еще начинала разрабатываться, хотя в это время уже существовала и успешно развивалась общая экспериментальная психология. Не был еще преодолен общий кризис психологической науки, не имели удовлетворительного решения многие связанные с ним вопросы, в том числе о соотношении экспериментальной и неэкспериментальной психологии, общей психологии и

вновь возникших наук: психологии народов, психологии масс, психологии толпы и этнической психологии. Наконец, это время исторически совпало с революцией 1917 года и с началом активного внедрения в сознание ученых марксистской идеологии. Все это вместе взятое предопределило ход первой дискуссии о предмете социальной психологии, ее результаты и дальнейшую судьбу в стране.

Г. И. Челпанов, к примеру, предлагал отделить общую экспериментальную психологию от марксистской философии и называть социальной психологией только науку, ориентированную на философию. Ему возражали многие известные российские ученые – Л. С. Выготский, В. А. Артемов, К. Н. Корнилов, П. П. Блонский и другие. Они доказывали, что нет вообще необходимости специально выделять социальную психологию и разрабатывать ее как отдельную науку, поскольку вся психика человека является социальной, то есть любая область психологии может называться социальной.

Этой позиции, кстати, придерживались некоторые известные ученые-психологи и во время второй дискуссии о предмете и судьбе социальной психологии. Данный факт можно объяснить только тем, что они не имели представления о том, чем на самом деле занимается и что действительно изучает социальная психология в мире.

Другие ученые, к примеру В. М. Бехтерев, признавали социальную психологию, но вместо нее предлагали разрабатывать другую науку – *коллективную рефлексологию* -науку о процессах, происходящих в объединениях людей – коллективах.

Первая дискуссия о судьбе и предмете социальной психологии так и не привела к позитивному результату, к началу активной разработки социальной психологии в нашей стране. На несколько десятков лет, вплоть до конца 50-х годов, разговоры на эту тему фактически прекратились. Ее негласно заменили исторический материализм как своеобразная социально-психологическая теория и научный коммунизм как социальная теория и практика, дополненная и реализованная педагогической теорией А. С. Макаренко и практикой создания и функционирования социалистических коллективов.

К концу 50-х годов XX века социальная психология за рубежом уже представляла собой развитую теоретическую и экспериментальную науку. К этому времени в социальной психологии малых групп накопилось немало новой и полезной информации о процессах, происходящих в группах. Внимание отечественных ученых в конце 1950-х годов вновь направляется на социальную психологию. Вновь возникает вопрос о необходимости разработки социально-психологической проблематики.

В связи с этим на страницах научных журналов разворачивается вторая дискуссия на тему о том, что такое социальная психология, каков ее предмет и нужно ли ею заниматься (А. Г. Ковалев, Б. Д. Парыгин, В. Н. Мясищев). Участники дискуссии на этот раз в большинстве своем уже придерживались мнения о необходимости существования и развития такой науки, обсуждали вопросы о ее предмете и связях с другими науками. В качестве предмета социальной психологии назывались массовидные явления психики (социологи), личность и малые группы (психологи). Все участники дискуссии сходились во мнении о том, что предметом социально-психологических исследований должны стать коллективы. Итогом этой дискуссии явилось признание за социальной психологией права на самостоятельное существование.

После дискуссии социально-психологическая проблематика разделяется между двумя науками: социологией и психологией. К социологии отходят большие социальные группы, массовые коммуникации и массовидные явления психики, к психологии – личности в группе, проблематика малых групп, человеческих взаимоотношений и восприятия людьми друг друга.

Возобновившиеся в нашей стране социально-психологические исследования отличаются тем, что существуют в рамках еще господствовавшей в то время «марксистско-ленинской» идеологии. В психологии эти исследования ограничиваются социальной психологией малых групп и восприятия людьми друг друга, не касаясь, например, объяснения социальных процессов и явлений. В свою очередь, социально-психологическая проблематика малых групп оказывается соответствующим образом «подправленной» и противопоставленной «буржуазной» социальной психологии, по-прежнему «неприемлемой» для советских ученых. Это, в частности, проявилось в следующем. Понятие «малая группа» заменяется понятием «коллектив». Последнее, соответственно, трактуется в русле понимания «социалистического» коллектива в марксистско-ленинской философии, научном коммунизме и в педагогической теории А. С. Макаренко. В публикациях на тему о психологии коллектива считается обязательным непременно критиковать «западную» или «буржуазную» социальную психологию малых групп, противопоставлять ей «более правильную» советскую социальную психологию коллектива. В этом ключе были выполнены многие исследования коллектива, организованные и проведенные с конца 1960-х годов под руководством А. В. Петровского, Л. И. Уманского, Е. В. Шороховой и других.

Одновременно с этим разворачиваются теоретические и экспериментальные исследования, посвященные следующим проблемам:

- восприятию и пониманию людьми друг друга (А. А. Бодалев и другие ученые);
- психологическому климату коллектива (Б. Д. Парыгин и другие);
- стилю руководства (А. Л. Журавлев и другие);
- социальной перцепции (Г. М. Андреева и другие);
- эффективности групповой деятельности (Н. Н. Обозов и другие).

2.1.3 Направления исследований в зарубежной социальной психологии, её основные проблемы

В первой половине XX века социальная психология за рубежом развивалась в обстановке, когда в общей и других областях психологии происходила дифференциация психологических наук, а также разделение психологических исследований на ряд направлений и школ. Исторически обстоятельства сложились таким образом, что социальной психологией стали одновременно заниматься представители разных, уже сформировавшихся школ и направлений, и это, несомненно, сказалось на особенностях их подходов к постановке и решению социально-психологических проблем за рубежом. Эти подходы в основном определились к середине XX века и окончательно оформились в начале его второй половины.

Уже в последней четверти XX века зарубежные социальные психологи, пытаясь осмыслить путь, пройденный их наукой за несколько десятилетий, отмечали, что этот процесс шел в соответствии со многими сложившимися в психологии к этому времени ведущими направлениями и школами. Однако далеко

не все эти направления внесли одинаковый вклад в развитие социально-психологических знаний.

Г. М. Андреева, Н. Н. Богомолова и Л. А. Петровская в одной из немногих исторических работ на эту тему, опубликованных на русском языке, называют следующие ведущие направления социальной психологии первой половины XX столетия: *необихевиористское, когнитивное, психоаналитическое и интеракционистское.*

Необихевиористское направление возникло в русле последнего варианта бихевиоризма, который сейчас принято называть необихевиоризмом, или социальным бихевиоризмом.

Это направление, как и бихевиоризм в целом, отличалось строгой приверженностью к экспериментированию, точному определению понятий, ориентацией на естественнонаучный образец научного исследования. Оно было в основном представлено в работах Б. Скиннера, А. Бандуры, Н. Миллера, Д. Долларда, Р. Уолтерса и ряда других американских ученых.

Общей мотивационной концепцией социального поведения в данном направлении считался гедонизм, а главным объяснительным принципом – *оперантное* (по Скиннеру) или *викарное социальное* (по Бандуре) *научение*. В качестве внутреннего источника социального поведения в первоначальном варианте социального бихевиоризма, как и бихевиоризма в целом, выступал «драйв», а внешние стимулы трактовались как «социальные подкрепления».

Затем акцент оказался смещенным с биологического (внутреннего) на социальное (внешнее) объяснение поведения. На начальном этапе разработки этого направления схема оперантного научения по Скиннеру заняла ведущее место, однако затем она была дополнена принципами социального научения по Бандуре и рядом других идей. Вначале бихевиористы рассматривали социальное поведение человека вне группы, однако позднее (поскольку социальная психология — это в основном психология групп) им пришлось переключить свое внимание на групповые процессы. Работа Д. Тибо и Г. Келли «Социальная психология групп» (1959) стала одной из немногих попыток применения необихевиористских принципов к анализу процессов, происходящих в малых группах. Эти процессы, по мнению авторов, основаны на обмене социальными подкреплениями или социальными «вознаграждениями и наказаниями» между участниками группового процесса.

Г. М. Андреева, Н. Н. Богомолова и Л. А. Петровская пишут, что в теоретическом плане Д. Тибо и Г. Келли опирались на идею «экономического человека», который, действуя рационально, выбирает для себя способ поведения, обеспечивающий ему максимальный выигрыш и минимальные потери. В соответствии с этим для каждого участника группы определяются формы поведения и вероятности получения

С этой точки зрения наименование направления «необихевиористское» не совсем правильное, так как необихевиоризм возник в 30-е годы и просуществовал до второй половины XX века. Далее он был заменен названным выше необихевиоризмом, или социальным бихевиоризмом, связанных с ними «вознаграждений» или «наказаний». Далее на этой основе создается и анализируется «матрица исходов», которой, по мнению авторов данной концепции, определяется (в соответствии с гедонистическим принципом) поведение членов группы в их непосредственном взаимодействии друг с другом. Более подробно процесс взаимного обмена «награждениями» и «наказаниями» в группе-диаде,

опираясь на идею оперантного научения, рассмотрел в своих трудах Г. Хоумане. Его концепция получила название *теории социального обмена «награждениями» и «наказаниями»*.

Главной проблемой социально-психологического анализа в работах необихевиористов стал поиск объяснения *агрессивного поведения, социальной привязанности и беспомощного поведения*. К примеру, Н. Миллер, Р. Доллард и другие сформулировали и обосновали фрустрационную теорию агрессии и вместе с А. Бандурой заложили основы общей теории социального научения, в которой главная роль была отведена наблюдению и подражанию другим людям. В своих работах А. Бандура, труды которого стали особенно популярными в последней четверти XX века, когда в США сложилась и стала ведущим направлением когнитивная психология, пытался также учесть и когнитивно-психологические факторы в объяснении социального поведения человека.

Когнитивистская ориентация в социальной психологии, в свою очередь, отличалась стремлением объяснить социальное поведение с использованием понятий, относящихся к познавательным процессам. Принципиальная схема объяснения, характерная для данного направления, выглядела следующим образом: *знания и представления человека о мире, его отношения и социальные установки организуются в некоторую систему, которая затем используется для управления его поведением*.

Базовой теоретической предпосылкой для разработки когнитивистской ориентации в социальной психологии стали *теория поля* К. Левина и другие идеи представителей гештальтпсихологии: В. Келера и М. Вертгеймера, эмигрировавших из Германии в США в годы фашизма. Ученики К. Левина Л. Фестингер и Ф. Хайдер заложили основы когнитивистской ориентации в социальной психологии. «Весь традиционный набор идей гештальтпсихологии, – пишут Г. М. Андреева, Н. Н. Богомолова и Л. А. Петровская, – (был) широко представлен в работах социальных психологов когнитивистской ориентации».

Главным объяснительным понятием в этой ориентации стала *когнитивная организация*, или *когнитивная структура*. Р. Зайонц определил ее как динамическую систему когнитивных элементов, которые порождают мотивационные, социально-установочные или поведенческие следствия. В когнитивных социально-психологических теориях, кроме того, широко использовалось понятие – «значение» (Ч. Осгуд).

К теориям, представляющим это направление, относятся концепции когнитивного соответствия (Ф. Хайдер, Т. Ньюком, Л. Фестингер, Ч. Осгуд и другие), а также социально-психологические концепции С. Аша, Д. Креча, Р. Кратчфилда. Концепции когнитивного соответствия основаны на идее того, что когнитивная структура человека и ее актуальное состояние определяют поведение человека. В норме данная структура должна быть сбалансированной, и если этого нет, то возникает стремление человека (социальной группы) изменить ее таким образом, чтобы она стала сбалансированной (теории структурного баланса Ф. Хайдера, коммуникативных актов Т. Ньюкома, когнитивного диссонанса Л. Фестингера, конгруэнтности Ч. Осгуда и П. Танненбаума). Основная идея Хайдера, например, заключалась в утверждении, что люди склонны формировать и сохранять в своем сознании упорядоченный и связный взгляд на мир. По мнению Ньюкома, тенденция к балансу характеризует не только внутренний, психологический мир человека, но и сферу межличностных отношений.

Концепция когнитивного диссонанса Л. Фестингера стала наиболее популярной в рамках когнитивистской ориентации в социальной психологии. Она получила широкое распространение, и ее приложения оказались настолько значительными, что соответствующие идеи проникли во многие области социальной психологии, включая малые группы, социальные установки, межгрупповое взаимодействие, массовые коммуникации и другие.

Кратко охарактеризуем основные идеи теории когнитивного диссонанса:

1. Нормальное состояние когнитивной системы (или системы когний группы взаимодействующих людей) – консонанс, или соответствие. Такое состояние является устойчивым, и к нему когнитивная система в конечном счете стремится. Оно, кроме того, вызывает у людей положительные эмоции.
2. Аномальное состояние когнитивной системы – диссонанс. Данное состояние связано с неприятными эмоциональными переживаниями, и от него люди стараются избавиться.
3. Стремясь к устранению когнитивного диссонанса (к достижению когнитивного консонанса), люди могут менять или свои знания, или свое поведение.
4. Внутри когнитивной системы индивида (или социальной группы) всегда имеется определенное несоответствие. Оно является источником динамических, в том числе прогрессивных изменений данной системы.

Взгляды Д. Креча и Р. Кратчфилда несколько отличаются от тех, которые характеризуют теорию Фестингера. Эти ученые включили в процесс объяснения социального поведения такие когнитивные переменные, как образ, ожидание, идея и ряд других.

Сравнивая между собой бихевиористскую и когнитивистскую ориентации, Г. М. Андреева, Н. Н. Богомолова и Л. А. Петровская констатируют, что они формально противостоят друг другу по многим позициям, касающимся объяснения социального поведения. Это, в частности, проявляется в том, что для социального бихевиоризма главное в понимании поведения – научение через оперантное обусловливание или социальное подкрепление, то есть его объяснение со стороны внешне воздействующих сил. В когнитивизме, наоборот, поведение объясняется на основе внутренних, психологических детерминант – когнитивных образований.

Психоаналитическая ориентация в социальной психологии вначале исходила из учения З. Фрейда, которое в США получило широкое признание. Однако более глубокий анализ данной ориентации показывает, что в действительности она оказалась связанной не столько с ортодоксальным психоанализом, сколько с глубинной психологией в том ее виде, который сложился во второй половине XX века. Поэтому эту научную ориентацию правильнее называть не психоаналитической, а *глубинной*, или *неофрейдистской*. Она, в частности, представлена в теориях развития и функционирования группы В. Байона, В. Бенниса и Г. Шепарда, а также в теории межличностных отношений В. Шутца.

В рамках психоаналитической ориентации проводится аналогия между малой социальной группой и семьей. Точно так же, как в свое время Фрейд понимал семейные отношения, социальные психологи этого направления позже трактуют любую малую группу и характерные для нее взаимоотношения. При этом роль отца в семье переносится соответственно на роль лидера группы, а взаимоотношения между лидером и остальными членами социальной группы

рассматриваются по аналогии с взаимоотношениями между главой и членами семьи.

Классический психоанализ и вся глубинная психология решающую роль в объяснении поведения отводят бессознательному. Подобным же образом – как групповое или коллективное бессознательное – трактуются и базисные процессы, происходящие в группе. В результате в научное понимание групповой психологии и процессов оказались внедренными инстинктивные, иррациональные тенденции, характерные для классического и более позднего психоанализа. Многие современные ученые признают, что глубинная психология оказала существенное влияние на «движение человеческого потенциала», в частности на теорию и практику работы Т-групп. Приемы, используемые в них, ориентированы, к примеру, на осознание участниками группы того, что находится вне их сознания.

К психоаналитической ориентации в социальной психологии можно также отнести теории, в которых с социально-психологической точки зрения понимается личность или объясняются межличностные отношения. К примеру, в основе понимания В. Шутцем интерперсонального поведения лежит одно из фундаментальных положений теории З. Фрейда, согласно которому социальная жизнь взрослого человека однозначно предопределяется его детским опытом. Сферой продолжения этого опыта становятся социальные отношения уже ставшего взрослым человека с окружающими людьми. В эту же группу теорий можно включить концепцию авторитаризма и авторитарной личности Т. Адорно. Такая личность, по мнению Адорно, воспитывается авторитарными родителями, которые используют в семье суровые, жесткие формы наказания по отношению к ребенку. Став взрослым, человек, воспитанный подобным образом в семье, начинает проявлять свои авторитарные склонности по отношению к другим, зависящим от него людям.

Интеракционистская ориентация рассматривает практически все социально-психологические феномены как результат взаимодействия внутриличностных (психологических) и внеличностных (социальных) факторов. Она, в отличие от рассмотренных выше ориентаций, возникла не в психологии, а в социологии и затем была перенесена на область социальной психологии. Ее главным идейным и методологическим источником стала система взглядов Д. Мида.

Предмет анализа здесь – взаимодействие индивидов, групп и общества, процессы массовых коммуникаций и социальные роли. В социальной психологии интеракционисты решали задачу, в некотором смысле слова противоположную той, над которой размышляли психоаналитики и бихевиористы. Если психоаналитики и бихевиористы пытались понять социальные процессы, исходя из индивида, то интеракционисты, наоборот, пытались объяснить личность, исходя из социальных процессов.

Внутри интеракционистской традиции выделяются три частных направления: *символический интеракционизм, теория социальных ролей и теория референтной группы*. Концепция символического интеракционизма представлена в трудах Г. Блумера, Н. Дензина, М. Куна, А. Роуза, Т. Шибутани и других. В данной концепции утверждается, что взаимодействие людей друг с другом происходит в символической форме. Под символом в данном случае понимается все, что в культуре имеет определенное значение (смысл) для людей и что выражается с помощью разнообразных средств общения, как вербальных, так и невербальных.

Основными источниками символов могут выступать личность, социальная роль и референтная группа.

Большое значение для понимания социального поведения человека в интеракционизме имеет анализ ролей, которые предписываются человеку или которые он сам берет на себя. Референтная группа также присутствует в сознании взаимодействующих друг с другом индивидов как своеобразная точка отсчета – критерий оценок, суждений и образец для подражания. С ней индивид соотносит то, что происходит в процессе его взаимодействия с другими людьми и социальными группами. Таким образом, референтные группы (их на самом деле может быть у одного и того же человека несколько) выполняют нормативную и сравнительно-оценочную функцию в процессе социального взаимодействия людей.

Оценивая в целом представленные выше ориентации в зарубежной социальной психологии первой и начала второй половины XX века, необходимо отметить, что они отчетливо были представлены в основном только в социальной психологии США. К концу XX века различия между ними и теми направлениями в психологии, на которые они в свое время опирались, сгладились и стали менее заметными. Кроме того, в Европе и России (бывшем Советском Союзе) социально-психологические исследования во второй половине XX века пошли иными путями, чем в США.

2.1.4 Современное состояние социальной психологии. Предмет социальной психологии, её теоретические и прикладные задачи

В социальной психологии последней четверти XX века произошли заметные изменения. Они характеризуются активной разработкой социально-психологической проблематики и выходом ее на одно из первых мест в научных и прикладных психологических исследованиях. Произошла дифференциация самой социальной психологии. Она превратилась в одну из наиболее развитых фундаментальных психологических наук, и внутри ее выделились отдельные специальные науки (частные направления исследований). Среди них можно назвать психологию малых групп, общения, межличностных отношений, восприятия и понимания людьми друг друга, семьи, управления, конфликтов, социальных установок, масс и ряд других отраслей.

Вместе с тем психологические знания проникли в другие психологические науки: общую, дифференциальную, возрастную, клиническую, экономическую, военную, юридическую, спортивную и т. д. Они стали широко использоваться в таких науках, как политология, экономика, социология, право, история, и в ряде других. На базе социально-психологических знаний в настоящее время строятся многие методы практической психологии, в том числе различные виды социально-психологических тренингов (активного группового обучения).

60-е годы XX века можно считать временем нового подъема и ускоренного развития социальной психологии во всем мире. В это время в ней появились не только новые направления научных и прикладных исследований, но социальная психология вышла на одно из первых мест среди психологических наук, стала одной из наиболее интересных и быстро развивающихся областей научных знаний. Ею занимается большое количество ученых, представляющих не только социальную психологию, но и другие отрасли психологической науки.

Основные тенденции развития мировой социальной психологии, начиная с 60-х годов XX века и до конца этого века, отразились и на состоянии

отечественной социальной психологии. Эти тенденции можно определить следующим образом.

1. Началась внутренняя дифференциация традиционной социальной психологии. В ней появились относительно самостоятельные направления научных исследований, в том числе: психология малых групп, социальных установок, эффективности групповой деятельности, восприятия и понимания людьми друг друга.
2. Появились новые отрасли психологии, в которых ключевую роль стали играть именно социально-психологические знания. Это – юридическая, экономическая, политическая психология, психология рекламы, управления и многие другие.
3. Расширилась практика применения социально-психологических знаний в реальной жизни, сопровождающаяся возникновением и развитием новых направлений прикладной и практической психологии, в том числе группового психотерапевтического движения и PR-движения, психологии рекламы, имиджмейкерства и других.
4. В Европе, включая и Россию, возникли новые направления социально-психологических исследований, отличающиеся от традиционной американской социальной психологии. В Англии и во Франции, например, начиная с конца 60-х годов, появляется психология межгрупповых отношений и по-новому трактуются многие процессы, происходящие в малых группах. В России (бывшем СССР) на первый план вышла проблематика психологии управления и коллектива.
5. Проблематика малых групп стала постепенно отходить на второй план, а на первое место вышли другие проблемы социальной психологии, связанные, например, с отношениями, существующими в обществе, или взаимодействием между большими социальными группами.
6. Произошло заметное сближение социологических и социально-психологических исследований в таких пограничных областях, как экономика, политика, право, межэтнические, межгосударственные и внутриполитические отношения.
7. В социальной психологии стали намного меньше проявляться тенденции, характеризующие отдельные направления психологии: бихевиоризм, гештальтпсихологию, психоанализ, гуманистическую психологию и другие.
8. Социальная психология стала превращаться в единую, не разделенную на отдельные направления, науку.

70-80-е годы XX века можно назвать годами расцвета, подъема и широкого признания социальной психологии как в нашей стране, так и за рубежом. Она не только стала весьма популярной наукой, но социально-психологические знания проникли и в настоящее время широко применяются во многих других отраслях психологии и непсихологических науках. Среди них можно назвать психологию личности, детскую, клиническую, военную, юридическую, спортивную и другие отрасли психологии, а также психологию управления, рекламы, политическую и экономическую психологию. Иными словами, социальная психология превратилась в одну из самых популярных, активно разрабатываемых и востребованных психологических наук.

Наступившая в конце 80-х годов XX века горбачевская перестройка и последовавшее за ней прекращение существования Советского Союза вдохнули

новую жизнь в развитие социальной психологии в России. Были сняты идеологические барьеры и ограничения на развитие данной науки, действовавшие на протяжении всего времени существования советской власти, открыты возможности для перевода и публикации на русском языке зарубежной социально-психологической литературы, расширилась проблематика социально-психологических научных и прикладных исследований. Российская социальная психология стала превращаться в естественную часть мировой социально-психологической науки, а российские ученые активно включились в разработку тех социально-психологических проблем, которые стали в наши дни актуальными для всех стран мира.

Предмет социальной психологии. Социальная психология – это наука о психологических явлениях, возникающих в процессе общения и взаимодействия людей друг с другом. Изучаемые ею феномены относятся или к личности в ее взаимоотношениях с другими людьми, или к малым и большим социальным группам людей.

Социальная психология представляет собой одну из фундаментальных психологических наук, она ставит и решает проблемы, имеющие принципиальный характер для познания психологии и поведения людей, ведет поиск решения практических проблем, возникающих в сфере общения и взаимодействия людей.

В социальной психологии выделяются и изучаются:

- 1) явления, характеризующие общение и взаимодействие людей;
- 2) феномены, относящиеся к малым социальным группам;
- 3) вопросы взаимодействия и взаимовлияния индивида и группы;
- 4) массовидные явления психики (феномены, возникающие в больших социальных группах);
- 5) межличностные отношения;
- 6) социальное поведение людей;
- 7) восприятие и понимание людьми друг друга;
- 8) социальные установки;
- 9) лидерство;
- 10) межгрупповые взаимоотношения.

Приведем некоторые примеры явлений, относящихся к указанным выше проблемам и вопросам (соответствующие им частные социально-психологические явления).

В социальной психологии изучаются, например, виды, формы и средства общения, определяется их значение для психологического развития и благополучия людей. Социальных психологов при общении и взаимодействии людей интересует влияние, оказываемое ими друг на друга, роли, которые они берут на себя, взаимная адаптация людей друг к другу. Интерес представляют и сами по себе феномены общения и взаимодействия, которые изучаются в социальной психологии с разных сторон.

Явления, относящиеся к малым группам, включают в себя их строение (структуру), разновидности, характерные для них деловые и личные отношения, лидерство, композицию, распределение ролей, а также ряд специальных групповых феноменов, таких, например, как сплоченность, совместимость, групповая поляризация, условия эффективности групповой деятельности.

Взаимодействие и взаимовлияние группы и индивида характеризуются через такие явления, как лидерство, групповое давление и конформность, а также через

изменения в психологии и в поведении индивида, которые происходят под влиянием группы.

Массовидные явления психики включают в себя такие феномены, как массовое сознание, настроение, общественное мнение, слухи, мода, паника, религия, реклама и ряд других. Кроме того, в связи с ними исследуется влияние средств массовой коммуникации, (печати, радио, телевидения, телефона, Интернета и т. п.) на социальные установки людей.

Межличностные отношения – это одна из давних и традиционных тем социально-психологических исследований. Такие отношения существуют между отдельными людьми и участниками различных социальных групп. Ученые разрабатывают классификацию человеческих отношений, выясняют их специфику, изучают факторы, от которых они зависят.

Социальное поведение стало предметом социально-психологических исследований сравнительно недавно. Вначале его представляли и анализировали в разделе общей психологии, посвященном мотивации, а также в социальном бихевиоризме. Однако те формы поведения человека в обществе, которые там исследовались: поведение, направленное на достижение успехов и избегание неудач, аффилиативное поведение, оказание помощи людям и беспомощное поведение, стремление к власти и подчинение, агрессивность, представляют собой виды социального поведения, которые, кроме того, характеризуют взаимоотношения людей и органически в них включены как мотивационная основа взаимоотношений. Поэтому социальное поведение и его мотивы напрямую выступают как предмет собственно социально-психологических исследований.

В область изучения современной социальной психологии, несомненно, входят явления, связанные с восприятием и пониманием людьми друг друга, социальных объектов и социальных событий (все это, вместе взятое, называется социальной перцепцией). Традиционно больше всего внимания в работах современных социальных психологов уделяется изучению межличностного (интерперсонального) восприятия, где, в частности, исследуются следующие моменты: процесс межличностного восприятия и его механизмы, условия правильного и ошибочного восприятия и оценивания людьми друг друга, индивидуальные, профессиональные, возрастные, гендерные (половые) и другие особенности восприятия и понимания людьми друг друга.

Социальные установки людей – это устойчивые или изменчивые отношения людей к тому, что происходит с ними или вокруг них. При изучении социальных установок социальные психологи рассматривают их разновидности, структуру, устойчивость, изменчивость, закономерности формирования и изменения под влиянием средств массовой информации, влияние этих установок на социальное поведение людей и ряд других вопросов.

Лидерство – это особая, отдельная тема социально-психологических исследований, с которой, к примеру, начинались эксперименты К. Левина с малыми группами. Хотя эта тема напрямую связана с человеческими отношениями и социальными группами, она давно уже стала вполне самостоятельным направлением научных и прикладных социально-психологических исследований. Занимаясь проблемой лидерства, социальные психологи решают следующие связанные с ней задачи: дают определение лидеру и лидерству, выясняют, чем лидер отличается от руководителя, а лидерство от руководства, выделяют и описывают различные стили лидерства, предлагают научное объяснение (теории)

лидерства, решают вопрос об эффективном стиле лидерства и ряд других научных и прикладных вопросов.

Межгрупповые взаимодействия или взаимоотношения – это отношения, складывающиеся в обществе между большими и малыми социальными группами, включая экономические, политические и другие виды отношений. Эта тема преимущественно интересует социологов, хотя и психологи в последние годы все чаще к ней обращаются.

Названные темы, приведенные в качестве примеров проблемы, и вопросы, конечно, никоим образом не исчерпывают предмета современной социальной психологии. Она, естественно, не стоит на месте, а представляет собой динамичную, быстро развивающуюся науку. Ее предмет систематически изменяется, дополняясь новыми проблемами и вопросами, возникающими в нашей динамичной жизни и открываемыми учеными.

Социальная психология – это наука, проблематику которой в основном определяет общество, а не придумывают сами ученые, и как только ситуация в обществе меняется, перед социальными психологами встают новые исследовательские задачи. К примеру, в последние годы в России социально-психологические знания и методы оказались особо востребованными в сфере экономики и политики, в частности в рекламном деле, при организации и проведении выборов. Соответствующая проблематика пока что не вошла в область фундаментальных научных психологических исследований, но в ближайшее время это, наверное, произойдет.

Научные и прикладные задачи социальной психологии. Под научными задачами (их иногда также называют теоретическими, хотя это не вполне правильно, так как наука только к теории не сводится) социальной психологии понимают задачи, связанные прежде всего с разработкой и обоснованием теорий, объясняющих перечисленные выше группы социально-психологических явлений. В свою очередь, теоретические задачи, если их рассматривать отдельно, включают в себя решение следующих частных вопросов, характерных для современной науки в целом и социальной психологии в частности:

- 1) поиск и нахождение точных определений изучаемых явлений;
- 2) классификация этих явлений с уточнением специфики тех из них, которые включаются в ту или иную
- 3) классификационную группу;
- 4) научное объяснение природы соответствующих явлений;
- 5) изучение происхождения (генезиса) соответствующих явлений;
- 6) исследование динамики этих явлений (их формирования и изменения в процессе развития);
- 7) выяснение связей, существующих между различными социально-психологическими и другими, психологическими и не психологическими, явлениями.

Точные определения изучаемых в социальной психологии явлений необходимы, как и в любой другой науке, но, к сожалению, не всегда возможны по следующим причинам:

- во-первых, это определяется статусом психологии как гуманитарной, а не естественной (то есть по своей природе не точной) науки;
- во-вторых, большинство явлений, изучаемых в социальной психологии, сложны и их суть трудно полностью выразить в единственном предложении или кратком определении;

- в-третьих, среди самих ученых не существует установки на поиск и признание единственно правильного определения того или иного явления. Каждый считает вправе предложить свое определение, если определение, предложенное другими, его почему-то не устраивает;
- в-четвертых, отсутствуют общепринятые критерии правильности или неправильности того или иного определения, помимо, разумеется, чисто формальных (не содержательных) логических требований. Г. М. Андреева, обсуждая эту проблему, справедливо пишет о том, что строгие физические требования операционализации и верификации с трудом применимы, если применимы вообще, к понятиям, используемым в социальной психологии.

По указанным выше причинам многие социально-психологические феномены, и в этом легко убедиться из приложенного к учебнику словаря, имеют не одно, а несколько различных определений. Чаще всего эти определения альтернативными не являются и скорее дополняют, чем отрицают друг друга. Они разные потому, что характеризуют представленное в них явление с различных сторон.

Примерно так же, как с определением понятий, в социальной психологии обстоит дело с классификацией изучаемых явлений. Точная классификация исследуемых явлений возможна только в точных науках, то есть тогда, когда сами эти явления имеют точные и однозначные научные определения. При построении классификации необходимо исходить из признаков, указываемых в соответствующих определениях. Неточность, приблизительность и многозначность признаков, указываемых в определениях понятий, порождает серьезные трудности, связанные с их классификацией. Поэтому, например, в социальной психологии существуют многие классификации одних и тех же явлений, например классификации малых групп по различным основаниям.

Главная методологическая проблема, связанная с научной классификацией социально-психологических явлений, заключается в том, что не всегда можно выбрать нужное основание, доказать, что именно оно является самым главным, и добиться того, чтобы выделяемые классы явлений между собой не пересекались. Нередко – и это характерно для большинства классификаций социально-психологических явлений – одно и то же явление по разным основаниям попадает сразу в несколько классов. Это не создает особых проблем для научного исследования до тех пор, пока мы находимся в пределах научной теории. Однако, как только мы переходим от теории к экспериментальным исследованиям, имеющиеся недостатки в определениях и классификациях явлений неизбежно сказываются на получаемых результатах, делая их спорными и неточными. Поэтому к тем понятиям, которые используются в экспериментальных исследованиях, к классификациям явлений, на которые эти исследования опираются, в социальной психологии предъявляются более строгие научные требования, чем в чисто теоретических рассуждениях.

Когда мы говорим об изучении происхождения тех или иных социально-психологических явлений, то речь идет об исследовании процесса возникновения соответствующего явления, о выяснении порождающих его причин и условий. К примеру, в теориях лидерства ставится и обсуждается вопрос о происхождении лидера и лидерства, то есть об условиях его возникновения в группе и причинах выхода в лидеры того или иного человека. Аналогично ставится и решается вопрос о происхождении тех или иных мотивов социального поведения, например, агрессивности.

Непросто в социальной психологии дело обстоит с научным объяснением природы изучаемых в ней явлений.

Во-первых, предлагаемые здесь объяснения могут быть как психологическими, так и социальными.

Во-вторых, они могут выступать как редукционистские (сведение сложных явлений к более простым) или дедукционистские (выведение простых явлений из более сложных), элементарные (объяснение одного явления на основе другого, частного явления) или системные (объяснение явления как порожденного взаимодействием множества факторов).

В-третьих, могут существовать не только теоретические объяснения, даваемые на уровне умственных рассуждений, гипотез или предположений, но и экспериментально проверяемые объяснения (на уровне экспериментально установленных, достоверных, не вызывающих сомнения фактов).

Специфика современного социально-психологического знания такова, что оно допускает все указанные выше виды научных объяснений, но, к сожалению, не предлагает точного критерия: какое из них в том или ином случае следует предпочесть.

Выяснение связей, существующих между различными социально-психологическими и другими явлениями – это теоретическая задача, которая предполагает ориентацию в данной науке на системный подход к изучению социально-психологических явлений. Такой подход соответствует природе социально-психологических явлений, так как они имеют множественные, системные связи с другими социальными и психологическими феноменами.

Среди прикладных задач социальной психологии (их называют практическими, поскольку речь идет об использовании социально-психологических знаний в практике) выделим следующие:

- 1) выявление проблем социально-психологического характера, с которыми люди сталкиваются в их повседневной жизни;
- 2) разработка методов диагностики этих проблем;
- 3) создание и апробация методов социально-психологического воздействия;
- 4) поиск, обоснование и разработка способов практического решения соответствующих проблем;
- 5) квалифицированная оценка успешности решения соответствующих проблем;
- 6) подготовка практических социальных психологов (психологов, работающих в социальной сфере) в высших учебных заведениях;
- 7) взаимодействие социальных психологов с другими специалистами в решении практических проблем.

Хотя популярность социальной психологии и повышенный интерес к ней в современном мире вызваны тем, что предмет исследования здесь соответствует многим проблемам, с которыми люди реально сталкиваются в своей жизни, задача целенаправленного выявления этих проблем с самих социальных психологов не снимается. Это связано с тем, что пользователи социально-психологических услуг – это в основном непрофессионалы. Они зачастую не видят проблем там, где они на самом деле имеются, или, напротив, придумывают такие проблемы, которые не существуют. В качестве примера можно сослаться на следующий общеизвестный факт: у всех людей, несомненно, имеются психологические барьеры в общении или недостатки в развитии коммуникативной компетентности, но далеко не все они это осознают и соответственно изъявляют желание решать такие проблемы с помощью

социальных психологов. Выявление и классификация данных проблем необходимы по двум причинам:

- во-первых, это откроет реальные перспективы для новых фундаментальных и прикладных исследований в социальной психологии;
- во-вторых, позволит максимально полно и эффективно использовать в практике уже имеющиеся социально-психологические знания.

Разработка методов психодиагностики социально-психологических проблем необходима для того, чтобы решать следующие практические задачи (и соответственно не допускать связанных с ними ошибок):

- 1) не искать проблему там, где ее на самом деле нет;
- 2) не упускать проблему в том случае, если она существует;
- 3) ставить правильный диагноз имеющейся проблемы.

Приведем примеры практических ошибок всех трех обозначенных выше типов.

Иллюстрацией ошибки первого типа является случай, когда к социальному психологу с просьбой включить его в терапевтическую группу (например, в группу социально-психологического тренинга) обращается человек, который или сознательно придумал, или бессознательно приписал себе проблему, которой на самом деле нет. В его мотивации участия в работе психотерапевтической группы может доминировать любопытство или мотив участия «на всякий случай» (он где-то от кого-то слышал, что это, вообще говоря, полезно всем).

Примером ошибки второго типа выступает тот случай, когда к практическому психологу обращается клиент, у которого обнаруживается какая-либо проблема, и они совместно начинают работать над ней, предполагая, что эта проблема единственная. На самом деле у данного человека может оказаться целый комплекс взаимосвязанных друг с другом проблем социально-психологического характера, которые требуют совместного решения. Акцентирование в данном случае внимания только на одной из этих проблем может не принести клиенту пользы.

Ошибка третьего типа в работе практического социального психолога возникает, к сожалению, довольно часто по причине недостаточной валидности многих применяемых в социальной психологии психодиагностических методик.

В вопросе разработки и апробации методов социально-психологического воздействия на людей практическая социальная психология за последние годы достаточно продвинулась вперед. Однако нельзя сказать, что для всех проблем, с которыми люди реально сталкиваются в своей повседневной жизни, у социальных психологов имеются удовлетворительные решения на уровне конкретных и эффективных способов работы. Здесь реальная жизнь нередко опережает профессиональную практику. К примеру, уже несколько лет многие жители России, работающие в госучреждениях социальной сферы (учителя, врачи, работники культуры и другие), испытывают большие трудности в адаптации к быстро меняющимся социальным, экономическим и другим условиям жизни. Однако психологи мало чем могут им в этом деле помочь, поскольку в социальной психологии не хватает соответствующих «инструментов» для эффективной работы с подобного рода человеческими проблемами. То же самое касается и многих социально-психологических проблем, возникающих в современной семье.

Как и другие фундаментальные психологические науки, социальная психология «страдает» общим для них недостатком: «чистые» научные знания, в которых прежде всего заинтересованы ученые, не всегда полезны для практики. Поэтому задача поиска, научного обоснования и разработки способов решения

практических социально-психологических проблем людей была и остается актуальной для современной социальной психологии. В качестве примера можно сослаться на практику использования многочисленных тренингов или видов групповой психотерапии для решения человеческих социальных и психологических проблем. Почти все виды тренингов возникли и разрабатывались вне официальной науки. Их разработчики или вообще были далеки от социальной психологии как науки, или же сознательно игнорировали ее, ошибочно полагая, что наука ничего полезного не в состоянии дать для практики. В результате разработка большинства этих методов оказалась в своеобразном «теоретическом и методологическом тупике», а практика их применения даже породила серьезные сомнения в их эффективности.

Возьмем в качестве примера популярное среди психологов-практиков нейролингвистическое программирование. Нет сомнения в том, что эта методика может дать и, наверное, реально дает практически полезные результаты в плане решения некоторых социально-психологических проблем, с которыми люди в повседневной жизни сталкиваются. Однако теоретическое обоснование данной методики, предлагаемое ее авторами, с точки зрения науки не выдерживает критики.

Отсутствие научно обоснованной теории не позволяет совершенствовать эту методику далее, и ее разработчики продвигаются вперед лишь на основе здравого смысла, облекая порой его в наукообразную терминологию. Как-то один известный психолог, критикуя здравый смысл как возможное подспорье в науке и практике, мудро заметил: «У здравого смысла хороший нюх, но старческие зубы». Действительно, отсутствие серьезного научно-теоретического обоснования многих пришедших к нам из-за рубежа методик не позволяет проверить их практическую эффективность. Их пользователям остается лишь платить немалые деньги «тренерам» и полагаться на собственные ощущения или верить на слово тем, кто их убеждает в том, что подобные методики действительно дают полезные результаты. Задача точной оценки успешности практического решения социально-психологических проблем относится почти ко всем методам практической социальной психологии и, несомненно, требует своего решения. Это решение, в принципе, возможно, поскольку в научной психологии психодиагностика давно уже выделилась и сложилась как наука.

В нашей стране уже несколько десятков лет существуют психологические службы в различных областях деятельности. Вакантные места в этих службах, как правило, занимают профессиональные психологи, оканчивающие высшие учебные заведения. Во многих учебных заведениях их готовят по стандартным университетским программам, а эти программы в основном рассчитаны на подготовку ученых и преподавателей психологии. В дипломах выпускников факультетов психологии так и написано: «психолог, преподаватель психологии». Здесь первое слово характеризует психолога как специалиста так называемого широкого профиля – того, кто может работать практическим психологом, а не только вести научные исследования или преподавать психологию.

Между тем ни для кого не секрет, что выпускники вузов зачастую не полностью готовы именно к практической, социально-психологической работе. Есть немало причин, в том числе объективных и уважительных, которые объясняют такое положение дел. Их наличие и признание, однако, не снимает вопроса о необходимости целенаправленной подготовки в высших учебных

заведениях в первую очередь именно практических социальных психологов, а не «универсальных» психологов широкого профиля.

Проблемы социально-психологического характера сравнительно редко возникают у людей изолированно от других их жизненных проблем. Поэтому, оказывая практическую помощь людям, социальному психологу приходится взаимодействовать со специалистами разных профилей, например со служащими госучреждений, социальными работниками, педагогами, юристами и врачами. Это требует от практического социального психолога соответствующей подготовки, отличающейся от профессиональной подготовки психолога-исследователя или преподавателя психологии. Будущего практического социального психолога необходимо специально учить взаимодействию с другими специалистами в решении конкретных проблем людей.

2.1.5 Общая характеристика методов современной социальной психологии. Классификация социально-психологических методов. Методы социально-психологического воздействия

Социальная психология как психология в целом долгое время существовала и развивалась главным образом как рассуждающая, теоретическая наука. Когда в социальной психологии стали организовывать и проводить эксперименты, общая психология уже более тридцати лет существовала и развивалась как экспериментальная наука. Здесь использовались разнообразные методы опытных научных исследований, такие как наблюдение, опрос, тесты, экспериментальные и математические методы. Они стали применяться и в экспериментальной социальной психологии с учетом специфики изучаемых в ней явлений. Естественно, что для социальной психологии необходимо было разработать новые тесты и по-другому организовать и проводить эксперименты. Если в общей психологии изучались отдельно взятые люди, то в социальной психологии объектом исследования стали социальные группы. Если в общей психологии выявлялись и описывались феномены, характеризующие индивида (личность), то в социальной психологии – феномены, относящиеся к межличностным (межличностным) связям и отношениям. Акцент в общей психологии ставился на лабораторный эксперимент, а естественные и полевые экспериментальные исследования здесь почти не проводились. В социальной психологии, напротив, в центре внимания оказались именно полевые и естественные, а не лабораторные эксперименты.

Кроме того, на совокупность методов исследования, применяемых в социальной психологии, оказало влияние и специфическое положение данной науки между психологией и социологией. В ней стали гораздо шире, чем в других психологических науках, использоваться методы, заимствованные из социологии. Это, прежде всего, интервьюирование, анкетирование и контент-анализ.

В конечном счете оказалось, что методов, заимствованных из других наук, включая и модифицированных, недостаточно для проведения полномасштабных социально-психологических исследований. Это побудило ученых к созданию и разработке собственных методов исследования, которые не используются ни в социологии, ни в других психологических науках. Среди них, например, оказались аппаратные методы, предназначенные для изучения взаимодействий и взаимоотношений в малых группах, стандартизированные методы наблюдения за групповой деятельностью.

Многие социальные психологи, особенно в нашей стране, стали создавать специальные приборы для проведения групповых экспериментальных исследований. В качестве примера можно назвать ряд приборов, сконструированных А. С. Чернышевым, Л. И. Уманским и другими представителями отечественной школы социально-психологического изучения коллектива, сложившейся в последней четверти XX века.

В конечном счете методы исследования, используемые в современной социальной психологии, оказались весьма разнообразными: теоретические, опытные и экспериментальные. Они, кроме того, имели несколько первоисточников: общую психологию, социологию и собственно социальную психологию. Вместе взятые, они отражают особое положение, занимаемое социальной психологией среди других наук, а также специфику тех проблем, которые в ней изучаются.

Следует также иметь в виду, что социальная психология – это не только наука, но и разнообразная практика. Поэтому в ней используется большое количество методов практического воздействия на людей, социальные группы и массовидные явления психики. Хотя это не исследовательские методы, однако без их представления и обсуждения картина методов, применяемых в современной социальной психологии, будет неполной. Такие практически ориентированные методы часто называют методами социально-психологического воздействия. Они также будут кратко обсуждены в конце этой главы.

Классификация социально-психологических методов. Г. М. Андреева предлагает делить все методы социальной психологии на две основные группы: *исследовательские методы* и *методы воздействия*. Исследовательские методы характеризуют социальную психологию как фундаментальную науку, а методы воздействия представляют практическую социальную психологию.

Все методы делятся на две основные группы: *теоретические* и *эмпирические*.

Теоретические методы применяются при разработке и обосновании научных теорий. Они являются общими для социальной психологии и других, как психологических, так и непсихологических наук. К таким методам можно отнести:

- обзорно-аналитический;
- критический;
- конструктивный.

Суть *обзорно аналитического метода* состоит в том, что, пользуясь им, ученый изучает литературу по интересующему его вопросу, проводит обзор и анализ полученных другими учеными данных, имеющих в опубликованной научной литературе, с целью их систематического описания и представления состояния дел в данной области научных знаний. При этом критический анализ сделанного другими учеными им не проводится, и вместо того, что уже сделано, ничего нового не предлагается, за исключением, возможно, новой классификации уже известных явлений.

Критический метод проявляется в том, что сделанное в науке подвергается критическому анализу с целью выявления недостатков, имеющих в проведенных исследованиях. Итогом критического анализа становится аргументированный перечень замечаний к проведенным исследованиям, к установленным в них фактам (закономерностям) и их общая критическая оценка.

Конструктивный метод заключается в том, что сам ученый предлагает новое решение какой-либо проблемы и его теоретическое и/или экспериментальное обоснование.

К **эмпирическим методам**, используемым в социальной психологии, относятся следующие:

- 1) методы наблюдения;
- 2) методы опроса;
- 3) методы анализа документов и продуктов деятельности отдельно взятого человека или социальных групп;
- 4) экспериментальные методы;
- 5) математические методы.

Кратко охарактеризуем некоторые из них.

Суть **методов наблюдения** состоит в том, что при их использовании основную информацию об изучаемом явлении исследователь получает путем наблюдения за ним. К этой группе методов относятся:

- открытое наблюдение;
- скрытое наблюдение;
- свободное наблюдение;
- стандартизированное наблюдение;
- стороннее наблюдение (наблюдение со стороны, или внешнее наблюдение);
- включенное наблюдение.

Специфика *открытого наблюдения* заключается в том, что, пользуясь им, исследователь ведет свое наблюдение не скрывая, открыто (явно), а людям, поведение и взаимоотношения которых подвергаются анализу, как правило, известно, что за ними наблюдают. Так, например, можно вести наблюдение за общающимися друг с другом людьми, за группой людей в процессе их совместной работы, за поведением людей в толпе.

Особенность *скрытого наблюдения* состоит в том, что люди, поведение которых исследуется, не знают о том, что за ними наблюдают. Так, например, можно организовать и провести скрытое наблюдение в социально-психологических исследованиях поведения детей, которые в условиях непосредственного наблюдения за ними могут вести себя не вполне естественно и скованно. Однако применение данного метода в отношении взрослых людей имеет определенные этические и правовые ограничения. В большинстве случаев такое наблюдение можно вести только при добровольном согласии на это испытуемых.

Стандартизированное наблюдение предполагает заранее продуманный план или программу наблюдения, в которой четко определено, что наблюдать, как наблюдать, как записывать, как обрабатывать и интерпретировать результаты наблюдения.

Примером стандартизированного наблюдения, применяемого для изучения малых групп, является *метод системы категорий* (метод категориальной системы), предложенный американским социальным психологом Р. Бейлзом. Его основу составляет следующая система из 12 категорий, в соответствии с которой в ходе наблюдения фиксируется и описывается поведение членов группы:

- 1) проявляет солидарность;
- 2) снимает напряжение;
- 3) выражает согласие;
- 4) высказывает предложение;
- 5) выражает мнение;
- 6) ориентирует других;
- 7) просит проинформировать;

- 8) просит высказать мнение;
- 9) просит высказать предложение;
- 10) выражает несогласие;
- 11) создает напряжение;
- 12) проявляет антагонизм.

Свободным называется такое наблюдение, при проведении которого не существует заранее продуманной программы или схемы. В данном случае все вопросы, связанные с организацией и проведением наблюдения, свободно и произвольно решаются наблюдателем в ходе проведения эксперимента.

Сторонним (наблюдением со стороны, или внешним наблюдением) называют такое наблюдение, при котором сам исследователь не участвует в процессе, за которым ведется наблюдение. Он следит за происходящим со стороны.

Включенным называют такое наблюдение, при котором наблюдатель лично участвует в том процессе, за ходом которого он следит. Этот метод используется в тех случаях, когда наблюдать со стороны за происходящим невозможно (например, в закрытых от посторонних людей социальных группах), или когда стороннее наблюдение изменяет само созерцаемое явление.

Методами опроса называют такие способы, при которых основную информацию об изучаемых явлениях получают в результате опроса людей или анализа их ответов на задаваемые устные или письменные вопросы. В социальной психологии чаще всего используются следующие разновидности опроса:

- устный опрос;
- письменный опрос;
- свободный опрос;
- стандартизированный опрос;
- открытый опрос;
- закрытый опрос;
- анкетный опрос.

При *устном опросе* вопросы и ответы на них получают в устной форме.

При *письменном опросе* то же самое делается в письменной форме.

Имеются и комбинированные варианты применения данного метода, когда, например, вопросы или ответы на них задают и получают в различных формах, устной и письменной одновременно.

Свободный и стандартизированный опросы мало чем отличаются от свободного и стандартизированного наблюдения, за исключением того, что материалом для анализа в данном случае становятся ответы людей на задаваемые им вопросы.

Открытым называют опрос, при котором опрашиваемые могут давать любые ответы на задаваемые им вопросы, причем ни форма ответа, ни время, затрачиваемое на него, не регламентируются.

Закрытый – это опрос, при котором имеются стандартные, заранее установленные возможные ответы на задаваемые вопросы, а испытуемые только выбирают один из них. К примеру, на каждый из вопросов испытуемому может быть предложено ответить одним из следующих вариантов: «да», «нет» или «не знаю».

Анкетным называют опрос, при котором, помимо прямых ответов на задаваемые вопросы, касающиеся изучаемой проблемы, от испытуемого требуется сообщить некоторые социально-демографические сведения о себе, например

профессию, возраст, пол и другие. Такие сведения получают из ответов на дополнительные вопросы, содержащиеся в анкете.

Методами анализа документов или продуктов человеческой деятельности называют способы изучения текстов (документов), относящихся к людям или к группам людей. Имеются в виду тексты или документы, составленные ими самими или содержащие сведения о них. Предполагается, что через такие документы можно раскрыть социальную психологию соответствующих людей или социальных групп.

Контент-анализ – это метод специального, целенаправленного, стандартизированного и содержательного изучения текстов (документов), в процессе которого выделяются и оцениваются признаки, характеризующие психологию того, кто создал данный текст (документ), или того, кто в нем упоминается. В ходе контент-анализа в тексте (документе) выделяются аналитические, значимые «единицы» – слова, фразы или предложения, несущие в себе определенную информацию об изучаемом человеке или социальной группе. Затем подсчитывается количество таких единиц в исследуемом тексте (документе) и предлагается соответствующая социально-психологическая интерпретация.

Экспериментальные методы – это методы, которые предполагают организацию или использование необычной (экспериментальной) ситуации для исследования социально-психологических явлений. Данная ситуация может быть создана в лаборатории, и тогда эксперимент называется «лабораторный». Она может сложиться сама по себе в реальной жизни, и в этом случае эксперимент носит название «естественный». Наконец, психолог может сам создать необычную ситуацию в реальной жизни. И в этом случае эксперимент будет называться «полевой». Наиболее достоверные, соответствующие реальной действительности знания о социально-психологическом явлении можно получить в естественных или полевых экспериментах.

Математические методы исследования – это такие методы, которые позволяют представлять изучаемые в социальной психологии явления в численной форме или производить соответствующие количественные (математические) расчеты. Эти методы являются общими и для всех областей психологии и делятся на две основные группы:

- 1) методы математической статистики;
- 2) методы математического моделирования.

С помощью *методов математической статистики* производится количественная обработка данных, получаемых в ходе исследования, с целью обнаружения имеющихся в них математических связей и закономерностей.

Посредством *методов математического моделирования* явления, изучаемые в социальной психологии, представляются в виде математических моделей – формул и выражений.

Методы социально-психологического воздействия. К методам социально-психологического воздействия относятся те методы, посредством которых оказывается воздействие на психологию и социальное поведение отдельных людей или групп. Это, прежде всего, методы, применяемые в средствах массовой коммуникации, в процессе организации и проведения публичных выступлений, в рекламе, пропаганде, агитации, в промышленности, индивидуальной и групповой психотерапии. В современной социальной психологии предлагается их классификация и дается научное обоснование.

В средствах массовой коммуникации, в практике организации и проведении публичных выступлений, рекламе, пропаганде, агитации применяются методы, связанные с формированием и изменением социальных установок людей. Они опираются на общую теорию массовых коммуникаций и социальных установок и связаны с научными представлениями о том, что такое средства массовой коммуникации и как они влияют на психологию и поведение людей, на их социальные установки.

Известно, что эффективность воздействия средств массовой коммуникации на социальные установки людей зависит от восприятия источника информации, отношения людей к нему, от содержания и последовательности передачи и получения людьми информации, от особенностей аудитории, которой эта информация адресована. Соответственно и методы воздействия, реализуемые через средства массовой информации, должны учитывать все эти моменты, быть рассчитаны на их умелое и активное использование.

В политической пропаганде и коммерческой рекламе применяются те же самые методы воздействия, а также способы воздействия, специфические для данных видов деятельности. Так, например, в практике организации и проведения политической рекламы применяют методы, основанные на знании психологии восприятия и понимания людьми друг друга (процедуры формирования образа политика – имиджмейкерство); в коммерческой рекламе используются методы внушения и убеждения людей, их побуждения к покупке, приобретению того или иного товара.

В промышленности применяются методы практического социально-психологического воздействия, включающие в себя оптимальную организацию совместной работы людей, групповых дискуссий, в частности – технику *брейнсторминга*. Она представляет собой метод организации совместной творческой работы людей, рассчитанный на повышение их умственной активности и нахождение оптимальных решений сложных производственных вопросов.

Широкое применение в практике нашли методы индивидуальной и групповой психотерапии (психокоррекции). Среди них можно назвать различные способы модификации поведения (поведенческая психотерапия), «промывание мозгов», а также разнообразные способы групповой работы, к которым относят разновидности социально-психологического тренинга, включая тренинг ассертивности, Т-группы, группы встреч, гештальтгруппы, психодраму, группы телесной психотерапии и многие другие.

Модификация поведения – это, в общем случае, процесс целенаправленного изменения поведения человека с использованием социально-психологических методов воздействия.

Термин «модификация поведения» был введен в научный оборот представителем неонеобихевиоризма (социального бихевиоризма) Б. Ф. Скиннером. В созданной им теории и на практике словосочетание «модификация поведения» означало целенаправленное изменение поведения человека или группы людей при помощи системы специально организованных тренировок (обучающих упражнений) и соответствующих подкреплений. Положительные подкрепления в методике модификации поведения даются за совершение человеком социально приемлемых, желательных, формируемых у индивида действий. Социально неприемлемые, нежелательные формы поведения соответственно игнорируются и не наказываются или же получают отрицательные социальные подкрепления.

Термин «модификация поведения» используется и в учении другого ученого, представителя той же бихевиористской школы А. Бандуры, в его социально-когнитивной теории.

Здесь модификация поведения означает изменение поведения людей или социальных групп из-за воздействия не только на поведение как таковое, но и на когнитивные процессы. Главным средством модификации поведения, по А. Бандуре, является моделирование, то есть создание желательных для человека или социальной группы моделей поведения значимыми для них людьми – теми, которых он (группа) уважает и которым он (они) стремится подражать.

В настоящее время практика модификации поведения широко применяется в самых разных сферах деятельности человека: в образовании, медицине, бизнесе, политике, рекламе и других.

Словосочетание «промывание мозгов» в метафорическом смысле слова означает попытку целенаправленного, систематического воздействия властей на зависящих от них людей, рассчитанную на изменение их убеждений, социальных установок, взглядов и оценок. Термин «промывание мозгов» вначале использовался для характеристики чисто пропагандистских воздействий, которым в свое время подвергались в коммунистическом Китае американские военнопленные с целью изменения их психологии и поведения в пользу коммунистической (некапиталистической) идеологии. Затем это понятие вошло в обиход и стало применяться для обозначения любых пропагандистских и агитационных воздействий идеологического или политического характера.

Тренинг ассертивности – это общее название нескольких психотерапевтических методик, которые используются в работе со специфическими психологическими или поведенческими нарушениями. Общим моментом, объединяющим все эти нарушения, является отсутствие у людей так называемой ассертивности – самостоятельности, независимости, уверенности в себе и т. п. Цель тренинга ассертивности заключается в том, чтобы научить людей открыто и уверенно заявлять о себе, утверждать себя как личность, отстаивать свои права и интересы в системе социальных и межличностных отношений.

Основные цели *T-групп* следующие:

- познание и принятие человеком себя и других людей такими, какие они есть;
- осознание собственных психологических проблем и проблем, существующих у других людей;
- повышение искренности и открытости в общении с людьми;
- снижение психологических барьеров (барьеров психологической защиты);
- совершенствование коммуникативных умений и навыков.

В таких группах создаются ситуации, позволяющие участникам изучать складывающиеся между ними взаимоотношения, правильно воспринимать и оценивать свое поведение в группе. Предполагается, что это повысит эффективность групповой работы и позволит членам группы устанавливать между собой хорошие личные и деловые взаимоотношения. Практика работы *T-групп* была разработана под руководством К. Левина на основе созданной им теории малых группы. Первоначально эти группы были рассчитаны на анализ группового взаимодействия с целью улучшения результатов групповой работы и познания участниками группы друг друга. Затем *T-группы* стали широко применяться и в психотерапевтической и психологической практике.

Группы встречи (группы тренинга сензитивности) представляют собой малые социальные группы, создаваемые в рамках имеющей аналогичное название практики групповой психотерапии. В этих группах внимание участников сосредоточено на интенсивном межличностном взаимодействии (так называемых встречах). Под встречей здесь понимается открытие человеком чего-либо нового в своей психологии и в собственном поведении, в социальном окружении или в психологии и поведении других людей. Цели работы таких групп обычно заключаются в том, чтобы снять психологические барьеры общения и смягчить действие механизмов психологической защиты, достичь необходимой степени доверия и открытости в межличностном общении, искренности и желания устранить трудности общения с людьми. Теорию и практику работы групп встречи разработали американские психологи Я. Морено и У. Шутц. С групп встречи началось «движение по освобождению человеческого потенциала».

Гештальтгруппы – психотерапевтические группы, создаваемые и используемые в практике гештальттерапии. Работа здесь основана на признании того, что большинство проблем психологического и поведенческого характера, возникающих у человека, связано не столько с его прошлой жизнью, сколько с неумением ориентироваться и адаптироваться в настоящем. Метод гештальттерапии предложил и разработал врач-психиатр и психоаналитик Ф. Перлз. Психолог или психотерапевт, пользующийся этим методом, проводит глубокую индивидуальную работу с одним из членов группы на глазах у остальных ее участников, но в данном процессе принимают участие и другие члены группы. Задача гештальттерапии, как ее формулировал сам создатель метода, заключается в том, чтобы выработать у людей «правильные гештальты», то есть верное восприятие себя, окружающих людей, обстановки и человеческих взаимоотношений.

Группы психодрамы – это психотерапевтические или психокоррекционные группы, основу которых составляет организуемый и проводимый в группе людей, нуждающихся в психиатрической или психологической помощи, импровизированный психодраматический спектакль (его также называют психодрамой). В ходе такого спектакля разыгрывается какая-либо реальная жизненная ситуация (драма клиента) с акцентом на выявлении и разрешении тех психологических проблем, с которыми этот человек в своей жизни столкнулся. Сюжет для психодрамы предлагает обычно кто-либо из членов группы, взяв его из своей реальной жизни (данного человека в психодраме называют *протагонистом*). Этот человек исполняет главную роль в разыгрываемом далее психодраматическом спектакле. Роли распределяются между остальными участниками в соответствии с их психологическим или поведенческим сходством с людьми, составляющими социальное окружение протагониста – теми, во взаимоотношениях с которыми он испытывает трудности. После окончания импровизированного психодраматического спектакля производится групповой анализ того, что в нем происходило, намечаются практические пути решения проблемы протагониста и аналогичных проблем других участников группы. Данная техника была создана американским психологом, социологом и врачом-психиатром Я. Морено.

Группы телесной терапии – это психокоррекционные или психотерапевтические группы, создаваемые и используемые в практике применения методов телесной терапии. В таких группах психологические и поведенческие проблемы человека связываются с состояниями его тела и решаются путем целенаправленного воздействия на физическое состояние и

физиологические процессы, происходящие в организме человека. Это делается с надеждой на то, что через соответствующие процессы и состояния можно будет положительно повлиять на психологию и поведение человека (предположение на самом деле спорное, не имеющее убедительных научных доказательств). Соответствующая практика создана на основе биоэнергетических концепций А. Лоуэна и В. Райха, доказывающих существование связей между телесным состоянием человека и его психологическими свойствами.

Вопросы для самоконтроля

1. Исторические предпосылки возникновения социальной психологии.
2. Эмпирические предпосылки возникновения социальной психологии.
3. Отличительные черты двух направлений – психологической и социологической социальной психологий.
4. Назовите предмет исследования социальной психологии.
5. Назовите главные черты совпадения и различия между американским, европейским и российским направлениями социальной психологии.
6. Задачи современной социальной психологии.
7. Суть методологии социальной психологии.
8. Специфика социально-психологического исследования.
9. Раскройте содержание основных методов социально-психологического исследования.

2.2 Психология общения и социального поведения

Вопросы, рассматриваемые на лекции

1. Понятие, структура и виды общения.
2. Роль общения в психическом развитии человека.
3. Развитие общения.
4. Социальное поведение.

2.2.1 Понятие, структура и виды общения

Рассматривая образ жизни человека, мы выделяем в нем две стороны: действия с предметами и взаимодействия с людьми. Действия с предметами, подчиняющиеся их культурному назначению, называют предметной деятельностью, взаимодействия с людьми обозначают как общение.

Общение свойственно не только человеку, но и многим животным. Однако на уровне человека оно приобретает наиболее совершенные формы, становясь культурно обусловленной формой социального взаимодействия, осознанной и опосредствованной языком и речью. Человек, кроме того, отличается от животных наличием у него особой потребности в общении, а также тем, что большую часть своего времени он проводит именно в общении с людьми.

Общение – это сложная форма социальной активности. В нем выделяются следующие аспекты: *содержание, цель и средства*.

Содержание общения – это информация, которая через общение передается от человека к человеку. В ней могут быть сведения о мотивации, эмоциональном или ином состоянии. Один человек, например, с помощью общения может передавать другому информацию об имеющихся у него потребностях. Через общение от человека к человеку могут передаваться данные, свидетельствующие об удовлетворенности и других эмоциях: радости, гнев, печали, страдания и т. п.,

– ориентированные на то, чтобы определенным образом настроить собеседника, вызвать с его стороны определенные действия. По отношению к разгневанному или страдающему человеку мы ведем себя иначе, чем по отношению к тому, кто настроен благожелательно и испытывает чувство радости. Содержанием общения может стать информация о состоянии внешней среды, передаваемая от одного живого существа к другому, например сигналы об опасности или о присутствии положительных, биологически значимых факторов, скажем пищи. У человека содержание общения значительно шире, чем у животных. Животные вступают в общение друг с другом только в связи с удовлетворением их органических потребностей или инстинктов.

Люди, общаясь, обмениваются друг с другом информацией, представляющей знания о мире, приобретенный опыт, способности, умения, навыки, идеи, представления, оценки и т. п.

Цель общения – то, ради чего человек вступает в общение с другими людьми. Целью общения может стать побуждение другого человека к определенным действиям, предупреждение о том, что ему, напротив, необходимо воздержаться от каких-либо действий, передача и получение знаний о мире, обучение и воспитание, согласование действий в совместной деятельности, установление и выяснение личных и деловых взаимоотношений и многое другое. У человека общение представляет собой средство удовлетворения многих потребностей, включая социальные, культурные, познавательные, творческие; эстетические нужды, потребности интеллектуального роста, нравственного развития и многие другие.

Под **средствами общения** понимается то, с помощью чего оно реализуется. Средства общения могут быть естественными и искусственными. Естественными называют средства общения, данные человеку от природы. Это, например, заложенные в генетической программе развития жесты, мимика, звуки голоса и телодвижения. Искусственные – это те способы общения, которые изобрели или придумали сами люди. К ним, например, можно отнести многообразные языки, письменность, технические средства записи, хранения и передачи информации. Отличия средств общения людей от средств общения животных не менее существенны, чем отличия содержания и целей общения человека и содержания и целей общения представителей фауны.

Социальные психологи, изучая общение как процесс, прежде всего выясняют его структуру. Структура общения, по Г. М. Андреевой, представляется как *коммуникация, интеракция и социальная перцепция*. Соответственно в структуре общения выделяются *коммуникативная, интерактивная и социально-перцептивная стороны*.

Коммуникативная составляющая общения – это обмен информацией между людьми или та информация, которой в процессе общения они обмениваются друг с другом.

Интерактивная сторона общения включает в себя взаимодействие людей друг с другом. **Социально-перцептивный аспект** общения представляет собой восприятие и познание друг друга общающимися между собой людьми.

Структура общения – коммуникации, по Лассуэллу, выглядит несколько иначе и представляется следующей схемой:

- коммуникатор – человек, который передает сообщение;
- содержание сообщения – то, что передается коммуникатором;

- канал коммуникации – то, как или с помощью чего осуществляется передача сообщения;
- адресат коммуникации – люди или аудитория, которой направляется сообщение;
- результат коммуникации – то, с каким эффектом передано соответствующее сообщение.

Общение в зависимости от его содержания, целей и средств можно разделить на несколько видов. По содержанию оно может быть представлено как *материальное, когнитивное, кондиционное* (от англ. *condition* – «состояние»), – мотивационное и *деятельностное*. При материальном общении люди, будучи заняты деятельностью, обмениваются ее продуктами. Когнитивное общение – это обмен идеями, знаниями, представлениями, логикой мышления и т. п.

При кондиционном общении люди оказывают влияние друг на друга, рассчитанное на то, чтобы привести друг друга в определенное физическое или психическое состояние, например поднять настроение или, напротив, испортить его, возбудить или успокоить, оказать определенное воздействие на состояние и самочувствие друг друга.

Мотивационное общение имеет своим содержанием передачу друг другу определенных побуждений, целей, интересов, мотивов, потребностей, стимулов, установок. В качестве примера такого общения можно назвать случаи, когда один человек желает добиться того, чтобы у другого человека возникло или пропало некоторое стремление, желание, чтобы у него сформировалась определенная установка к действию, актуализировалась некоторая потребность или мотив.

Иллюстрацией деятельностного общения может служить обмен между людьми действиями, умениями и навыками.

Среди видов общения можно выделить также *деловое* и *личное, инструментальное* и *целевое*. Деловое общение организуется между людьми в связи с выполняемой ими работой или делом, которое их интересует. Такое общение обычно включено как частный момент в какую-либо совместную деятельность, служит средством улучшения результатов этой деятельности. Его содержанием может стать то, чем заняты люди.

В отличие от делового, личное общение сосредоточено вокруг вопросов сугубо личного характера, тех интересов, которые затрагивают личность человека и не имеют прямого отношения к работе.

Инструментальным можно назвать общение, которое не является самоцелью, преследует какую-то иную цель, кроме получения удовлетворения от самого акта общения.

Целевое – это общение, которое само служит средством удовлетворения специфической потребности в общении.

По целям общение делится на *биологическое* и *социальное*.

Биологическое – это общение, необходимое для поддержания, сохранения и развития организма. Оно связано с удовлетворением органических потребностей.

Социальное общение преследует цель расширения и укрепления межличностных контактов, установления и развития интерперсональных отношений, личностного роста индивида.

По средствам общение может быть *непосредственным* и *опосредствованным, прямым* или *косвенным*.

Непосредственное общение осуществляется с помощью естественных органов, данных человеку природой: рук, ног, головы, туловища, голосовых связок и т. п.

Опосредствованное общение связано с использованием специальных средств и орудий для обмена информацией. Это или природные предметы (палка, брошенный камень, след на земле и т. д.), или культурные (знаковые системы, записи символов на различных носителях, печать, радио, телевидение и т. п.).

Прямое общение предполагает личные контакты и непосредственное восприятие общающихся друг с другом людей, например, прямую беседу людей, когда они видят и непосредственно реагируют на действия друг друга.

Косвенное общение осуществляется через посредников, которыми могут выступать другие люди (например, переговоры между конфликтующими сторонами с помощью арбитра).

Важнейшими видами общения людей являются *вербальное, невербальное и проксемальное*. Вербальное – это общение с помощью языка и речи.

Невербальное общение не предполагает использования речи или естественного языка в качестве средства общения. Невербальное – это общение при помощи мимики, жестов и пантомимики, через сенсорные или телесные контакты. Это также тактильные, зрительные, слуховые, обонятельные и другие ощущения и образы, получаемые от другого лица и несущие в себе определенную информацию. Большинство невербальных форм и средств общения человека являются врожденными и позволяют ему взаимодействовать, добиваясь взаимопонимания не только с себе подобными, но и с другими живыми существами. Многим из высших животных, в том числе собакам, обезьянам и дельфинам, от природы дана возможность невербального общения и между собой, и с человеком.

Вербальное общение присуще только человеку и в качестве обязательного условия предполагает знание языка и использование звуков. По своим коммуникативным возможностям оно гораздо богаче всех других видов и форм общения, в том числе невербального, хотя не в состоянии полностью его заменить. Да и само развитие вербального общения первоначально опирается на невербальные средства коммуникации.

Проксемальным называют общение, которое осуществляется через особое расположение людей в пространстве относительно друг друга.

Так, например, Э. Холл заметил, что расположение общающихся людей на определенном расстоянии друг от друга само по себе несет информацию об отношениях этих людей, причем независимо от того, какие слова они произносят, какими невербальными средствами общения пользуются. Холлом были выделены следующие четыре расстояния (зоны), свидетельствующие о различных взаимоотношениях людей.

1. Публичная зона. Она составляет примерно 400-750 см и указывает на то, что на этом расстоянии друг от друга находятся в процессе общения люди, не имеющие каких-либо личных или деловых отношений, не намеренные идти на дальнейшее сближение друг с другом или установление личных взаимоотношений. Это зона, в пределах которой относительно друг друга располагаются люди во всех случаях их публичного общения (отсюда название «публичная зона»).
2. Социальная зона. Она составляет около 120-140 см и указывает на то, что люди, общающиеся на таком расстоянии друг от друга, являются

- знакомыми, партнерами или коллегами по работе и между ними сложились только деловые (не личные) взаимоотношения.
3. Личная зона. Она примерно равна 45-120 см. В пределах этой зоны относительно друг друга располагаются люди, между которыми сложились не только деловые, но и личные взаимоотношения, не переходящие, однако, в интимные.
 4. Интимная зона. Она составляет 0-45 см. В эту зону допускаются только самые близкие люди, между которыми сложились интимные *отношения* или которые готовы пойти на установление таких взаимоотношений друг с другом.

Содержание и цели общения являются его относительно неизменными составляющими, зависящими от потребностей человека и не всегда сознательно контролируемы. То же самое можно сказать о средствах общения. Их использованию можно обучаться, но в гораздо меньшей степени, чем технике и приемам общения. Под средствами общения понимается то, каким образом человек реализует определенное содержание и *цели общения*. Это зависит от культуры человека, уровня интеллектуального развития, воспитания и образования. Когда говорят о развитии у человека способностей, умений и навыков общения, то прежде всего имеют в виду технику и средства общения.

Техника общения – это способы преднастройки человека на общение с людьми, его поведение в процессе общения, а приемы – предпочитаемые средства общения, включая вербальные и невербальные.

Прежде чем вступать в общение с другим человеком, необходимо определить свои интересы, соотнести их с интересами партнера по общению, оценить его как личность, выбрать подходящую технику и приемы общения.

Затем в процессе общения необходимо контролировать его ход и результаты, уметь правильно начинать, продолжать и завершать акт общения, оставляя у партнера по общению соответствующее благоприятное или неблагоприятное впечатление и добиваясь того, чтобы у него возникло или не возникло стремление продолжить общение.

На начальном этапе общения его техника включает такие элементы, как принятие определенного выражения лица, позы, выбор начальных слов и тона высказывания, движений и жестов, привлекающих внимание партнера, выполнение действий, направленных на определенное восприятие сообщаемого (передаваемой информации).

Выражение лица должно соответствовать трем вещам: цели сообщения, результату общения и отношению к партнеру. Поза, как и выражение лица, служит средством демонстрации определенного отношения или к партнеру, или к содержанию того, что ему сообщается (воспринимается от него). Иногда субъект общения сознательно контролирует свою позу для того, чтобы облегчить или, напротив, затруднить акт общения. Например, разговор с собеседником лицом к лицу с близкого расстояния обычно облегчает общение и обозначает доброжелательное отношение к нему. Если же один из партнеров по общению ведет разговор, глядя в сторону, стоит вполоборота или спиной к собеседнику, на значительном от него расстоянии, то общение обычно затрудняется и свидетельствует о недоброжелательном отношении людей друг к другу.

Выбор начальных слов и тона, инициирующих акт общения, также оказывает определенное впечатление на партнера. Например, официальный тон означает, что партнер по общению не настроен устанавливать дружеские взаимоотношения. Той

же цели служит подчеркнутое обращение на «Вы» к хорошо знакомому человеку. Напротив, обращение на «ты» и переход к дружескому, неофициальному тону являются признаком доброжелательного отношения, готовности пойти на установление неофициальных личных взаимоотношений. О том же – об отношении к человеку или к содержанию общения – свидетельствует присутствие или отсутствие на лице в момент общения доброжелательной улыбки.

Первые жесты, привлекающие внимание партнера, равно как и выражение лица (мимика), часто являются произвольными, поэтому общающиеся люди, скрывая свое состояние или отношение к партнеру, отводят в сторону глаза или прячут от их взгляда руки. В подобных ситуациях нередко возникают трудности в выборе первых слов, встречаются обмолвки, речевые ошибки, другие трудности, о природе которых много и интересно говорил З. Фрейд.

В процессе общения применяются техника и приемы, основанные на использовании *обратной связи*. Под ней понимается получение информации о партнере по общению, используемой для коррекции собственного поведения в процессе общения. Обратная связь включает сознательный контроль коммуникативных действий, наблюдение за партнером и оценку его реакции, последующее изменение в соответствии с этим и собственного поведения. Обратная связь предполагает умение видеть себя со стороны и правильно судить о том, как партнер воспринимает себя в общении. Малоопытные собеседники чаще всего забывают об обратной связи или не умеют пользоваться ею.

Механизм обратной связи предполагает умение соотносить свои реакции с поведением партнера, с оценками собственных действий и делать вывод о том, что явилось причиной определенной реакции собеседника на сказанные слова. В обратную связь также включаются коррекции, которые вносит общающийся человек в собственное поведение в зависимости от того, как он воспринимает и оценивает действия своего партнера. Умение использовать обратную связь в общении является одним из важнейших моментов, входящих в процесс общения и структуру коммуникативных способностей человека.

Коммуникативные способности – это умения и навыки общения, от которых зависит его успешность. Люди разного возраста, образования и культуры, разного уровня развития, имеющие различный жизненный и профессиональный опыт, отличаются друг от друга по своим этим свойствам. Образованные и культурные люди обладают, как правило, более развитыми коммуникативными способностями, чем необразованные и малокультурные. Люди, чьи профессии предполагают не только частое и интенсивное общение, но и исполнение в общении определенных ролей (актеры, врачи, педагоги, политики, руководители), нередко обладают более развитыми коммуникативными способностями, чем представители других профессий.

Применяемые на практике техника и приемы общения имеют возрастные особенности. Так, у детей они отличны от взрослых, а дошкольники общаются со взрослыми и сверстниками иначе, чем это делают старшие школьники. Техника и приемы общения пожилых людей, как правило, отличаются от техники и приемов общения молодых. Дети более импульсивны и непосредственны в общении, и в их технике преобладают невербальные средства. У детей слабо развита обратная связь, а само общение нередко имеет чрезмерно выраженный эмоциональный характер. С возрастом эти особенности постепенно исчезают и общение становится более взвешенным, вербальным, рациональным, экономным в его экспрессивном выражении. Совершенствуется с возрастом и обратная связь в общении.

Профессиональная принадлежность в практике общения проявляется на этапе преднастройки, в выборе тона высказывания и в специфических реакциях на действия партнера по общению. Актерам, например, свойствен игровой (в смысле актерской игры) стиль общения с окружающими людьми, так как они привыкают к частому исполнению разных ролей и нередко сживаются с ними настолько, что продолжают игру и в реальных человеческих отношениях. Учителям и руководителям может быть свойствен начальственный, высокомерный или поучительный тон общения. У врачей, особенно психотерапевтов, в общении с людьми часто проявляется повышенное внимание и сочувствие им.

2.2.2 Роль общения в психическом развитии человека

Общение имеет огромное значение в формировании человеческой психики, ее развитии и становлении культурного поведения. Через общение с психологически развитыми людьми благодаря широким возможностям к научению человек приобретает свои высшие познавательные способности и качества. С помощью активного общения с развитыми личностями он сам превращается в личность. Если бы с рождения человек был лишен возможности общаться с людьми, он никогда не смог бы стать цивилизованным, культурно и морально развитым гражданином, до конца жизни был бы обречен оставаться полуживотным, внешне напоминающим человека. Об этом свидетельствуют многочисленные факты, описанные в литературе и показывающие, что человеческий индивид, будучи лишенным возможности общения с себе подобными, даже если он как организм вполне сохранился, остается биологическим существом в своем психическом развитии, а не личностью, не человеком. В качестве примера можно привести состояния людей, которых время от времени находят среди зверей и которые длительное время, особенно в детстве, жили в изоляции от цивилизации и от общения с другими, психологически и культурно развитыми людьми.

Особенно большое значение для психического развития ребенка имеет его общение со взрослыми людьми на ранних стадиях онтогенеза. В это время ребенок все свои человеческие, психические и поведенческие качества приобретает почти исключительно через общение с другими людьми, так как вплоть до наступления подросткового возраста, он лишен способности к самопознанию (рефлексии), самообразованию и самовоспитанию.

Психическое развитие ребенка начинается именно с общения с окружающими людьми. Это – ведущая форма социальной активности в младенчестве и первый ее вид, который возникает в онтогенезе. Благодаря общению младенец получает необходимую для него информацию и поддержку со стороны других людей. Что же касается предметной деятельности, которая также выступает как условие и средство психического развития, то она появляется позднее, только на втором году жизни.

В общении вначале через прямое подражание (*викарное научение*), а затем через словесные инструкции (*вербальное научение*) приобретается основной жизненный опыт ребенка. Люди, с которыми он общается, являются для ребенка носителями данного опыта, и никаким иным путем, кроме общения с ними, этот опыт приобретен быть не может. Интенсивность общения, разнообразие его содержания, целей и средств являются важнейшими факторами, определяющими психическое развитие детей.

Выделенные и описанные выше виды общения служат развитию различных сторон психологии и поведения человека.

Так, деловое общение формирует и развивает способности, служит средством приобретения знаний и навыков. В нем человек совершенствует умения взаимодействия с людьми, развивает необходимые для этого деловые и личностные качества. Личностное общение соответственно формирует человека как личность, предоставляет ему возможность приобрести определенные черты характера, сформировать человеческие интересы, привычки, склонности, усвоить нормы и формы человеческого поведения, определить цель своей жизни и выбрать подходящие средства для ее реализации.

Виды общения, разнообразные по содержанию, целям и средствам, выполняют специфические функции в психическом развитии индивида.

Например, *материальное общение* позволяет ему получать необходимые для жизни предметы материальной и духовной культуры.

Когнитивное общение выступает как фактор интеллектуального развития человека, так как общающиеся друг с другом индивиды обмениваются знаниями и интеллектуальными умениями. *Кондиционное общение* обеспечивает состояние оптимальной психологической готовности к научению, формирует установки, необходимые для включения человека в другие виды общения. Тем самым оно косвенно способствует индивидуальному интеллектуальному и личностному росту человека.

Мотивационное общение служит источником энергии для человека, его своеобразной мотивационной «подзарядкой». Приобретая в результате такого общения новые интересы, мотивы и цели деятельности, человек расширяет свой психознергетический потенциал.

Деятельностное общение, которое определяется как обмен действиями, операциями, умениями и навыками между людьми, обладает прямым развивающим эффектом, так как совершенствует и обогащает собственную практическую деятельность индивида.

Биологическое общение служит самосохранению организма в качестве важнейшего условия поддержания и развития жизненных функций.

Социальное общение обслуживает общественные потребности людей и является фактором, способствующим развитию и совершенствованию разнообразных форм общественной жизни: групп, коллективов, организаций, наций, государств, мира людей в целом.

Непосредственное общение необходимо человеку для того, чтобы обучаться и воспитываться за счет использования в практике самых простых и эффективных средств и способов научения, данных с рождения: условно-рефлекторного, викарного и вербального.

Опосредствованное общение помогает усвоению выработанных людьми средств общения и совершенствованию на их основе способности к самообразованию и самовоспитанию человека, а также к сознательному управлению общением как таковым.

Благодаря *невербальному общению* человек получает возможность психологически развиваться еще до того, как он усвоил речь и научился ей пользоваться (в возрасте около 2-3 лет). Кроме того, невербальное общение способствует развитию и совершенствованию коммуникативных возможностей человека, вследствие чего он становится более способным к межличностным контактам и открывает для себя широкие возможности для дальнейшего развития.

Что же касается роли *вербального общения* в психическом развитии индивида, то ее вообще трудно переоценить. Это связано с усвоением речи, а она, как известно, лежит в основе всестороннего развития человека, как интеллектуального, так и личностного.

Таким образом, без общения, выступающего в его разнообразных формах, человек не в состоянии не только психологически развиваться, но и просто обеспечивать свое элементарное человеческое существование.

2.2.3 Развитие общения

В фило- и онтогенезе происходит развитие общения, которое охватывает все основные стороны данного процесса: его содержание, цели и средства.

Филогенетическое развитие общения, связанное с изменением его содержания, проявляется в следующих моментах.

1. Обогащение содержания общения новой информацией, передаваемой от одного существа к другому. Сначала это сведения о биологических состояниях организма, затем – информация о жизненно значимых свойствах и воздействии внешней среды. Вслед за этим в содержание общения входит информация когнитивного характера, заключающая в себе объективные, независимые от наличных потребностей живого существа, знания о мире, представленные сначала в виде образов, а затем в форме понятий. Последнее происходит уже на уровне человека, а первые два этапа эволюционного развития общения могут проходить еще на уровне животных. Примерно этим же путем идет развитие общения в онтогенезе человека, достигая третьей ступени к началу школьного возраста.
2. Обогащение целей связано с изменением и развитием потребностей общающихся организмов: чем разнообразнее и выше эти потребности, тем дифференцированнее и совершеннее цели общения.
3. Развитие средств общения в фило- и онтогенезе идет по нескольким направлениям. Во-первых, выделяются специальные органы, являющиеся средством коммуникации, например руки. Во-вторых, идет развитие экспрессивных форм выразительных движений (жестов, мимики, пантомимики). В-третьих, изобретаются и используются знаковые системы как средства кодирования и передачи информации. В-четвертых, совершенствуются технические средства хранения, преобразования и передачи информации, используемой людьми в общении (печать, радио, телевидение, телефон, телефакс, Интернет, магнитный, лазерный и другие способы технической записи и т. п.).

Развитие общения у животных естественным образом включено в эволюционный биологический процесс, в то время как изменение содержания, целей и средств человеческого общения имеет исторический характер.

Животные на ранних ступенях эволюции практически не общаются друг с другом, за исключением случаев, предопределенных инстинктом продолжения рода. Стадный образ жизни, предполагающий внутривидовое общение, появляется у насекомых, рыб, развивается далее у птиц и млекопитающих и достигает высшего уровня совершенства среди животных у обезьян.

Животные в стаде обмениваются друг с другом биологически значимой информацией, охраняют и поддерживают жизнь друг друга. Например, в стаде обезьян могут даже складываться довольно сложные, иерархически устроенные

взаимоотношения: выделяется вождь, ему подчиняются остальные, наблюдается определенная иерархия «статусов».

Вначале общение среди животных происходит на основе обмена биохимической информацией (вспомним, что у всех животных развит обонятельный мозг). Затем к ней подключается слуховая и зрительная информация. У антропоидов появляется язык жестов, мимики и пантомимики, внешне напоминающий тот, который в невербальном общении друг с другом используют люди. Еще в XIX веке Ч. Дарвин показал, что лицевые экспрессивные выразительные движения у человекообразных обезьян аналогичны эмоциональным выражениям, встречающимся у людей.

Человеческий ребенок обнаруживает способность к эмоциональному общению с людьми уже на третьем месяце жизни (комплекс оживления), а к годовалому возрасту его экспрессия становится настолько богатой, что позволяет довольно быстро усваивать вербальный язык общения и далее пользоваться звуковой речью.

Основные этапы, которые проходит онтогенетическое развитие общения у человека вплоть до поступления в школу, можно представить и описать следующим образом.

Возраст от рождения до 2-3 месяцев. Биологическое по содержанию, непосредственное (контактное) общение, служащее удовлетворению органических потребностей ребенка. Основное средство общения в это время – примитивная мимика и элементарная, не вполне организованная жестикуляция.

Возраст от 2-3 до 8-10 месяцев. Начальный этап познавательного общения, связанный с функционированием основных органов чувств и появлением потребности в новых впечатлениях.

Возраст от 8-10 месяцев примерно до 1,5 года. Возникновение координированного, вербально-невербального общения, обслуживающего когнитивные потребности. Подключение к невербальным средствам общения языка и речи.

Возраст от 1,5 года до 3 лет. Появление простейшего делового и игрового общения, связанного с возникновением предметной деятельности и игры с участием других людей.

Возраст от 3 до 6-7 лет. Становление произвольности в выборе и использовании разнообразных естественных, данных от природы или приобретенных, средств общения. Развитие так называемого сюжетно-ролевого общения, порождаемого включением детей в сюжетно-ролевые игры.

С поступлением в школу ускоряется интеллектуальный и личностный рост ребенка. Углубляется и становится более разнообразным содержание общения, дифференцируются его цели, совершенствуются средства. Происходит вербализация и интеллектуализация общения, четко различаются и относительно независимо друг от друга развиваются деловое и личностное общение.

По мере совершенствования речи появляется возможность разнообразить содержание передаваемой и воспринимаемой в процессе общения информации, а при научении – пользоваться различными средствами общения. В результате обогащается и инструментальная сторона общения.

Дальнейшее развитие общения можно представить как постепенное накопление человеком культуры общения на основе рефлексии, обратной связи и саморегуляции. Психологически высокоразвитый человек отличается от менее развитого не только сформированной потребностью в общении с разными людьми,

но также богатым содержанием, множественностью целей и использованием разнообразных средств общения.

2.2.4 Социальное поведение

Важную роль в современной социальной психологии наряду с понятием общения играет представление о социальном поведении. Такое поведение рассчитано на оказание психологического влияния на людей и занятие определенного положения среди них (в системе межличностных отношений, социальной группе или обществе в целом). Социальное поведение обычно выделяется в противоположность индивидуальному. Последнее понимается как поведение, не связанное с положением человека, занимаемым им в обществе, с теми отношениями, которые у него складываются с окружающими людьми, не рассчитанное на оказание определенного воздействия на общество или людей.

Существуют многие виды так называемого социального поведения. Среди них можно назвать *массовое, групповое, полоролевое, просоциальное, асоциальное, антисоциальное, помогающее, конкурентное, поведение по типу А, поведение по типу Б, послушное, проблемное, противоправное, девиантное, материнское, поведение типа привязанности* и другие разновидности.

Массовое поведение представляет собой плохо управляемую социальную активность больших масс людей, не имеющих организованности и определенной цели. Такое поведение поэтому также называют стихийным. К массовым видам поведению относят, например, панику, слухи, моду, экономические, политические, религиозные движения и т. п.

Групповое поведение – это действия людей, объединенных в некоторую организованную, среднюю или малую социальную группу. Такое поведение является результатом происходящих в соответствующей группе процессов. Групповое поведение представляет собой нечто большее, чем те действия, которые выполняют отдельные члены группы, не взаимодействуя друг с другом, когда они находятся вне группы.

Полоролевым (гендерно-ролевым) называют социальное поведение, свойственное человеку определенного пола и связанное с теми типичными социальными ролями, которые выполняют люди соответствующего пола в жизни (культуре) того или иного сообщества.

Все определенные выше виды социального поведения характеризуют группы и отдельных людей в зависимости от выполняемых ими социальных функций и интересов. Следующие виды социального поведения характеризуют человека в его взаимоотношениях с другими людьми.

Просоциальным называется поведение человека, в основе которого лежит его стремление помогать другим людям и поддерживать их. Если это поведение, связанное с оказанием прямой помощи тем, кто в ней нуждается, то такое поведение называется помогающим. Словосочетание «помогающее поведение» используется в тех случаях, когда человек, оказывая помощь другому человеку, делает это добровольно, без принуждения и без расчета на получение какой-либо награды или выгоды, а также в жизненных ситуациях, где его поведение не включает в себя реальное или потенциальное жертвование чем-либо ради другого человека.

Конкурентное – это такое поведение, при котором человек воспринимает окружающих людей как реальных или потенциальных конкурентов, вступает в соревнование или борьбу с ними. Конкурентное поведение обычно рассчитано на

то, чтобы выиграть соревнование, одержать верх, превзойти, победить других людей. К этой форме поведения близка по содержанию или функционально связана с ним следующая разновидность социального поведения. Поведение по типу А характеризует человека, отличающегося нетерпением, раздражительностью, враждебностью, цинизмом и недоверием к людям. Ему противостоит поведение по типу Б. Оно, напротив, характеризуется отсутствием стремления конкурировать с людьми и доброжелательностью.

Термин «послушное поведение» используется для обозначения форм социального поведения, которые обеспечивают (способствуют, облегчают) культурные, цивилизованные формы социального взаимодействия людей. Происхождение термина «послушное поведение» связано с тем фактом, что разумное послушание давно и традиционно рассматривается как положительная черта личности человека, воспитываемая у него с детства, что подобные формы поведения способствуют уважению и взаимопониманию людей. С таким поведением, которое в русскоязычной литературе иногда называют правопослушным, сравниваются проблемное, противоправное и девиантное поведение. Эти разновидности социального поведения определяются следующим образом.

Словосочетание «проблемное поведение» обозначает любое поведение, которое ведет к возникновению у человека проблем психологического характера. Проблемное поведение обычно включает в себя формы социального поведения человека, которые непонятны или неприемлемы для окружающих людей, могут выступать как антисоциальные, деструктивные или дезадаптивные.

Противоправным называется такое поведение, которое нарушает существующие в обществе правовые нормы. Такое поведение может быть осуждено судом, и за него человек может получить наказание в соответствии с действующими законами.

Девиантное – это поведение человека, отклоняющегося от принятых в обществе социальных, моральных или этических норм, то есть нарушающего их. Такое поведение, однако, не является подсудным (противоправным), то есть таким, которое может быть осуждено по закону.

Среди видов социального поведения встречаются такие, которые характеризуют близкие взаимоотношения людей. Это материнское поведение и поведение типа привязанности. В самом общем виде материнским называется такое поведение, которое характерно для матери в отношении ребенка, или поведение любого человека в отношении других людей, напоминающее поведение матери по отношению к своему ребенку.

Поведение типа привязанности – это стремление человека постоянно находиться рядом с другими людьми. Существенная черта такого поведения заключается в том, что человек, испытывающий чувство привязанности, стремится к соответствующим людям, всегда и везде старается находиться вместе или рядом с ними. Такое поведение обнаруживается уже в раннем детстве, и чаще всего объектом детской привязанности (и соответствующего поведения) становится мать ребенка.

Существуют и некоторые другие разновидности социального поведения, связанные с отношениями людей, складывающимися в обществе. Это поведение, направленное на достижение успехов или избегание неудач, поведение, содержащее в себе стремление к людям или уход от них, поведение, направленное на получение власти или подчинение людям, уверенное в себе или беспомощное

поведение и некоторые другие виды социального поведения. Рассмотрим их и дадим им краткую характеристику.

Стремление добиваться успехов представляет собой форму социального поведения, от которой зависят жизненные успехи человека и, в какой-то степени, его судьба в современном обществе. Это стремление особенно усилилось среди людей в XX веке и характеризует многих преуспевающих личностей, чья повышенная социальная активность, связанная с потребностью достижения успехов, обеспечивает не только их личные достижения, но и высокие темпы социально-экономического роста соответствующих стран.

Социальное поведение, связанное с потребностью достижения успехов, имеет и альтернативную форму. Противоположное ему поведение обычно соотносят со стремлением к избеганию неудач. Такое стремление проявляется в преимущественной озабоченности человека тем, чтобы в соревновании с другими людьми не оказаться последним, не стать неудачником, то есть быть не хуже большинства других людей.

Нередко в реальной жизни приходится наблюдать, что одни люди активно стремятся к общению и контактам с другими людьми, а другие старательно их избегают. Такие две противоположные формы социального поведения принято называть соответственно стремлением к людям и избеганием людей и связывать их с потребностью аффилиации.

Стремление к власти или поведение людей, которые уже находятся у власти и стараются ее сохранить, также представляет собой разновидность социального поведения. Противоположным ему является так называемое покорное поведение, или поведение, связанное с подчинением людям.

Еще две формы социального поведения, которые привлекли к себе внимание ученых в последние годы, – это уверенное и беспомощное поведение. Поведение уверенного в себе человека, готового и способного отстаивать свои интересы, принято называть ассертивным поведением (название происходит от английского слова *assertion*, обозначающего уверенность в себе).

Есть и противоположная форма социального поведения. Нередко можно наблюдать, что потенциально способный человек, стремящийся к успехам и имеющий реальную возможность добиться успехов, тем не менее терпит неудачу из-за того, что проявляет неуверенность, излишнее беспокойство и тревогу там, где нужно было бы действовать уверенно и спокойно. Из-за повышенного беспокойства (тревожности), а также по причине неуверенности в себе страдают многие люди в современном мире, причем не только сами они, но и зависящие от них другие люди. Такое поведение принято называть беспомощным. Оно определяется как поведение, при котором человек, имея возможность для самостоятельного и, как правило, успешного решения какой-либо жизненной проблемы, тем не менее почему-то бездействует, не предпринимает усилий, направленных на решение проблемы, и тем самым обрекает себя на неудачу.

Из всех перечисленных выше видов социального поведения внимание социальных психологов в последние годы больше всего привлекали те из них, которые имеют особую значимость для состояния общества, положения человека и его судьбы. Это – различные проявления добра и зла, дружбы и вражды между людьми, их стремление добиваться успехов и власти, уверенность (ассертивность) или неуверенность в себе (беспомощность). Среди разнообразных проявлений добра, в свою очередь, больше всего внимания было уделено изучению альтруизма и другим видам просоциального поведения, направленного на оказание помощи

людям. Ученых интересовали многие вопросы, связанные с проявлениями альтруизма, в том числе следующие.

- Что представляют собой люди, которые склонны к проявлению альтруизма?
- Какими психологическими особенностями обладают эти люди?
- В каких условиях те или иные люди более или менее склонны к альтруизму?

Из разнообразных видов антисоциального поведения наибольшего внимания была удостоена агрессивность, причем особое внимание ученых к изучению агрессивности и агрессивному поведению было вызвано тем, что агрессивность (враждебность отношений между людьми и враждебные формы поведения) существует давно и некоторым ученым даже представляется неустранимой формой негативного социального поведения.

Вопросы для самоконтроля

1. Определите понятие «общение»; феноменология общения.
2. Охарактеризуйте основные виды общения. Приведите примеры.
3. Назовите типы общения и дайте им характеристику.
4. Функции общения.
5. Назовите качества приятного собеседника.
6. Взаимосвязь деятельности и общения.
7. Охарактеризуйте типы межличностного общения.
8. Дайте определение понятию «социальное поведение».
9. Разновидности социального поведения.
10. Охарактеризуйте виды социального поведения: проблемное, противоправное и девиантное.

2.3 Общение как обмен информацией (коммуникация)

Вопросы, рассматриваемые на лекции:

1. Специфика обмена информацией между людьми. Авторитарная и диалогическая коммуникация.
2. Коммуникативные барьеры: барьеры понимания, барьеры социально-культурного различия, барьеры отношения.
3. Вербальная коммуникация. Речь. Виды речи: внутренняя, монологическая, диалогическая.
4. Невербальные способы общения: визуальные, акустические, тактильные, ольфакторные.

2.3.1 Специфика обмена информацией между людьми. Авторитарная и диалогическая коммуникация

В широком философском смысле коммуникация рассматривается как социальный процесс, связанный либо с общением, обменом мыслями, сведениями, идеями и т. д., либо с передачей содержания от одного сознания к другому посредством знаковых систем.

Социологический аспект понимания коммуникации выявляет специфику средств связи любых объектов материального и духовного мира. Поэтому данное понятие часто употребляется применительно к многообразным средствам массовой передачи информации (средства массовой коммуникации). Их широкое

распространение и влияние на людей породило понятие «общего информационного поля». Таким образом, коммуникацию можно представить как массовый процесс распространения информации посредством радио, телевидения, печати, Интернета и пр.

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. Первоначально этот процесс был непосредственно включен в совместную деятельность, и лишь позже произошло его выделение – психологическая спецификация. Набор сведений, которыми люди обмениваются между собой, можно рассматривать как информацию, и тогда сам процесс коммуникации понимается как *обмен информацией*.

Коммуникация – обмен информацией между двумя и большим количеством людей, основной целью которого является выработка общего смысла, единой точки зрения и согласия по поводу различных ситуаций или проблем.

Любая поступающая к человеку информация несет в себе элементы воздействия. Выделяют два типа коммуникативного воздействия.

1. Авторитарная коммуникация. Реализуется установка «сверху – вниз», которая предполагает подчиненное положение слушающего, восприятие его коммуникатором как пассивного объекта воздействия.
2. Диалогическая коммуникация. Реализуется установка «на равных», слушатель воспринимается как активный участник коммуникативного процесса, имеющий собственное мнение.

Информационный обмен – глобальное явление нашего времени, выходящий за пределы простого человеческого общения. При всяком рассмотрении коммуникации с точки зрения теории информации фиксируется лишь формальная сторона: как информация передается, в то время как в условиях межличностного общения информация не только передается, но и формируется, уточняется, развивается. При передаче информации могут возникать коммуникативные барьеры, которые носят социальный или психологический характер.

2.3.2 Коммуникативные барьеры: барьеры понимания, барьеры социально-культурного различия, барьеры отношения

Коммуникативные барьеры – это психологические препятствия на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению. Коммуникативные барьеры могут быть трех типов: понимания, социально-культурного различия и отношения.

Возникновение барьера понимания может быть вызвано рядом причин: *фонематическое непонимание, семантический, стилистический, логический барьеры*.

Феномен фонематического непонимания проявляется в результате использования коммуникатором невыразительной быстрой речи, речискороговорки или с большим количеством звуков-паразитов.

Семантические барьеры понимания связаны с тем, что участники общения используют различные значения слов. Например: «Убери свою ручку». Значение слова «ручка» может пониматься как «рука человека» или «авторучка».

Стилистический барьер обычно возникает при несоответствии стиля речи говорящего и ситуации общения или стиля речи и состояния того, кто в данный момент слушает.

Логический барьер непонимания происходит, когда логика рассуждения говорящего либо слишком сложна для понимания слушающего, либо противоречит присущей ему манере доказательств. Например, детская логика отличается от логики взрослого. Если спросить малыша, почему кораблик плавает, он может ответить: «Потому что он мой».

Нередко причиной барьера понимания могут служить социально-культурные различия между партнерами по общению (социальные, политические, религиозные, профессиональные различия). Говоря о социальных различиях, можно вспомнить поговорку: «Сытый голодному не товарищ». Политическое непонимание лучше всего демонстрируют те конфликты, которые возникают между представителями разных партий. Религиозные войны возникают в результате трудностей в общении людей, исповедующих разные религии. Иногда препятствием может стать само восприятие партнера по общению как представителя определенной профессии.

Психологи показали, что барьер общения тем меньше, чем выше авторитетность говорящего в глазах слушающего. Например, барьер в общении возникает при неприязни, недоверии к собеседнику. Это существенно влияет и на восприятие информации, исходящей от него.

Передать информацию можно с помощью знаков. В общем виде выделяются два вида знаков, несущих информацию: слова и жесты. Способы передачи информации соответственно и определены как вербальная и невербальная коммуникации.

2.3.3 Вербальная коммуникация. Речь. Виды речи: внутренняя, монологическая, диалогическая

Вербальная коммуникация использует в качестве знаковой системы человеческую речь – самое универсальное средство коммуникации.

При помощи речи происходит кодирование и декодирование информации. Информация – это отдельный элемент образа мира, полученный через опосредованное или непосредственное познание. Коммуникатор, когда говорит, кодирует информацию, а реципиент в процессе слушания ее декодирует.

В межличностной коммуникации как особая проблема выделяется интерпретация сообщения, поступающего от говорящего (коммуникатора) к слушающему (реципиенту). Форма и содержание сообщения существенно зависят от личностных особенностей самого коммуникатора, его представлений о реципиенте и отношения к нему, а также от всей ситуации, в которой протекает общение. Кроме того, посланное им сообщение не остается неизменным, так как оно трансформируется, изменяется под влиянием индивидуально-психологических особенностей личности реципиента, а также отношения последнего к автору, самому тексту и ситуации общения.

Понимание речи начинается с восприятия и осмысления отдельных слов. Декодирование их позволяет раскрыть смысл всей системы слов, которая выражает определенную мысль. После того как будут поняты отдельные предложения, начинается понимание сообщения в целом. А. Р. Лурия считал, что для понимания целостного сообщения воспринимающий должен соотнести предложения друг с другом, выбрать те из них, которые имеют ключевое, ведущее значение, и сформулировать общую мысль высказывания, а иногда и расшифровать определенный мотив высказывания, составляющий его подтекст. Знание подтекста

речи, который извлекают из содержания разговора, является необходимым условием «глубинного прочтения» мыслей.

В контекст взаимодействия двух индивидов, как правило, входят они сами как самостоятельные личности и ситуация их деятельности (поведения). Декодирование сигналов от этих составляющих контекста и создает условия для достижения взаимопонимания людей. Важным инструментом этого процесса является **обратная связь** – сообщения, которые человек посылает в ответ на сообщения другого.

Обратная связь может быть: безоценочной (уточнение информации с целью получения дополнительных сведений), негативной (содержащей критику или корректировку), позитивной (содержащей одобрение или поддержку). Психологическая сущность процесса обратной связи состоит в необходимости субъектов выработать единую знаковую систему и единое понимание обсуждаемых вопросов во время общения.

Совокупность определенных мер, направленных на повышение эффективности речевого воздействия, получила название **убеждающей коммуникации**. Американским журналистом Г. Лассуэллом для изучения убеждающего воздействия средств массовой информации (в частности газет) предложена модель коммуникативного процесса. Она включает пять элементов:

1. Кто? (передает сообщение) – Коммуникатор.
2. Что? (передается) – Сообщение (текст).
3. Как? (осуществляется передача) – Канал.
4. Кому? (направлено сообщение) – Аудитория.
5. С каким эффектом? – Эффективность.

Рассмотренная схема может помочь при познании способов и средств воздействия в процессе коммуникации. Хотя речь и является универсальным средством общения, она приобретает значение при условии включения ее в деятельность. Знание языка вне речевой деятельности теряет смысл и потому забывается.

Речевая деятельность обозначает деятельность общения между людьми посредством языка и речи. Речевую деятельность удобнее рассмотреть, разложив ее на виды речи.

По степени направленности можно выделить внешнюю и внутреннюю речь. Сначала возникает внешняя, устная речь, социально обусловленная необходимостью общения ребенка со взрослыми, а внутренняя речь является производной от нее. Л. С. Выготский утверждал, что внутренняя речь возникает из эгоцентрической речи. Ребенок разговаривает во время игры и других занятий сам с собой, а затем эта речь обеззвучивается, сокращается и превращается во внутреннюю речь. **Внутренняя речь** – это речь без звука, скрытое мышление в словесной форме, мышление про себя и для себя.

Внешняя устная речь имеет два вида: монологический и диалогический.

Монологическая речь есть процесс целенаправленного сообщения, сознательного воздействия на людей посредством языка. В ней используются слова, разъясняющие, уточняющие, конкретизирующие основную мысль.

Диалогическая (или диалоговая) речь предполагает обмен репликами между двумя и более людьми. Существуют различные формы диалога: бытовой разговор, беседа на определенную тему (в том числе интервью, беседа в учебном процессе), теоретическая дискуссия, молодежный диспут, политическая полемика.

В образовательном процессе применение диалоговых форм общения учителя и ученика наиболее эффективны для усвоения знаний.

Речевая деятельность дополняется невербальными знаковыми сигналами.

2.3.4 Невербальные способы общения: визуальные, акустические, тактильные, ольфакторные

Для создания целостного представления о процессе общения важно учитывать невербальные (не словесные) способы взаимодействия партнеров. Две трети информации о человеке мы получаем наблюдая за его поведением, т.е. мы сначала видим и слышим человека и лишь затем у нас формируется представление о нем. Учеными были обнаружены и зарегистрированы более 1000 невербальных знаков и сигналов. А. Мейерабин установил, что словами передается только 7% информации, звуковыми средствами (включая тон голоса, интонацию звука) – 38%, а невербальными средствами – 55%.

Невербальное общение – общение с помощью паралингвистических средств передачи информации (громкость речи, тембр голоса, жесты, мимика, позы). В качестве основных видов невербального общения выделяют: визуальные, акустические, тактильные и ольфакторные.

Визуальные: кинетика (движение рук, головы, ног, туловища, походка), поза (осанка, посадка головы), проксемика (организация пространства и времени), выражение лица и глаз, визуальные контакты, кожные реакции (потение, покраснение, побледнение), внешние признаки (пол, возраст, особенности внешности, одежда, прическа и т.д.).

Акустические: паралингвистические (качества голоса, его диапазон, тональность), экстралингвистические (паузы, смех, кашель, вздохи).

Тактильные: прикосновение, пожатие руки, объятия, поцелуи.

Ольфакторные: приятные и неприятные запахи окружающей среды, естественный и искусственный запах человека.

Возникает вопрос: «Возможна ли подделка в собственном языке тела?». Обычно ответ на этот вопрос – отрицательный, потому что выдает отсутствие совпадения между жестами. Например, раскрытые ладони ассоциируются с честностью, но, когда обманщик раскрывает вам свои объятия и улыбается, одновременно говоря ложь, микросигналы его организма выдают тайные мысли. Это могут быть суженные зрачки, поднятая бровь, искривленные уголки рта. Все эти сигналы будут противоречить раскрытым объятиям и широкой улыбке.

Лицо чаще, чем какая-либо другая часть человеческого тела, используется для скрытия ложных высказываний. Мы улыбаемся, киваем головой, подмигиваем в попытке скрыть ложь, но, к несчастью для нас, наше тело своими знаками говорит истинную правду, и наблюдается несоответствие между сигналами, считываемыми с лица и тела, и словами. Недаром изучение выражения лица является искусством.

На невербальные средства общения накладываются отпечаток конкретные социально-культурные условия, поэтому нет общих норм для всего человечества. Невербальный язык другой страны приходится учить так же, как и словесный.

Например, во Франции жест «О'Кей» означает «ноль» или «ничего», в Японии – «деньги», а в некоторых странах Средиземноморского бассейна он используется для обозначения гомосексуальности мужчины.

В Америке, Великобритании, Австралии и Новой Зеландии поднятый вверх большой палец имеет три значения. Обычно он используется при «голосовании» на

дороге. Второе значение – «все в порядке», а когда большой палец резко выбрасывается вверх, это становится оскорбительным знаком, означающим нецензурное ругательство. В некоторых странах, например, в Греции этот жест означает «заткнись», поэтому можете представить себе положение русского туриста, пытающегося поймать попутную машину на греческой дороге.

Рассмотрим наиболее часто встречающиеся жесты.

Рукопожатия. С помощью различного разворота ладони можно придать жесту господствующее, покорное или равное значение. Во время властного рукопожатия ваша рука захватывает руку другого человека таким образом, что ладонь развернута вниз. Тем самым вы сообщаете этому человеку, что хотите главенствовать в процессе общения с ним.

Закладывание рук за спину. Некоторые люди имеют привычку ходить с высоко поднятой головой, выставленным подбородком и с заложенными за спину руками. Это считается жестом уверенного в себе человека с чувством превосходства над другими. Жест «закладывание рук за спину с захватом запястья» говорит о том, что человек расстроен и пытается взять себя в руки.

Жесты «лжи». Быстрота некоторых жестов и их очередность зависят от возраста человека. Например, если пятилетний ребенок сказал неправду своим родителям, то сразу же после этого он прикроет одной или обеими руками рот. Когда подросток говорит неправду, рука прикрывает рот почти так же, как и у пятилетнего ребенка, но только пальцы слегка обводят линию губ. Когда взрослый лжет, мозг посылает ему импульс прикрыть рот в попытке задержать слова обмана, как это делается пятилетним ребенком или подростком, но в последний момент рука уклоняется ото рта и рождается другой жест – прикосновение к носу, потирание века, уха, оттягивание воротничка. **Почесывание шеи.** Этот жест говорит о сомнениях и неуверенности человека, который говорит: «Я не уверен, что я с вами согласен».

Скрещивание на груди рук. Руки в замок на груди выражают попытку спрятаться от неблагоприятной ситуации. Типичное скрещивание рук является универсальным жестом, почти повсюду обозначающим оборонное или негативное состояние человека.

Простой, но эффективный способ заставить человека разомкнуть руки – дать ему ручку, книгу, бумагу, любой предмет, беря который он вытянет руки вперед. Тем самым он примет более открытое положение, и его состояние изменится.

Если кроме скрещивания рук на груди человек сжимает пальцы в кулак, это говорит о его враждебности и наступательной позиции. Жест – кисти скрещенных рук на плечевой части руки – означает сдерживание негативных ощущений.

Скрещивание ног. Жест закидывания ноги на ногу может использоваться для выражения взволнованного состояния, сдержанной или защитной позиции. Если закидывают ногу на ногу с образованием угла, это говорит о том, что здесь присутствует дух соперничества и противоречия. Такая поза популярна у мужчин, имеющих бойцовский характер. Человек с быстрой реакцией, которого очень трудно переубедить в споре, часто сидит, закинув ногу на ногу, обхватив ногу руками. Это признак твердого, упрямого человека, к которому нужен специальный подход для нахождения общего языка.

Курение. Курение сигареты является способом подавления внутреннего напряжения, позволяющее потянуть время перед принятием решения. Сигаретный ритуал включает постукивание, помахивание сигаретой и другие мини-жесты, указывающие на то, что человек испытывает напряжение. Постоянное сбрасывание

пепла с конца сигареты свидетельствует о высоком внутреннем напряжении человека и, возможно, вам нужно его успокоить. Если курильщик зажигает сигарету и неожиданно гасит ее, не докурив до своей обычной длины, он проявляет желание закончить разговор.

Таким образом, рассмотрение, хотя и краткое, особенностей невербальной коммуникации показывает, что они играют важную роль в процессе общения. Вместе с вербальной системой коммуникации они обеспечивают обмен информацией, необходимый людям для организации совместной деятельности и других форм взаимодействия.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте коммуникативный процесс.
2. Типы коммуникативных барьеров.
3. Причины возникновения коммуникативных барьеров.
4. Виды речевой деятельности.
5. Назовите типы коммуникативного воздействия и приведите примеры.
6. Дайте характеристику вербальной коммуникации.
7. Невербальные средства, влияющие на восприятие информации. Приведите примеры.
8. Приведите примеры, когда одно и то же сообщение понимается по-разному в зависимости от возраста собеседника, от степени знакомства с собеседником, от ситуации общения.

2.4 Общение как взаимодействие (интеракция). Общение как восприятие людьми друг друга (перцепция)

Вопросы, рассматриваемые на лекции:

1. Природа и структура взаимодействия. Основные стратегии поведения в процессе взаимодействия. Основные области взаимодействия и соответствующие поведенческие проявления. Структура «Я» по Э. Берну.
2. Конфликт как особая форма взаимодействия. Основные характеристики конфликта: структура, динамика, функция, типология. Структура конфликтной ситуации. Основные стадии развития конфликта. Классификация конфликтов.
3. Условия конструктивного разрешения конфликтов. Основные этапы поиска выходов из конфликта.
4. Понятие социальной перцепции. Процесс восприятия человека.
5. Механизмы межличностного восприятия: идентификация, эмпатия, аттракция, социальная рефлексия, каузальная атрибуция.
6. Эффекты межличностного восприятия. Имидж личности как воспринимаемый и передаваемый образ.

2.4.1 Природа и структура взаимодействия. Основные стратегии поведения в процессе взаимодействия. Основные области взаимодействия и соответствующие поведенческие проявления. Структура «Я» по Э. Берну

Интерактивная сторона общения – это условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей.

***Интеракция** – взаимодействие людей в процессе общения, организация совместной деятельности.*

В ходе общения для участников важно не только обмениваться информацией, но и организовать «обмен действиями», спланировать общую стратегию. Взаимодействуя с окружающими по разным поводам, мы выбираем, как правило, стратегии поведения, соответствующие ситуации. Взаимодействие людей разнообразно. Поэтому ученые стремятся упорядочить многообразные типы взаимодействия, создать целостную картину, моделирующую богатство общения.

Наиболее распространенным оказалось дихотомическое деление: кооперация и конкуренция, согласие и конфликт, приспособление и оппозиция. Выделение полярных типов взаимодействия, хотя и предполагает наличие промежуточных, дает несколько упрощенную картину человеческого общения.

Р. Бейлз объединил наблюдаемые образцы взаимодействия в целостную систему.

Если при взаимодействии с другими людьми человек ориентируется только на свои цели без учета целей партнеров по общению, то он вступает в противодействие или конкуренцию. Компромисс реализуется в частном достижении целей партнеров ради условного равенства. Сотрудничество направлено на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей (кооперации). Уступчивость предполагает принесение в жертву собственных целей для достижения целей партнера (альтруизм). Избегание представляет собой уход от контакта, потерю собственных целей для исключения выигрыша другого (индивидуализм).

Р. Бейлз считает, что любое взаимодействие может быть описано с помощью четырех феноменов (позитивные эмоции, решение проблем, постановка проблем, негативные эмоции). В каждой из них он выделял три типа поведения.

Позитивные эмоции: выражение солидарности; снятие напряжения; выражение согласия.

Решение проблем: предложения, указания; выражение мнения; выдача ориентаций.

Постановка проблем: просьба об информации; просьба высказать мнение; просьба об указаниях.

Негативные эмоции: выражение несогласия; создание напряженности; демонстрация антогонизма.

Несмотря на целостность, система не лишена недостатков, так как фиксирует лишь форму взаимодействия. Тем не менее вслед за Бейлзом психологи стали выделять в самом взаимодействии собственно дело и отношение к нему со стороны участников, т.е. их эмоции.

Дж. Хомане, автор **теории обмена**, считает, что люди взаимодействуют друг с другом на основе своего опыта, взвешивая возможные вознаграждения и затраты. Эта теория опирается на четыре принципа:

- 1) чем больше вознаграждается определенный тип поведения, тем чаще он будет повторяться;
- 2) если вознаграждение за определенные типы поведения зависит от каких-то условий, человек стремится их воссоздавать;
- 3) если вознаграждение велико, человек готов затратить больше усилий ради его получения;
- 4) когда потребности человека близки к насыщению, он в меньшей степени готов прилагать усилия для их удовлетворения.

С помощью теории Хоманса могут быть описаны разные сложные виды взаимодействий: отношение к власти, переговорный процесс, лидерство и т.п. Он рассматривает социальное взаимодействие как сложную систему обменов, обусловленных способами уравнивания вознаграждений и затрат.

Такое взаимодействие в общем случае больше, чем простой обмен вознаграждениями, и реакция людей на вознаграждения не всегда определяется линейной связью «стимул – реакция». Так, высокие вознаграждения могут приводить к потере активности.

З. Фрейд считал, что межличностное взаимодействие определяется в основном представлениями, усвоенными в раннем детстве, и конфликтами, пережитыми в этот период жизни. Таким образом, согласно психоаналитической теории в процессе взаимодействия люди воспроизводят детский опыт.

В основе подхода Э. Гоффмана – «теории управления впечатлениями» – лежит предположение, что ситуации социального взаимодействия напоминают драматические спектакли, в которых люди, как актеры, стремятся создавать и поддерживать благоприятное впечатление.

Наиболее подробно интерактивная сторона общения исследовалась в работах представителей символического интеракционизма (Дж. Мид, Г. Блумер), считавших, что поведение людей по отношению друг к другу и предметам окружающего мира определяется тем значением, которое они им придают.

Дж. Мид рассматривал поступки человека как социальное поведение, основанное на обмене информацией. Он считал, что люди реагируют не только на поступки других людей, но и на их намерения. Он выделял во взаимодействии два типа действий:

1. Незначимый жест (автоматический рефлекс типа моргания).
2. Значимый жест (связан с осмыслением поступков и намерений другого человека).

Во втором случае необходимо поставить себя на место другого человека или принять его роль.

Сущность концепции символического интеракционизма заключается в том, что взаимодействие между людьми рассматривается как непрерывный диалог, в процессе которого они наблюдают, осмысливают намерения друг друга и реагируют на них. Данная концепция дает более реалистическое представление о взаимодействии между людьми, чем теория обмена, однако она придает слишком большое значение символическим аспектам взаимодействия.

Еще один подход к структурному описанию взаимодействия представлен в транзактном анализе – направлении, предлагающем управлять действия участников взаимодействия через регулирование их позиций, а также учет характера ситуаций и стиля взаимодействия (Э. Берн, 1988). С точки зрения транзактного анализа каждый участник взаимодействия занимает одну из трех позиций, которые условно обозначены как Родитель, Ребенок и Взрослый. Все эти стороны личности обладают абсолютно разными предназначениями, характеристиками и ценностями.

Данные позиции не связаны с социальной ролью: это лишь 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, если партнер обращается к другому как Взрослый к Взрослому, и тот отвечает с такой же позиции. В других случаях

взаимодействие может нарушиться и прекратиться. Например, жена обращается к мужу: «Я порезала палец» (апелляция к Взрослому с позиции Взрослого). Он может ответить: «Сейчас перевяжем» – это ответ Взрослого, «Вечно у тебя что-то случается» – ответ с позиции Родителя, «Что же я теперь должен делать?» – ответ Ребенка. В двух последних случаях эффективность невелика.

Изменить негативные модели взаимодействия крайне трудно, поскольку они осуществляются на уровне привычки.

2.4.2 Конфликт как особая форма взаимодействия. Основные характеристики конфликта: структура, динамика, функция, типология. Структура конфликтной ситуации. Основные стадии развития конфликта. Классификация конфликтов

В психологическом плане конфликт рассматривают как особую форму взаимодействия:

- во-первых, под конфликтными подразумеваются те взаимодействия и отношения, в которых лежат несовместимые интересы, потребности или ценности и их одновременное удовлетворение, существование невозможно;
- во-вторых, можно выделить внутриличностный, межличностный и межгрупповой конфликт, в зависимости от того, в каком пространстве возникли и развиваются объективные противоречия;
- в-третьих, конфликт сопровождается для его участников негативными эмоциональными состояниями, осложняющими и без того непростую ситуацию объективного противоречия.

Конфликт – особая форма взаимодействия, которая определяется как наличие противоположных тенденций у субъектов взаимодействия, проявляющихся в их действиях.

Выделяют четыре основные характеристики конфликта: **структуру, динамику, функцию и типологию** (Л. А. Петровская, 1977). Психологическая структура конфликта может быть описана с помощью двух важнейших понятий: конфликтной ситуации и инцидента.

Конфликтная ситуация – объективная основа конфликта, фиксирующая возникновение реального противоречия в интересах и потребностях сторон.

Конфликтная ситуация – это еще не сам конфликт, так как существующее объективное противоречие может определенное время не осознаваться участниками взаимодействия.

В объективной конфликтной ситуации присутствуют объект конфликта – реальный или идеальный предмет, являющийся причиной спора, и стороны конфликта или его участники, в качестве которых могут выступать отдельные люди или группы людей. Для сторон характерно наличие у них внешней и внутренней позиции в конфликте. Внешняя позиция – эта та мотивировка участия в конфликте, которая открыто предъявляется сторонами своим оппонентам (так чаще всего называются участники конфликтного взаимодействия). Она может совпадать, а может и не совпадать с внутренней позицией, представляющей собой набор тех истинных интересов, мотивов и ценностей, которые принуждают человека или группу включаться в конфликт.

Отметим, что внутренняя позиция зачастую скрыта не только от оппонентов и наблюдателей, но и от самого субъекта, так как является неосознаваемой. Забегая

вперед, скажем, что осознание внутренней мотивации – это важный шаг к продуктивному разрешению конфликта.

В качестве примера такого несовпадения внутренней и внешней позиции можно привести типичный конфликт подростка и взрослого, в котором за внешне агрессивной позицией ребенка, как правило, стоит потребность в признании, уважении, необходимость поддержания значимости своего «Я», не осознаваемая им самим.

Конфликт становится психологической реальностью для участников с момента возникновения инцидента. **Инцидент** – ситуация взаимодействия, позволяющая осознать его участникам наличие объективного противоречия в их интересах и целях. Он может протекать в различных формах:

1. **Скрытый инцидент** разворачивается на уровне осознания участниками конфликтности происходящего, но может никак не проявляться в их реальных отношениях и реакциях.
2. **Открытый инцидент** разворачивается как серия конфликтных действий участников по отношению друг к другу.

Динамика конфликта, т. е. закономерности его развития находятся в полном соответствии с его структурой. Можно выделить четыре основных стадии развития конфликта: 1 стадия – возникновение конфликтной ситуации → 2 стадия – осознание конфликта → 3 стадия – конфликтные действия → 4 стадия – разрешение конфликта.

Таким образом, конфликт возникает с появлением объективного противоречия в целях и интересах участников, становится для них психологической реальностью, после осознания противоречия проходит стадию конфликтных действий и разрешается определенным образом. Естественно, что две промежуточные стадии не являются обязательными.

На стадии конфликтных действий происходит дальнейшее развитие всех структур конфликта. Объект конфликта, как правило, расширяется за счет «втягивания» в конфликт близлежащих зон взаимоотношений (так, конфликт из деловой сферы переходит в личностную, область несовпадений мнений кажется его участникам гораздо шире, чем в начале). Изменяются и стороны конфликта. В частности, они меняют свой статус по отношению к оппоненту (попытки давить по служебной линии, через юристов, суд, общественность) и привлекают на свою сторону сочувствующих, за счет чего межличностный конфликт очень часто превращается в межгрупповой.

Конфликт может выполнять как **деструктивную**, так и **конструктивную** функции.

Конфликт деструктивен, если он:

- 1) уводит в сторону от решения более важных проблем и дел,
- 2) укрепляет низкую самооценку и вызывает стресс,
- 3) поляризует различия в ценностных ориентациях,
- 4) вызывает безответственное, заслуживающее сожаления поведение.

Конфликт конструктивен, если он:

- 1) раскрывает важную проблему,
- 2) вовлекает индивидов в решение проблемы,
- 3) дает выход скопившимся негативным эмоциям,
- 4) помогает индивидам совершенствоваться и использовать полученные знания и опыт.

Таким образом, конфликты представляют собой сложное социально-психологическое явление. Они отличаются большим разнообразием. Анализ и оценка конфликтов предполагает их группировку, систематизацию, деление по существенным признакам, типам и видам.

2.4.3 Условия конструктивного разрешения конфликтов. Основные этапы поиска выходов из конфликта

Многие конфликты могут быть разрешены еще на стадии их объективного возникновения за счет постоянного и глубокого анализа всей системы связей людей данной группы или коллектива, прогнозирования конфликтогенного влияния всех производимых изменений, тщательного продумывания заинтересованными сторонами своих шагов и слов.

Если вы оказались участником конфликта, то лучше пойти по пути его конструктивного разрешения. К условиям конструктивного разрешения конфликтов относятся:

- 1) прекращение конфликтного взаимодействия;
- 2) поиск общих точек соприкосновения в интересах оппонентов;
- 3) снижение интенсивности негативных эмоций;
- 4) выявление и признание собственных ошибок;
- 5) объективное обсуждение проблемы;
- 6) учет статусов (должностного положения) друг друга;
- 7) выбор оптимальной стратегии разрешения.

Для анализа и поисков путей выхода из конфликтной ситуации мы можем применить следующий алгоритм.

1. Оценка информации по следующим проблемам:
 - объект конфликта (материальный, социальный или идеальный; делим или неделим; может ли быть изъят или заменен; какова его доступность для каждой из сторон);
 - оппонент (общие данные о нем, его психологические особенности; цели, интересы, позиция; правовые и нравственные основы его требований; предыдущие действия в конфликте, допущенные ошибки; в чем интересы совпадают, а в чем – нет и др.);
 - собственная позиция (цели, ценности, интересы, действия в конфликте; правовая и нравственная основы собственных требований, их аргументированность и доказательность; допущенные ошибки и возможность их признания перед оппонентом и др.);
 - причины и непосредственный повод, приведшие к конфликту;
 - вторичная рефлексия (представление субъекта о том, как его оппонент воспринимает конфликтную ситуацию, «как он воспринимает меня», «мое представление о конфликте» и т.д.).
2. Прогноз вариантов разрешения конфликта:
 - наиболее благоприятное развитие событий;
 - наименее благоприятное развитие событий;
 - наиболее реальное развитие событий;
 - вариант разрешения противоречия при прекращении активных действий в конфликте.
3. Мероприятия по реализации намеченного плана проводят в соответствии с выбранным способом разрешения конфликта. Если необходимо, то производится *коррекция ранее намеченного плана* (возвращение к

обсуждению; выдвижение альтернатив и новых аргументов; обращение к третьим лицам; обсуждение дополнительных уступок).

4. Контроль эффективности собственных действий предполагает критические ответы самому себе на вопросы:

- зачем я это делаю;
- чего хочу добиться;
- что затрудняет реализацию намеченного плана;
- справедливы ли мои действия;
- какие необходимо предпринять действия по устранению помех разрешения конфликта?

5. По завершении конфликта целесообразно:

- проанализировать ошибки собственного поведения;
- обобщить полученные знания и опыт решения проблемы;
- попытаться нормализовать отношения с недавним оппонентом;
- снять дискомфорт (если он возник) в отношениях с окружающими;
- минимизировать отрицательные последствия конфликта в собственном состоянии, деятельности и поведении.

Большое значение имеет выбор стратегии разрешения конфликта. Наиболее эффективными являются компромисс и сотрудничество.

Компромисс состоит в желании оппонентов завершить конфликт частичными уступками. Он характеризуется отказом от части ранее выдвигавшихся требований, готовностью признать претензии другой стороны частично обоснованными и простить. Компромисс эффективен в случаях:

- понимания оппонентом, что он и соперник обладают равными возможностями;
- наличия взаимоисключающих интересов;
- удовлетворения временным решением;
- угрозы потерять все.

Сегодня компромисс – наиболее часто используемая стратегия завершения конфликтов. Для его достижения может быть рекомендована *техника открытого разговора*, которая заключается в следующем:

- заявить, что конфликт невыгоден обоим конфликтующим;
- предложить конфликт прекратить;
- признать свои ошибки, уже сделанные в конфликте (они наверняка есть, и признать их для вас почти ничего не стоит);
- сделать уступки оппоненту, где это возможно, в том, что в конфликте не является для вас главным. В любом конфликте можно найти несколько мелочей, в которых ничего не стоит уступить. Можно уступить и в серьезных, но не принципиальных вещах;
- высказать пожелания об уступках, необходимых со стороны оппонента (они, как правило, касаются ваших основных интересов в конфликте);
- спокойно, без негативных эмоций обсудить взаимные уступки, при необходимости и возможности скорректировать их;
- если удалось договориться, то как-то зафиксировать, что конфликт исчерпан.

Сотрудничество считается наиболее эффективной стратегией поведения в конфликте. Оно предполагает направленность оппонентов на конструктивное обсуждение проблемы, рассмотрение другой стороны не как противника, а как союзника в поиске решения. Наиболее эффективно оно в ситуациях: сильной

взаимозависимости оппонентов; склонности обоих игнорировать различие во власти; важности решения для обеих сторон; непредубежденности участников. Способ сотрудничества целесообразно осуществлять по методу «*принципиальных переговоров*». Он сводится к следующему:

- *отделение людей от проблемы*: разграничьте взаимоотношения с оппонентом от проблемы; поставьте себя на его место; не идите на поводу своих опасений;
- показывайте готовность разобраться с проблемой; будьте твердыми по отношению к проблеме и мягкими к людям;
- *внимание к интересам, а не позициям*: спрашивайте «почему?» и «почему нет?»;
- фиксируйте базовые интересы и их множество;
- ищите общие интересы;
- объясняйте жизненность и важность ваших интересов; признавайте интересы оппонента частью проблемы;
- *предложение взаимовыгодных вариантов*: не ищите единственный ответ на проблему;
- отделите поиск вариантов от их оценки; расширяйте круг вариантов решения проблемы; ищите взаимную выгоду; выясняйте, что предпочитает другая сторона;
- *использование объективных критериев*: будьте открыты для доводов другой стороны; не поддавайтесь давлению, а только принципу; по каждой части проблемы используйте объективные и справедливые критерии.

2.4.4 Понятие социальной перцепции. Процесс восприятия человека

Процесс восприятия одним человеком другого является обязательной составной частью общения. Эффективное общение невозможно без правильного восприятия, оценки, взаимопонимания партнеров.

Межличностное восприятие или социальная перцепция представляет собой сложный процесс восприятия внешних признаков человека, соотнесение их с личностными характеристиками и интерпретацию на этой основе поступков и поведения.

Термин «социальная перцепция» ввел американский психолог Дж. Брунер (1947) для обозначения факта социальной обусловленности восприятия, его зависимости не только от характера стимула – объекта, но и прошлого опыта субъекта, его целей, намерений, осознания значимости ситуации.

Под социальной перцепцией понимают целостное восприятие субъектом не только предметов материального мира, но так называемых социальных объектов (других людей, групп, классов, народностей), социальных ситуаций.

В социальном восприятии человека в целом всегда присутствуют оценка других людей и отношение к ним в эмоциональном и поведенческом плане.

На основе восприятия человека человеком формируется представление о намерениях, мыслях, способностях, эмоциях, установках партнера по общению и формируется собственное поведение. Этот процесс в межличностной перцепции осуществляется с двух сторон: каждый из партнеров по общению уподобляет себя другому. Следовательно, при взаимодействии людей в совместной деятельности должны быть приняты в расчет не только потребности, мотивы и установки одного человека, но и всех людей, участвующих в общении.

В целом, в ходе социальной перцепции осуществляется: эмоциональная оценка другого, попытка понять причины его поступков и прогнозировать его поведение, создание собственной стратегии поведения.

Можно также выделить четыре основные функции социальной перцепции:

- познание себя;
- познание партнера по общению;
- организация совместной деятельности на основе взаимопонимания;
- установление эмоциональных отношений.

При изучении процессов межличностного восприятия выделяют два главных аспекта:

- 1) психологические и социальные особенности субъекта и объекта восприятия;
- 2) механизмы и эффекты межличностного отражения.

Остановимся подробнее на их анализе.

Исследование психологических особенностей наблюдателя, влияющих на процесс социальной перцепции, – хорошо разработанная область в социальной психологии. Так, в восприятии и оценке людьми друг друга были зафиксированы индивидуальные, половые, возрастные, профессиональные различия. Хотя названные характеристики наблюдателя играют определенную роль в формировании оценки партнера по общению, однако наибольшее значение имеют психологические качества человека и имеющаяся у него система установок.

Внутренние психологические и социальные установки субъекта восприятия как бы «запускают» определенную схему социальной перцепции. Особенно значительна работа таких установок при формировании первого впечатления о незнакомом человеке.

К наиболее существенным свойствам наблюдаемого человека можно отнести: выражение лица, способы выражения экспрессии (чувств), жесты и позы, походка, оформление облика (одежда, прическа), особенности голоса и речи.

Воспитываясь в определенной культурной и национальной среде, ребенок усваивает набор экспрессивных средств, с помощью которых среди взрослых принято выражать свои состояния и желания, и одновременно учится «считывать» с поведения и внешности других людей признаки, с помощью которых можно их понять и оценить.

Вместе с тем можно выделить ряд универсальных психологических механизмов, обеспечивающих сам процесс восприятия и оценки другого человека, позволяющих осуществлять переход от внешне воспринимаемого к оценке, отношению и прогнозу. Остановимся на описании работы механизмов социальной перцепции.

2.4.5 Механизмы межличностного восприятия: идентификация, эмпатия, аттракция, социальная рефлексия, каузальная атрибуция.

Процессы социального восприятия отличаются от восприятия внешних объектов. Это отличие состоит, прежде всего, в том, что социальные объекты не являются пассивными и безразличными по отношению к субъекту восприятия, а социальные представления всегда имеют смысловые и оценочные интерпретации. Выделяют механизмы социальной перцепции – способы, посредством которых люди интерпретируют действия, понимают и оценивают другого человека.

К механизмам познания и понимания относятся прежде всего идентификация, эмпатия и аттракция.

Идентификация – способ познания другого, при котором предположение о его внутреннем состоянии строится на основе попытки поставить себя на место партнера по общению.

При идентификации с другими людьми усваиваются его нормы, ценности, поведение, вкусы и привычки. Человек ведет себя так, как, по его мнению, строил бы в данной ситуации свое поведение этот человек. Идентификация имеет особое личностное значение на определенном возрастном этапе, приблизительно в старшем подростковом и юношеском возрасте, когда она во многом определяет характер отношений между юношей и значимыми для него взрослыми или сверстниками (например, отношение к кумиру).

Эмпатия – эмоциональное вчувствование или сопереживание другому человеку.

Через эмоциональный отклик человек достигает понимания внутреннего состояния другого. Эмпатия основана на умении правильно представлять себе, что происходит внутри другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир. Известно, что эмпатия тем выше, чем лучше человек способен представить себе, как одно и то же событие будет воспринято разными людьми, и насколько он допускает право на существование этих разных точек зрения.

Эмпатия, эмпатийность в отношении с партнером по общению может рассматриваться как одна из наиболее важных профессиональных качеств психолога, педагога, социального работника. В целом ряде случаев развитие способности к эмпатии представляется особой задачей для людей, связанных с такого рода деятельностью, и решается с помощью активного самообразования, участия в различных группах профессионального развития.

Аттракция – особая форма познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства.

В данном случае понимание партнера по общению возникает благодаря формированию по отношению к нему привязанности, дружеского или еще более глубокого интимноличностного отношения.

Социальная рефлексия – механизм самопознания в процессе общения.

Под социальной рефлексией понимается способность человека представить, как он воспринимается партнером по общению. Иначе говоря, это знание того, как другой знает меня. Важно подчеркнуть, что полнота представлений человека о самом себе в значительной степени определяется богатством его представлений о других людях, широтой и разнообразием его социальных контактов, позволяющих проанализировать отношение к себе со стороны различных партнеров по общению.

Каузальная атрибуция – универсальный механизм интерпретации мотивов и причин поступков другого человека.

Различают три типа каузальной атрибуции:

- личностную (причина приписывается тому, кто совершает поступок);
- объективную (причина приписывается объекту, на которое направлено действие);
- обстоятельственную (причина приписывается внешним обстоятельствам).

Люди не всегда правильно приписывают личностные качества другим. Интересен пример: одно и то же фото было показано двум группам людей, первой сообщалось, что человек на фотографии преступник, второй – о том, что он крупный ученый. Каждой группе предложили составить словесный портрет этого человека. В первом случае ему были приписаны отрицательные черты личности, во втором – положительные. Таким образом, установка влияет на восприятие

человека, что может привести к искажению содержания. При этом степень приписывания зависит от таких основных показателей, как степени уникальности или типичности поступка и степени социальной желательности или нежелательности. В целом, изучение феномена каузальной атрибуции позволяет лучше представить себе сам процесс формирования оценки и отношения к партнеру по общению.

2.4.6 Эффекты межличностного восприятия

В процессе восприятия возможны искажения воспринимаемого образа, которые обусловлены социально-психологическими эффектами межличностного восприятия, носят объективный характер и требуют определенных усилий воспринимающей личности.

Наиболее значимой информацией о ком-то является первая и последняя, что выражается в эффекте первичности и новизны. Он подчеркивает важность определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем. При противоречивой информации о незнакомом человеке больший вес придается данным, полученным вначале, при общении со старыми знакомыми больше доверяем последней информации.

Важной сферой исследования социальной перцепции является изучение процесса формирования первого впечатления о другом человеке. На то, каким оно будет, могут оказывать влияние многие факторы, наиболее существенные из них: превосходство партнера по общению, привлекательность и отношение к наблюдателю.

Фактор превосходства – «запускает» схему социального восприятия в ситуации неравенства партнеров (наблюдатель ощущает превосходство партнера по какому-то важному для него параметру – уму, материальному, социальному положению и др.).

Фактор привлекательности (реализует схему, связанную с восприятием партнера как чрезвычайно привлекательного внешне). **Фактор отношения к наблюдателю** (ставит в зависимость восприятие партнера по общению от его отношения к наблюдателю: людей, которые к нам хорошо относятся или разделяют важные для нас идеи, мы склонны оценивать позитивно).

Большое значение на формирование первого впечатления о человеке оказывает эффект положительного или отрицательного ореола. Эффект ореола заключается в приписывании не существующих черт человеку в зависимости от полученной информации. Австралийский психолог Пауль Р. Уилсон провел эксперимент. Он представил пяти группам студентов Мельбурнского университета одного и того же человека, каждый раз присваивая ему новые звания и титулы, а затем попросил студентов определить на глаз его рост. Результаты оказались поразительными. Когда человек был представлен студентом, его рост определялся в среднем 171 см, ассистентом кафедры — до 178 см. При звании старший лектор ему был приписан рост 180 см, и, наконец, рост профессора равнялся 184 см. Таким образом, на восприятие другого человека часто оказывает влияние занимаемый им статус.

Эффект проекции связан с приписыванием собеседнику своих достоинств или недостатков. Например, когда у человека замечательное расположение духа, все окружающие кажутся ему милейшими людьми.

Эффект стереотипизации обусловлен наличием специфических образов, имеющихся в опыте человека – стереотипов. Это чрезмерное обобщение какого-

либо явления, переходящее в устойчивое убеждение и влияющее на отношения человека, суждения, способы поведения и т.д. Они играют как положительную, так и отрицательную роль, помогают принимать решения в типичной, повторяющейся ситуации, сокращая время реагирования и ускоряя процесс познания. В то же время стереотипное поведение препятствует принятию новых решений. Умение преодолевать мешающие стереотипы является важным условием социальной адаптации.

В результате стереотипизации формируется социальная установка – предрасположенность, готовность человека воспринимать что-то определенным образом и действовать тем или иным способом. Сформировавшиеся социальные установки обладают устойчивостью и ведут к облегчению, алгоритмизации познания, а также приобщению индивида к системе норм и ценностей данной социальной среды. Ж. Годфруа выделил три основных этапа в формировании социальных установок у человека в процессе социализации.

Первый этап – период детства до 12 лет. Установки, развивающиеся в этот период, соответствуют родительским моделям. С 12 до 20 лет установки приобретают более конкретную форму. На этом этапе формирование установок связано с усвоением социальных ролей. Третий этап охватывает период от 20 до 30 лет и характеризуется кристаллизацией социальных установок, формированием на их основе системы убеждений. К 30 годам установки человека приобретают стабильность и фиксированность.

Процесс общения и отношение к партнеру задается целью общения. Если общение нужно нам, то происходит «подстройка к партнеру снизу» (взгляд снизу вверх). Очень часто идет преувеличение качеств партнера (например, студент обращается к преподавателю с просьбой пересдать экзамен, считает, что он справедливый, значит разрешит). Возникает «эффект ореола» – перенос уже известных качеств на всю личность, что искажает восприятие. Если общение нужно ему, то мы подстраиваемся к партнеру сверху (взгляд сверху вниз). При этом предполагается, что тот, кому нужно, должен вести себя соответственно, т.е. смотреть на нас снизу вверх, в интонации должна слышаться просьба.

На формирование впечатления о партнере определенное влияние оказывает соотношение ролей и статусов. Например, роль преподавателя, студента, декана и т.п. Чем больше различия в статусах, тем больше искажается восприятие.

За счет установки идет достраивание образа партнера и построение своих ожиданий. Посредством механизмов социальной перцепции (идентификация, эмпатия, аттракция, стереотипизация, рефлексия, каузальная атрибуция) мы интерпретируем действия, понимаем и оцениваем другого человека. Например: успех на экзамене однокурсника мы можем приписывать его высоким умственным способностям (личностная атрибуция), а можем приписывать факту, что билет достался легкий (объективная атрибуция), или что во время экзамена удалось воспользоваться шпаргалкой (обстоятельная атрибуция).

Знание закономерностей влияния субъективных факторов на восприятие партнера по общению помогает для эффективного налаживания отношений.

2.4.7 Имидж личности как воспринимаемый и передаваемый образ

Для человека важно, как он выглядит в глазах окружающих. Взаимодействуя с окружающими людьми, каждый человек видит большое количество их реакций на него самого. Он может использовать это знание в определенных целях, корректируя или меняя свой образ в глазах других людей. Э. Гофман назвал

имидж – «искусством управлять впечатлением». Воспринимаемый и передаваемый образ человека принято называть **имиджем**.

Данное понятие появилось в психологической науке сравнительно недавно. Имидж – английское слово, обозначающее «образ», «ореол». Это сложившийся в массовом сознании и имеющий характер стереотипа эмоционально окрашенный образ кого-либо, чего-либо.

Имидж – некий образ, который человек, его «я», представляет миру, своего рода форма самопрезентации.

Понятие имиджа включает в себя не только естественные свойства личности, но и специально созданные. Кроме того, оно говорит как о внешнем облике, так и о внутреннем мире человека, о его психологическом типе. Именно этой проблемой и занимается новая отрасль научного знания – **имиджелогия**.

Многие люди от природы обладают привлекательным имиджем, но, как правило, симпатии людей приобретаются благодаря искусству самопрезентации, без которого не достичь крупных успехов в любой деятельности, не постичь радости человеческого внимания. Изучая имидж руководителя фирмы, Э. Сэмпсон отмечает: «Ваш личный имидж является картинкой вас. У вас не может не быть имиджа! Хотите вы этого или нет, другие видят то, что вы сами избрали для показа».

Специалист исследует личностный имидж, рассматривает его как сочетание ряда внешних и внутренних факторов, задающих «самоимидж», воспринимаемый имидж и требуемый имидж. Первый из них основан на прошлом опыте и отражает состояние самоуважения человека. Воспринимаемый имидж – это то, как другие видят его носителя. Требуемый имидж – это профессиональные характеристики, которые должны быть присущи специалисту.

Наивен тот, кто думает, что достаточно прочесть книги об общении и правилах хорошего тона и усвоить ряд рекомендаций, чтобы научиться располагать людей к себе.

Например, десятки тысяч девушек мечтают стать фотомоделями, но удается это лишь сотням. И только единицы становятся топ-моделями, достигшими подлинных вершин этого вида бизнеса. Среди элитарных красавиц – американка Синди Кроуфорд. Где бы она ни появлялась – везде ее сопровождает успех. В чем ее секрет? Она умна и элегантна, у нее прекрасные внешние данные. Кроме того, ей свойственна тонкая манера выражения своего душевного состояния. Всякий, кто с ней общается, подпадает под ее человеческое обаяние.

Вне всякого сомнения, красивым людям легче создавать эффект личного обаяния. В кино или на телеэкране наш взор запечатляет в памяти образы привлекательных людей. Психологи неоднократно убеждались, что из десяти случаев по меньшей мере в восьми наше первоначальное впечатление о других людях складывается по их внешним данным.

Но отсутствие привлекательных внешних данных не перекрывает дорогу к созданию благоприятного личного имиджа. Для этого только надо хотеть и уметь наилучшим образом выразить свои сильнейшие личностные качества. Более того, в каждом индивиде есть способность нравиться людям.

Как показывают исследования, чем больше прилагается усилий в проявлении способности нравиться людям, тем ярче высвечиваются интеллектуальные, художественные и информационные характеристики личности. Тем более, когда всему этому способствует склонность к общению и лидерству.

Быть обаятельным – своего рода мужество, так как требуется непрерывная работа над собой. Бывают и поражения, но их следует переносить достойно. Например, не многие знают, что такой знаменитый артист, как И. Смоктуновский, приложил огромные усилия для того, чтобы удержаться в театральном мире. В его послужном списке есть такая запись: «Уволен из театра по профессиональной непригодности». Не будь у него мужества и силы воли, вряд ли мы могли бы восхищаться его мастерством.

Так каковы же **приоритетные качества**, обладание которыми делает реальным решение проблемы имиджа?

Условно можно выделить три группы.

В первую группу входят такие природные качества, как **коммуникабельность, эмпатичность, рефлексивность и красноречивость**. Эти качества составляют набор природных дарований, обозначаемых понятием «умение нравиться людям». Обладание перечисленными способностями и постоянные упражнения в их развитии – залог успешного создания личного имиджа.

Во **вторую** группу входят характеристики личности как следствие ее образования и воспитания. К ним относятся **нравственные ценности, психическое здоровье и способность к межличностному общению**. Нравственный человек осознает необходимость жить по моральным заповедям, выверенным человеческим опытом, безнравственный же всегда в плену у собственных страстей, и его кредо – вседозволенность.

К **третьей** группе следует отнести то, что связано с **жизненным и профессиональным опытом личности**. Особенно ценно, когда этот опыт помогает ей обострить интуицию.

Исследователи утверждают, что 92% производимого впечатления зависит от того, как человек выглядит и «звучит». Поэтому многие политики и менеджеры осваивают актерский ликбез, изучая: искусство улыбаться, постановку голоса, технику жестов, мимики и поз.

У имиджа две стороны: субъективная – передаваемый образ человека и объективная – это то, как его воспринимают другие. Передаваемый и воспринимаемый образы могут не совпадать. Имидж может быть принимаем и не принимаем, вызывать соответственно положительное или отрицательное отношение. Не случайно общественные деятели, для которых популярность очень важна, имеют имиджмейкеров-специалистов, занимающихся проблемами становления и развития популярного имиджа.

Вопросы для самоконтроля

1. Природа и структура взаимодействия.
2. Стратегии поведения человека в разных ситуациях и приведите примеры.
3. Основные причины неэффективного взаимодействия между людьми.
4. Дайте определение конфликта. Опишите его структуру. Этапы развития конфликта.
5. Положительные и отрицательные стороны конфликта.
6. Стратегии разрешения конфликта.
7. Специфика социальной перцепции в отличие от простого восприятия.
8. Механизмы социальной перцепции.
9. Роль социальной перцепции в процессе общения.
10. Роль имиджа в социальной перцепции.

2.5 Массовидные процессы и психология групп

Вопросы, рассматриваемые на лекции:

1. Массовидные процессы и психология стихийных социальных групп. Виды толпы: окказиональная, конвенциональная, экспрессивная, экстатическая, действующая, агрессивная, паническая, стяжательная, повстанческая.
2. Группа как социально-психологический феномен.
3. Коллективность как феномен группы.
4. Семья как организованная социальная группа.

2.5.1 Массовидные процессы и психология стихийных социальных групп. Виды толпы: окказиональная, конвенциональная, экспрессивная, экстатическая, действующая, агрессивная, паническая, стяжательная, повстанческая

Изучение стихийного массового поведения началось во второй половине XIX в. В различных странах Западной Европы независимо сложились две научные школы: немецкая *психология народов* (М. Лацарус, Г. Штейнталь, В. Вундт) и франко-итальянская *психология масс* (Г. Лебон, Г. Тард, В. Парето, Ш. Сигеле). Каждая из этих школ выполняла «социальный заказ», продиктованный положением политической элиты соответствующих стран. Немецкие лингвисты и этнографы исследовали язык, культуру и мифологию первобытных народов, стремясь таким образом выявить их психологические особенности, национальный дух и «коллективное бессознательное», доказывая превосходство европейского (в ряде случаев нордического) духа и необходимость разумного управления «доисторическими» или просто «отсталыми» народами.

Французскую политическую элиту больше волновало нараставшее в стране революционное движение, поэтому интерес ученых концентрировался на свойствах толпы, механизмах коллективной агрессии и т.д. Задачи ученых состояли в том, чтобы доказать антисоциальную, антигуманную, деструктивную сущность человеческой массы (в их текстах понятия «масса» и «толпа» синонимичны) и обеспечить инструментарий для действенных манипуляций.

В России конца XIX – начала XX в. исследования массовых явлений проводили М. Г. Михайловский (*субъективная социология*), затем В. М. Бехтерев (*коллективная рефлексология*), А. Л. Чижевский (*гелиопсихология*). В частности, Чижевский впервые изучал влияние солнечной активности и ее колебаний на динамику массовых политических настроений. В 20-е гг. XX в. были получены интересные данные, касающиеся массового восприятия газетных сообщений (П. П. Блонский) и циркуляции слухов (Я. М. Шариф). В начале 30-х гг. прошлого столетия А. Р. Лурия выявил национально-культурные особенности восприятия и мышления, причем, в отличие от немецких авторов, не с этноцентрических, а с эволюционных позиций. Результаты работы А. Р. Лурия были опубликованы лишь спустя сорок лет, но и тогда они во многом сохранили новизну. В 30-е гг. XX в. большая часть исследований в области социальной и политической психологии были сочтены неактуальными для социалистического общества и идеологически вредными.

Между тем в Западной Европе и в США 20-60-е гг. XX в. ознаменованы всплеском интереса ученых, политиков и военных к проблематике политической психологии вообще и к стихийному массовому поведению в особенности. За этот период психологическая наука в западных странах продвинулась вперед, и в конце 60-х гг., когда советские психологи, пробиваясь через заслон партийных

философов и чиновников, смогли вновь добиться права на исследование этой проблематики, они уже чувствовали себя робкими учениками.

В Москве в Институте общественных наук профессором Ю. А. Шерковинным, психологом с большим опытом работы в области спецпропаганды (так в военной терминологии называется пропаганда на войска и население противника), удалось организовать исследовательскую и преподавательскую группу, которая в 1971 г. преобразовалась в первую на территории СССР кафедру общественной психологии. В ее составе были Г. П. Предвечный, Г. Я. Туровер, В. Л. Артемьев, В. Б. Ольшанский, А. И. Фирсов и др. Руководству института и кафедры удалось собрать зарубежную литературу по социальной и политической психологии и, главное, накопить, систематизировать и обобщить разнообразный практический опыт. В итоге был подготовлен цельный курс, в котором изучались механизмы и закономерности поведения людей в толпе, заражения и распространения слухов, а также эффективные приемы управления соответствующими процессами и ведения политических кампаний.

В 90-е гг. XX в. курс психологии стихийного массового поведения изучался на психологическом факультете МГУ им. М. В. Ломоносова, в Российской академии государственной службы при Президенте РФ, в Московском государственном лингвистическом университете и ряде других учебных заведений. Его содержание продолжало обогащаться анализом политических событий и результатами практической работы в России и других странах СНГ.

Стихийное массовое поведение (от англ. *collective behavior* – коллективное поведение) – различные формы поведения толпы, циркуляция слухов, коллективные маниш, общественные движения и прочие «массовидные явления».

Выделяют следующие признаки стихийного массового поведения: *вовлеченность большого количества людей, одновременность, иррациональность* (ослабление сознательного контроля), а также *слабая структурированность*, т.е. размытость позиционно-ролевой структуры, характерной для нормативных форм группового поведения.

Среди стихийных групп в социально-психологической литературе чаще всего выделяют толпу, массу, публику.

Толпа – скопление людей, не объединенных общностью целей и единой организационно-ролевой структурой, но связанных между собой общим центром внимания и эмоциональным состоянием.

Толпа в редких случаях способна структурироваться и приобрести групповое качество, чаще же организованная группа деградирует в толпу. Большое количество специальных исследований позволили выделить следующие основные виды толпы.

Окказиональная толпа (от англ. *occasion* – случайность) – скопление людей, собравшихся поглазеть на неожиданное происшествие.

Конвенциональная толпа (от англ. *convention* – условность) собирается по поводу заранее объявленного события, например: футбольный матч, митинг, концерт и т.п. Здесь преобладает направленный интерес к событию, и люди до поры (пока толпа сохраняет качество конвенциональности) готовы следовать определенным условностям (конвенциям).

Экспрессивная толпа (от англ. *expression* – выражение), ритмически выражающая ту или иную эмоцию: радость, энтузиазм, возмущение и т.д. В ряде случаев процесс ритмического выражения эмоций может принять особенно интенсивную форму, и тогда возникает особый феномен массового экстаза.

Экстатическая толпа (от англ. *ecstasy* – экстаз) – экстремальная форма экспрессивной толпы. В экстазе люди могут самозабвенно истязать себя, как, например, на шиитском религиозном празднике «шахсей-вахсей», доводить себя до невменяемого состояния, рвать на себе одежду

Действующая (active) толпа – политически наиболее значимый и опасный вид коллективного поведения. Здесь можно выделить несколько подвидов:

- *агрессивная (aggressive) толпа*, эмоциональная доминанта которой (ярость, злоба), направленность действий толпы выражены в ее названии;
- *паническая (panic; saving) толпа* объята ужасом, стремлением каждого избежать реальной или воображаемой опасности;
- *стяжательная (greedy) толпа* – люди, вступившие в неорганизованный конфликт за обладание некоторой ценностью;
- *повстанческая (rebellious) толпа* по ряду признаков сходна с агрессивной (преобладает чувство злости), но отличается от нее социально справедливым характером возмущения.

В практическом плане наиболее важное свойство толпы – *превращаемость*. «Превращения» могут происходить спонтанно, т. е. без чьего-либо сознательного намерения, но и быть спровоцированы умышленно. *На использовании данного свойства и строятся по большей части приемы манипуляции толпой с теми или иными целями.*

Исследователи выделяют четыре комплекса факторов превращения более или менее организованной группы в паническую толпу:

1. Социальные факторы – общая напряженность в обществе, вызванная происшедшими или ожидаемыми природными, экономическими, политическими бедствиями, например: землетрясение, наводнение, государственный переворот и пр.
2. Физиологические факторы – усталость, голод, алкогольное и наркотическое опьянение и т.п. – все это снижает уровень индивидуального самоконтроля, что при массовом скоплении людей может привести к опасным последствиям.
3. Общепсихологические факторы – неожиданность, удивление, испуг, вызванные недостатком информации о возможных опасностях и способах противодействия.
4. Социально-психологические и идеологические факторы – отсутствие ясной и значимой общей цели, эффективных, пользующихся общим доверием лидеров и соответственно низкий уровень групповой сплоченности.

Масса – добровольное объединение людей, которых волнует одна и та же проблема.

Масса обычно описывается как более стабильное образование, чем толпа с довольно нечеткими границами. Масса может выступать не обязательно как сиюминутное образование, она объединяет людей, которых волнует одна и та же проблема и которые достаточно сознательно собираются ради какой-либо акции: манифестации, демонстрации, митинга. В этом случае значимую роль играют организаторы. Они обычно известны заранее как лидеры тех организованных групп, представители которых приняли участие в данном массовом действии. В действиях массы более продуманы конечные цели, тактика поведения, выдвигаемые требования и пр. Вместе с тем, как и толпа, масса достаточно

разнородна, в ней могут сталкиваться различные интересы, поэтому ее существование может быть неустойчивым.

Публика – лица, находящиеся в качестве зрителей – одна из форм группы, не организованной формально.

Элемент стихийности в публике выражен меньше, чем в толпе. Французский социальный психолог Г. Тард впервые разделил толпу и публику, обозначив в качестве специфической черты последней наличие «психической связи». Публика может быть представлена как кратковременное собрание людей для совместного времяпровождения в связи с каким-то зрелищем. Публика всегда собирается ради определенной цели, поэтому она более управляема, чем толпа или масса, в частности в большей степени соблюдает нормы, принятые в избранном типе организации зрелищ. Например, театральная публика, читающая публика и пр. Но публика остается массовым собранием людей, поэтому в ней действуют законы массы. Достаточно инцидента, чтобы публика стала неуправляемой. Известны драматические случаи, к которым приводят неумные страсти, например, болельщиков футбола на стадионах.

Описывая стихийные группы и массовые движения, современные исследователи выделяют специфику форм общения (М. Г. Андреева), в частности рождение слухов и сплетен (Ю. А. Шерковин), эффект заражения в толпе (Б. Д. Парыгин), паника (Б. Ф. Поршнев) и др.

Массовые процессы – сложнейшие явления общественной жизни со своими специфическими социально-психологическими характеристиками. Психологический анализ массовых процессов и стихийных социальных групп приводит к постановке важного для социальной психологии вопроса: каким образом элементы общественной психологии взаимодействуют с психикой отдельного человека, входящего в такую группу.

2.5.2 Группа как социально-психологический феномен

Исследование американским психологом Н. Триплетом (1887) эффективности индивидуального действия, выполненного в одиночку и в условиях группы, принято считать первым экспериментальным исследованием феномена группы в социальной психологии. Прошло несколько десятилетий, прежде чем эмпирическое направление исследований получило дальнейшее развитие в зарубежной психологии.

В 20-е гг. XX в. неудовлетворенность умозрительными схемами способствовала поиску объективных факторов. В этот период увеличивается количество эмпирических исследований. Две крупные работы тех лет (в Германии В. Меде и в США Ф. Оллпорта) во многом продолжали линию исследований, начатую Н. Триплетом.

Американский социальный психолог Ф. Оллпорт сформулировал понимание группы как совокупности идеалов, представлений и привычек, повторяющихся в каждом индивидуальном сознании и существующих только в этих сознаниях. Отказ рассматривать группу как определенную реальность Ф. Оллпорт объяснял отсутствием адекватных методов исследования, что согласовывалось с его позитивистскими установками.

В процессе накопления научных знаний и развития методов исследования преобладающим стало представление о группе как о некоторой социальной реальности, качественно отличающейся от составляющих ее индивидуумов.

Важный этап развития психологии малых групп, относящийся к периоду 30-х – начала 40-х гг. XX в., был ознаменован рядом оригинальных экспериментальных исследований в лабораторных условиях и первыми серьезными попытками разработки теории группового поведения. Так, например, турецкий психолог М. Шериф проводил лабораторные эксперименты по изучению групповых норм; американский социолог и психолог Т. Ньюком исследовал данную проблему в полевых условиях; в результате возникла «теория черт», лидерства и т.п. В этот же период на базе исследования управленческой деятельности в промышленной организации американский исследователь Ч. Бернارد выдвинул идею двухмерного рассмотрения группового процесса (с точки зрения решения групповых задач и со стороны поддержания внутреннего равновесия и сплочения).

Особая роль в развитии психологии малых групп принадлежит американскому социальному психологу К. Левину, который явился основоположником крупного научного направления, широко известного под названием «групповая динамика». Под его руководством были проведены исследования Р. Леппита и Р. Уальта по изучению групповой атмосферы и стилей руководства, изменения стандартов группового поведения в процессе дискуссии и др. К. Левин одним из первых изучал феномен социальной власти (влияния), внутригрупповые конфликты, динамику групповой жизни.

Вторая мировая война явилась переломным моментом в развитии психологии малых групп за рубежом: в этот период возникает практическая потребность изучения закономерностей группового поведения и эффективных приемов управления группами. К началу 70-х гг. XX в. можно было выделить следующие подходы, определившие развитие психологии групп: социометрическое направление, психоаналитическая ориентация, общепсихологический подход, эмпирико-статистическое направление, формально-модельный подход, теория подкрепления.

В нашей стране изучение групп (или коллективов) имеет давнюю психологическую и непсихологическую традицию. Отдельные эмпирические факты группового поведения людей в боевых условиях содержатся в публикациях ряда участников русско-японской войны 1904 – 1905 гг. Решающую роль в становлении психологии групп в нашей стране сыграли научные труды и практическая деятельность В. М. Бехтерева, А. С. Залужского.

После гражданской войны для развития психологии коллективов характерен повышенный интерес исследователей к проблеме «вожачества». Среди многочисленных разработчиков этой проблемы П. П. Блонский и Д. Б. Эльконин, чьи взгляды на некоторые аспекты «вожачества» (типологию, роли, механизмы, динамику) и сегодня привлекают внимание специалистов.

Вышедшие в 30 – 40-е гг. XX в. труды А. С. Макаренко обозначили принципиально новый этап в истории разработки психолого-педагогических проблем коллектива. Он рассмотрел важнейшие методологические принципы исследования социальной группы: деятельность, системность, развитие.

Послевоенные годы характеризуются преимущественно эмпирической направленностью работ, активным знакомством с зарубежным опытом изучения групп, переосмыслением отечественного опыта исследования групп и коллективов. В этот период формируются социально-психологические центры, ориентированные на проблематику малых групп и коллективов, функционирующих в сфере производства, спорта, образования, в условиях особой трудности и повышенного риска.

В 70-е гг. XX в. в отечественной групповой психологии оформилось несколько крупных исследовательских подходов, среди которых наибольшую известность и влияние приобрели стратометрическая и параметрическая концепции коллектива. Обе они опираются на обширный массив эмпирических данных, относящихся к широкому кругу групповых феноменов. Значительному расширению подверглась сама проблематика отечественных исследований групп, в которой среди прочих появились разделы, связанные с управленческой деятельностью, межгрупповыми отношениями, экологией группы, социально-психологическим тренингом, групповой сплоченностью и эффективностью, психотерапией.

В 80-е гг. XX в. усиливались тенденции постановки и решения методологических вопросов групповой психологии, укрепления и расширения ее теоретического фундамента. Появляется ряд публикаций по отдельным проблемам групповой психологии: руководству и лидерству, групповой интеграции и эффективности, социально-психологическому тренингу, психологическому климату, поведению личности в группе, внутригрупповым и межгрупповым отношениям.

В связи с событиями 90-х гг. XX в., с изменением общественного строя в Восточной Европе и СНГ, повышается интерес к этническим, политическим и конфессиональным аспектам функционирования социальных групп. За истекшие десятилетия в отечественной социальной психологии сложились следующие подходы к изучению феноменов социальной группы – деятельностный подход, социометрическое направление, параметрическая концепция и организационно-управленческий подход.

Анализ многочисленных определений группы позволяет выделить следующие критерии, характеризующие ее, а именно:

- восприятие участниками группы отдельных партнеров и группы в целом;
- организационные (структурные) характеристики группы;
- взаимодействие участников группы;
- наличие групповых целей и пр.

Любые социально-психологические характеристики группы (феноменологические, структурные, динамические) должны в основном отражать признаки группы как целостной микросистемы социальных и психологических отношений.

***Группа** – совокупность людей, выступающая не как сумма входящих в нее лиц, а как целостное объединение, она отражает социальную природу общества, частью которого является.*

Группы обеспечивают удовлетворение потребностей общества в целом и каждого из его членов в отдельности. Американский социолог Н. Смелзер (1994) выделяет следующие функции групп:

- функция социализации – процесс включения личности в определенную социальную среду и усвоение ее норм и ценностей (именно в группе, прежде всего в семье, индивид овладевает рядом необходимых социальных умений и навыков);
- инструментальная функция группы состоит в осуществлении совместной деятельности людей (футбольный клуб, хореографический ансамбль и пр.);
- экспрессивная функция обеспечивает удовлетворение потребностей людей в одобрении, уважении и доверии;

- поддерживающая функция проявляется в стремлении людей к объединению в трудных для них ситуациях.

Группа, объединяя то или иное число людей, не представляет собой простую их сумму. В группе всегда возникают качественно особые явления, которые называются «групповыми эффектами». Они характеризуют группу как целое. Такими эффектами, например, является групповое настроение, психологический климат в группе, коллективная воля, групповые нормы поведения и др.

Выделяют большие и малые объединения людей. Это деление основывается на особенностях контактов между их членами. Большие группы могут выделяться по профессиональным, экономическим, религиозным, культурным, образовательным, возрастным, половым признакам. Они представлены государствами, нациями, народностями, партиями, классами. Через эти группы опосредованно осуществляется воздействие идеологии общества на психологию составляющих их людей.

В больших группах контакт между всеми людьми, их составляющими, отсутствует. В малых группах (спортивная команда, школьный класс, семья) каждый член группы лично знает всех других ее членов по именам, фамилиям, каким-либо личностным особенностям, деловым качествам; все члены группы непосредственно общаются друг с другом. В больших и малых группах выделяют организованные (официальные, формальные) и неорганизованные (неформальные) группы. Они различаются способами возникновения.

Организованные группы (группа техникума, спортивная команда, рабочие завода) создаются специально на основе официальных документов, штатного расписания. Они образуются для осуществления определенных общественных целей. Неорганизованные группы (дружеские компании, товарищи по играм, толпа, очередь) возникают стихийно, как бы сами собой. Их никто специально не создает, никто не руководит ими. Причиной их появления служат общие потребности, интересы, взгляды, симпатии, а нередко и просто случайно возникшие условия встречи.

По мнению отечественных психологов, высший уровень развития группы характеризуется таким психологическим феноменом, как коллективность.

2.5.3 Коллективность как феномен группы

Понятие «коллектив» (и его производные: «коллективизм», «коллективистическое самоопределение» и т.д.) было идеологически популярным в советский период времени. Л. С. Выготский в своих работах отмечал, что «социальная коллективность» заключается в том, что, объединяя людей общими социальными и производственными интересами, она ставит высшей своей целью создание условий для раскрытия индивидуальности каждого ее члена и отвечает за реализацию полноценного развития личности. В результате развития своих членов развивается и сам коллектив: чем ярче и богаче индивидуальность, выше уровень развития каждого члена коллектива, тем более дееспособным, человечным в общественном своем качестве является и коллектив в целом.

Под коллективом понималась максимально сплоченная группа, объединенная общностью благородной и *социально прогрессивной* цели и сознательностью устремлений. Соответственно, коллективизмом называли особое качество личности в социалистическом обществе, противоположное конформизму и нонконформизму, характерным для общества капиталистического.

Понятие «коллективность» часто употребляется как эквивалентное понятие «совместная деятельность». Ю. В. Платонов поясняет, что «совместность раскрывает форму организации деятельности, а коллективность является специфическим качеством, психологической характеристикой».

Коллективность – субъективный результат совместной деятельности в группе, который характеризует отношение ее членов к различным сторонам деятельности (трудовой, учебной, игровой и пр.).

Ю. В. Платонов выделяет девять социально-психологических показателей, характеризующих коллективность.

1. Инициативность характеризует преодоление членами коллектива определенных нормативных ограничений, неизбежных в любом виде деятельности; по своей сути близка к инновационной деятельности.
2. Заинтересованность в делах позволяет определить степень мотивирования членов коллектива в совместной деятельности, способствует реализации индивидуальных интересов при достижении целей совместной деятельности.
3. Дисциплинированность проявляется через отношения членов коллектива к нормативным ограничениям, целесообразности и справедливости требований правопорядка, к соблюдению правопорядка как ценности.
4. Ответственность раскрывается через совпадение интересов, возникающих в процессе коллективного трудового взаимодействия за результаты совместного труда.
5. Добросовестность обнаруживает соответствие реального поведения и деятельности членов коллектива в отношении к функционально-ролевым обязанностям, нормативным предписаниям, которые существуют в виде коллективных традиций, обычаев, групповых норм.
6. Требовательность выявляет степень активности принятия членами коллектива ценностно-нормативных предписаний, направленных на решение трудовых и социальных задач организации.
7. Бережливость и экономичность показывают единство социальной и хозяйственной сторон деятельности организации, проявляются опосредованно через отношения персонала к процессу и результатам своего труда и являются показателями его экономической воспитанности.
8. Критичность характеризует отношение к недостаткам у членов коллектива и способствует коррекции отклонений, возникающих как в организации трудовой деятельности, так и в межличностных отношениях.
9. Соревновательная активность определяет возможность каждого члена коллектива реализовывать себя в труде, проявлять самостоятельность, сравнивать свои результаты с результатами аналогичной деятельности других.

Таких малых групп, которые полностью бы отвечали всем перечисленным требованиям коллектива, в действительности почти нет. Большинство реально существующих малых групп занимает промежуточное положение между слаборазвитой группой и высокоразвитым коллективом. По отдельным своим социально-психологическим параметрам эти группы вполне могут претендовать на то, чтобы называться коллективами, однако по другим серьезно уступают. Представленную модель надо рассматривать скорее как идеал, к которому должен стремиться коллектив в процессе своего развития.

Степень проявления социально-психологических показателей коллективности обусловлена следующими психологическими условиями:

- устойчивостью основных интересов коллектива в трудовой и социальной деятельности;
- наличием развитых межличностных отношений;
- активным участием в трудовой и социальной деятельности;
- наличием в коллективе системы самоуправления и самоорганизации;
- наличием реальных соревновательных отношений и пр.

По мнению отечественных психологов, «всякий коллектив представляет собой группу (малую), но не всякая группа может быть признана коллективом» (Я. Л. Коломенский, 1976).

***Коллектив** – группа людей, объединенных общими целями, достигшая высокого уровня развития в ходе социально-ценной совместной деятельности.*

Замечена закономерность: чем ближе по уровню своего развития группа находится к коллективу, тем более благоприятные условия она создает для проявления лучших сторон личности и торможения того, что в ней есть худшего. И напротив, чем дальше группа по уровню своего развития отстоит от коллектива (а ближе к корпорации), тем больше возможностей она представляет для проявления в системе взаимоотношений худших сторон личности с одновременным торможением лучших устремлений.

В отличие от отечественных социальных психологов американские исследователи редко обращаются к термину «коллектив». Если же этот термин ими используется, то не в том смысле, которым наделяют его отечественные авторы. В западных социальных науках под коллективом имеют в виду «просто соединение людей», действующих в одном направлении. В Оксфордском словаре по социологии отмечается, что крайние пункты коллективного поведения могут быть представлены, с одной стороны, координированными и организованными социальными движениями, а с другой стороны – спонтанными вспышками совместных поведенческих реакций, например, эпизодами массовой истерии (Marshall, 1998). Таким образом, к коллективному поведению относят и некоторые действия толпы.

Рассматривая характер взаимоотношений в группе, западные психологи говорят о высоком или низком уровне ее сплоченности. При этом выделяют межличностную сплоченность и сплоченность, связанную с задачей группы. Однако они отмечают, что сплоченность не всегда выступает как позитивный фактор (Kenrick et al., 2002). Так, группам, сплоченным на межличностной основе, иногда трудно сосредоточиться на своих задачах.

2.5.4 Семья как организованная социальная группа

Семья является одним из типов организованной социальной группы. Это достаточно сложная общность людей, имеющая широкий спектр социальных функций, главная из которых – непосредственное производство и воспроизводство самой человеческой жизни. Семья один из самых древних социальных институтов. Она возникла намного раньше религии, государства, армии, образования, рынка.

***Семья** – малая социальная группа, члены которой связаны браком, родительством и родством, общностью быта, общим бюджетом и взаимной моральной ответственностью.*

К определению природы и сущности семьи мыслители прошлого подходили по-разному. Одна из первых попыток определить характер брачно-семейных

отношений принадлежит древнегреческому философу Платону. Патриархальную семью он считал неизменной, исходной общественной ячейкой: государства возникают в результате объединения семей. Однако Платон не был последователен в своих взглядах на семью.

В проектах «Идеального государства» в целях достижения сплоченности общества он предлагал введение общности жен, детей и имущества. Эта идея была не нова. Древнегреческий историк Геродот в своей знаменитой «Истории» отмечал, что общность женщин была отличительной чертой у ряда племен. Такие сведения встречаются на протяжении всей античной эпохи.

Аристотель, критикуя проекты «идеального государства», развивал идею Платона о патриархальной семье как исходной и основной ячейке общества. При этом семьи образуют «селения», а соединение «селений» – государство.

Философы античности, средневековья и отчасти даже нового времени видели в основе общественных отношений семью, обращали основное внимание на отношение семьи к государству, а не на характеристику ее как особого социального института. В определенной мере эти взгляды разделяли даже немецкие философы И. Кант и Г. Гегель. Основу семьи И. Кант видел в правовом порядке, а Г. Гегель – в абсолютной идее. Заметим, что ученые, признающие вечность и изначальность моногамии, фактически отождествляют понятия «брак» и «семья», различия между ними сводятся к формальному началу. Конечно, между понятиями «брак» и «семья» существует тесная взаимосвязь.

Недаром в литературе прошлого, а иногда и настоящего, они нередко используются как синонимы. Однако в сути этих понятий есть не только общее, но немало и особенного, специфического. Так, ученые убедительно доказали, что брак и семья возникли в разные исторические периоды.

***Брак** – социальная форма отношений между женщиной и мужчиной, посредством которой общество упорядочивает и санкционирует их половую жизнь и устанавливает их супружеские и родительские права и обязанности.*

Семья представляет собой более сложную систему отношений, чем брак, поскольку она, как правило, объединяет не только супругов, но и их детей, а также других родственников или просто близких супругам и необходимых им людей.

У истоков утверждения исторического взгляда на брак и семью стоит швейцарский ученый И. Бахофен (1816 – 1887), автор работы «Материнское право». Крупнейшей вехой на пути обоснования эволюционных идей был труд американского ученого Л. Моргана (1818 – 1881) «Древнее общество». Позднее обоснование происхождения и развития семьи дали К. Маркс и Ф. Энгельс. Они утверждали, что экономические отношения, составляющие основу общественно-экономических формаций, являются в то же время и основой семьи. К. Маркс отмечал, что «семья должна развиваться по мере того, как развивается общество, и должна изменяться по мере того, как изменяется общество». Ф. Энгельс показал, что вместе с развитием общества и семья, как его важнейшая ячейка, под влиянием социально-экономических условий переходит из низшей формы в высшую. В. И. Ленин также отметил, что в развитии семьи определяющим фактором были и будут социально-экономические отношения. Таким образом, семья является продуктом исторического развития, и каждая общественно-экономическая формация имеет присущие только ей брачно-семейные отношения.

В основе причин, побуждающих людей объединяться в семейные группы, создавать устойчивые связи и взаимодействия, лежат потребности человека. Социально-экономические изменения, происходящие в современном обществе,

несомненно, оказали влияние на состояние семьи. Современная семья находится в поиске новых путей своего развития.

Жизнь семьи характеризуется материальными и духовными процессами. Через семью сменяются поколения людей, в ней человек рождается, через нее продолжается род. Семья, ее формы и функции напрямую зависят от общественных отношений в целом, а также от уровня культурного развития общества. Естественно, чем выше культура общества, следовательно, тем выше культура семьи. Семья представляет собой более сложную систему отношений, чем брак, так как она объединяет не только супругов, но и их детей, других родственников.

Важнейшими функциями семьи являются:

- репродуктивная – рождение детей;
- экзистенциальная – функция социальной и эмоциональной защиты своих членов;
- хозяйственно-потребительская – соблюдение домашнего бюджета, управление семьей, ведение домашнего хозяйства;
- воспитательная – семейная социализация, воспитание детей;
- социально-статусная – связь с воспроизводством социальной структуры общества, так как предоставляет определенный социальный статус членам семьи;
- восстановительная – поддержание здоровья, жизненного тонуса, организации досуга и отдыха;
- коммуникативная функция – общение, обмен информацией.

Семья как социальный институт проходит ряд этапов, последовательность которых складывается в семейный цикл или жизненный цикл семьи:

- вступление в первый брак – образование семьи;
- начало деторождения – рождение первого ребенка;
- окончание деторождения – рождение последнего ребенка;
- «пустое гнездо» – вступление в брак и выделение из семьи последнего ребенка;
- прекращение существования семьи – смерть одного из супругов.

В зависимости от формы брака выделяются моногамная и полигамная семьи. Моногамная – брак одного мужчины с одной женщиной. Полигамная – женщина имеет нескольких супругов или брак одного мужчины с двумя или более женами. В зависимости от структуры родственных связей выделяются простой (нуклеарный) или сложный тип семьи. Нуклеарная семья представляет собой супружескую пару с детьми, не состоящими в браке. Если некоторые из детей в семье состоят в браке, то образуется сложная семья, включающая в себя два или более поколений.

Процесс формирования и функционирования семьи обусловлен ценностно-нормативными регуляторами. Такими, например, как ухаживание, выбор брачного партнера, сексуальные стандарты поведения, нормы, которыми руководствуются жена и муж, родители и дети и т.д., а также санкции за их невыполнение. Эти ценности, нормы и санкции представляют собой принятую в данном обществе исторически изменяющуюся форму отношений между мужчиной и женщиной, посредством которой они упорядочивают и санкционируют их половую жизнь и устанавливают их супружеские, родительские и иные родственные права и обязанности.

На первых этапах развития общества отношения между мужчиной и женщиной, старшими и младшими поколениями регулировались племенными и родовыми обычаями, представлявшими собой образцы поведения, базировавшиеся на религиозных и нравственных представлениях.

С возникновением государства регулирование семейной жизни приобрело правовой характер. Юридическое оформление брака налагало определенные обязанности не только на супругов, но и на государство, санкционирующее их союз. Отныне социальный контроль и санкции осуществляло не только общественное мнение, но и государственные органы. Можно выделить разные исторические типы семьи.

Исторические типы в зависимости от характера распределения семейных обязанностей и лидерства:

- традиционная семья. Ее признаки: совместная жизнь, по крайней мере, трех поколений (бабушки-дедушки, их взрослые дети с супругами, внуки); экономическая зависимость женщины от мужчины (мужчина – владелец собственности); четкое разделение семейных обязанностей (муж работает, жена рождает и воспитывает детей, старшие дети ухаживают за младшими и т.д.); глава семьи – мужчина;
- нетрадиционная (эксплуататорская) семья. Ее признаки: женщины работают наравне с мужчинами (привлечение женщин к общественному труду произошло во время перехода от аграрного общества к индустриальному); работу на производстве женщина совмещает с домашними обязанностями (отсюда – эксплуататорский характер);
- эгалитарная семья (семья равных). Она отличается справедливым разделением домашних обязанностей, демократическим характером отношений (все важные для семьи решения принимаются всеми ее членами), эмоциональной насыщенностью отношений (чувством любви, взаимной ответственности друг за друга и т.д.).

Исторические типы, основанные на выделении функции, преобладающей в семейной деятельности:

- патриархальная семья (основная функция – хозяйственно-экономическая: совместное ведение хозяйства, преимущественно аграрного типа, достижение экономического благополучия);
- детоцентристская семья (важнейшая функция – воспитание детей, подготовка их самостоятельной жизни в современном обществе);
- супружеская семья (ее основная функция – эмоциональное удовлетворение партнеров по браку). По мнению исследователей, последний тип, пока еще широко не распространенный в обществе, характеризует семью будущего.

Семья – это сложнейшая сфера существования различных психологических миров личностей, преодоления психологических противоречий между супругами, между родителями и детьми, формирования и развития разнообразных чувств, установок, психологической совместимости. Психологический климат – это совокупность психологических состояний, настроений, отношений людей в группе и коллективе. Благополучие семьи определяется и такими качествами ее членов, как доброжелательность друг к другу, стремление взять ответственность, умение отнестись к себе критически.

Вопросы для самоконтроля

1. Сущность и виды больших социальных групп.

2. Массовидные явления психики, их классификация.
3. Слухи как массовидное явление психики.
4. Паника как массовидное явление психики.
5. Дайте характеристику социально-психологическим показателям коллективности.
6. Коллективность как феномен группы.
7. Семья как организованная социальная группа.
8. Содержание понятия «супружеские взаимоотношения в семье».

2.6 Психология малой группы

Вопросы, рассматриваемые на лекции

1. Возникновение и развитие психологии и социологии малых групп.
2. Групповая структура.
3. Классификация малых групп.
4. Лидерство и руководство в малых группах.

2.6.1 Возникновение и развитие психологии и социологии малых групп

В начале XX в. поведение человека в малых группах становится объектом социологического, психологического, антропологического и психиатрического исследований. В этих целях использовались естественные и специально подобранные группы в исправительных учреждениях, учебных заведениях и армии. Представители различных областей знаний интересуются поднятием состояния духа в группе, улучшением отношений между ее членами, групповым сознанием, стилем руководства и ролью лидера, взаимодействием между людьми в неофициальных группах и способами стимулирования групп. Большую роль в формировании теоретических основ современной психологии малых групп сыграли работы известных социологов и социальных психологов Г. Тарда, Л. Визе, Г. Зиммеля, Э. Дюркгейма, Ч. Кули, Ф. Тенниса, М. Вебера.

Американский социолог и социальный психолог Ч. Кули в начале XX в. ввел термин «первичные группы» для обозначения групп, в которых преобладают личные связи между людьми, в отличие от безличных, формальных или «вторичных» групп. Он полагает, что первичная группа играет главную роль в определении характера и идеалов человека. Работа З. Фрейда «Психология масс и анализ человеческого “Я”» также оказала определенное влияние на ход социологических и социально-психологических исследований групп, в которых стали применяться методы, заимствованные из психиатрии. В наиболее завершенном виде концепция малой неформальной группы первоначально была разработана и сформулирована американским социологом и социальным психологом Э. Мэйо и его сотрудниками.

В психологии и социологии даются самые различные определения малой группы. Д. Картрайт, А. Зандер и Т. Ньюком указывают следующие критерии, позволяющие определить это понятие:

- 1) частота и продолжительность взаимодействия между индивидами в группе;
- 2) число составляющих ее членов.

Австрийский и американский психолог Ш. Бюлер относит к типичным особенностям малой группы:

- 1) взаимоотношение и взаимовлияние между ее членами, без чего группа не существует;
- 2) известную определенность ролей, которые выполняют отдельные индивиды;
- 3) обособление лидеров, влияющих на мнение остальных;
- 4) определенную общую цель, деятельность и организацию;
- 5) существование у членов группы чувства «мы», единства группы;
- 6) сплоченность, чья степень зависит с одной стороны от силы взаимного притяжения между ее членами, а с другой – от интереса, вызванного деятельностью в группе.

В свою очередь американский социолог Р. Мертон считает, что малая группа обладает следующими отличительными чертами: взаимодействие, членство и групповая идентичность.

Г. Диркс понимает под группой психологически единую социальную ячейку, члены которой целенаправленно связаны друг с другом и зависят друг от друга. Признак группы, прежде всего, состоит в том, что изменение одной части группы влияет на состояние всех других частей. Группу характеризует динамичная замкнутость. Она представляет собою динамический процесс взаимодействия между индивидами и всегда означает нечто большее, нежели просто сумма отдельных членов.

По мнению Г. Диркса, существенным является тот момент, что члены группы взаимосвязаны друг с другом продолжительное время. Со временем в каждой группе развиваются определенные нравы, обычаи, привычки и стереотипы поведения, которые усваиваются ее членами и отличают данную группу от других. При этом у отдельного индивида развивается «сознание группы и ее задач».

В представлении Г. Диркса группа есть «жизненное пространство», в котором «свободно движется» отдельный индивид. С данной точкой зрения трудно согласится полностью, так как, говоря о динамической замкнутости группы, Г. Диркс не учитывает внешние контакты, которые, как правило, также имеются у группы. Вызывает сомнение и его тезис об обязательном продолжительном существовании группы – достаточно много типов групп существует небольшое время и является, однако, группами. Как, например, очередь, временно созданная рабочая бригада и т. д.

По мнению американских психологов М. Шериф и К. Шериф, группа представляет социальный союз со свойствами, которые могут быть измерены и которые имеют значение для поведения ее членов. К этим свойствам относятся, во-первых:

- 1) структура или организация – «силовое» измерение, определяющее эффективность деятельности членов группы;
- 2) система норм, регулирующих поведение членов группы в достижении цели, их отношение друг к другу и к другим группам и их членам – оценочное измерение, зависящее от того, что поддерживается, защищается, поощряется и утверждается в группе и что трактуется как отклонение.

Группы могут быть частью больших организаций, и обыкновенно они являются таковыми.

Большинство психологов и социологов считают, что группа представляет не просто собрание людей, а является функциональной единицей. Если семеро

человек решают независимо друг от друга одну и ту же задачу, то это еще не группа.

По мнению П. Р. Хофштеттера, представление о группе означает, что семь человек совместно ищут решение поставленной проблемы, что подразумевает совместную деятельность. Однако существует и другое толкование категории группы, где она трактуется просто как собрание людей, но включенных в последовательно координированную деятельность, сознательно или бессознательно подчиненную общей цели, достижение которой приносит участникам определенное удовлетворение. В группе индивиды являются не только членами той или иной организации, но и активными участниками данного действия. Социальная группа отличается «вовлеченностью» участников в эту совместную деятельность, поэтому при ее изучении анализируется скорее действие, нежели структура.

Существенный вклад в определение понятия группа и выявление ее отличительных черт внесли отечественные исследователи. Как подчеркивает ряд отечественных социологов, психологов (в частности К. К. Платонов, И. С. Кон), группа является социальным образованием, существующим в конкретно-исторической системе социальных отношений, одним из элементов, выполняющих строго определенные функции в этой системе.

Малые группы – часть непосредственной социальной среды, в которой осуществляется ежедневная жизнедеятельность человека и которая в значительной степени детерминирует его социальное поведение, определяет конкретные мотивы его деятельности, влияет на формирование его личности.

По мнению Л. И. Новиковой, малая группа представляет собой специфическую человеческую общность. Понятие группы, которая имеет общий предмет внимания и переживания, очень близко понятию общности. По Л. И. Новиковой характеристиками группы как своеобразной социальной системы являются:

- 1) число элементов;
- 2) отношение между ними;
- 3) иерархия;
- 4) разделение труда:
 - а) совместность, координация и дополнительность деятельности;
 - б) процессы организации и управления.

К этим признакам группы некоторые исследователи добавляют единые ценности и нормы поведения и общие интересы и цели. В. А. Гаврилов выделяет относительно устойчивые основные признаки малой группы:

- 1) относительно устойчивое социальное образование, определенная система социального взаимодействия;
- 2) форма социального объединения, при которой его члены взаимодействуют лично;
- 3) такое социальное взаимодействие между индивидами в группе, которому присущи общность целей, интересов, мотивов поведения, социально-психологических установок, системы ценностей, общность сознания, организующего групповое действие.

В каждой группе имеется сходство между установками и ценностными ориентациями ее членов, которое признается важнейшим интегрирующим группу фактором, определяющим особенности ее динамики и развития.

Интегральной характеристикой системы внутригрупповых связей является степень единства, однородности группы, индексом которой может служить частота или степень совпадения мнений, оценок, установок и позиций членов группы по отношению к объектам (лицам, явлениям, событиям), наиболее значимым для группы в целом.

Как считает Л. Десев, к основным факторам группового взаимодействия, определяющим организованность группы, относятся: общность межличностных отношений, организационная зависимость, психологический настрой деятельности и сенсомоторная согласованность.

Малая группа – совокупность индивидов, непосредственно взаимодействующих друг с другом для достижения общих целей и осознающих свою принадлежность к данной совокупности.

Малая группа представляет собой небольшое объединение людей (от 2 – 3 до 40 – 45 человек), занятых каким-либо общим делом и находящихся в прямых взаимоотношениях друг с другом. Малая группа представляет собой элементарную ячейку общества. Примерами малых групп, наиболее значимых для человека, являются семья, школьный класс, трудовой коллектив, объединения близких друзей, приятелей и т.п. Малую группу характеризует психологическая и поведенческая общность ее членов, которая выделяет и обособляет группу, делает ее относительно автономным социально-психологическим образованием. Мера психологической общности определяет сплоченность группы – одна из основных характеристик уровня ее социально-психологического развития.

А. И. Донцов (1997) выделяет следующие характеристики малых групп:

- относительно регулярный и продолжительный контакт между членами малой группы;
- общие цели, реализация которых позволяет удовлетворить индивидуальные потребности и интересы;
- участие в общей системе распределения функций и ролей в совместной жизнедеятельности;
- общие нормы и правила внутри- и межгруппового поведения;
- чувства солидарности членов группы друг с другом;
- определенные и стабильные эмоциональные отношения;
- индивидуализированное представление членов группы друг о друге;
- представители группы аналогично воспринимаются со стороны.

Процесс непосредственного социального взаимодействия, происходящий в малой группе и создающий социальную микросреду человека, является чрезвычайно сильным фактором формирования и воспитания личности, социально-психологического стимулирования и регулирования ее деятельности.

Малая группа – важный элемент социальной системы в целом, она фокусирует в себе те общественные отношения, в которые она вплетена, воплощает их во внутригрупповые отношения. Знание механизмов этих отношений представляет собой необходимый элемент социального управления, построенного на научной основе.

2.6.2 Групповая структура

Процесс непосредственного социального взаимодействия, происходящий в малой группе, определяет структуру группы. Особенности взаимодействия между членами группы обуславливают всю жизнедеятельность группы, включая продуктивность и удовлетворенность ее членов. К факторам, влияющим на

структуру группы, социальные психологи чаще всего относят: цель группы, особенность совместной деятельности, общение ее членов между собой, групповые нормы, величину группы, социально-демографические и психологические особенности членов группы.

Цель группы – это желаемый результат, к которому стремятся члены группы в процессе деятельности. Достижение спортивной командой победы, подготовка к какому-либо мероприятию – все это иллюстрация общих целей. Цели различаются по социальному смыслу (общественнозначимые, групповые, личные) и по отношению к перспективе (перспективные, ближайшие, конкретные).

Общественнозначимые цели – это те, достижение которых полезно всему обществу; групповые и личные цели связаны с интересами одной группы людей или одного человека. Между общественно незначимыми целями, с одной стороны, и групповыми или личными, с другой, возможна двоякая связь: личные или групповые цели соответствуют общественным интересам (например, победа в личнoкомандных соревнованиях); групповые или личные цели противоречат интересам общества, они асоциальны. Перспективные цели связаны с будущим, конкретные – планируются на месяц, неделю, день, урок. Наличие в группе перспективных общественнозначимых целей, принятых ее членами и воспринимаемых ими как свои личные, благоприятно для развития группы.

Совместная деятельность. Главной причиной развития малой организованной группы и эффективного ее функционирования является совместная деятельность, направленная на достижение целей. Совместная деятельность – это общий труд, учение, игры, в которых имеют место взаимные действия и взаимная зависимость участвующих лиц. Например, футболисты коллективно действуют на поле, стремясь выиграть матч.

Совместная деятельность может быть взаимосвязанной и взаимонесвязанной. При взаимосвязанной деятельности действия одного участника невозможны без одновременных или предшествующих действий других членов группы. Такова деятельность экипажа самолета, хирурга и его ассистентов во время операции, певцов в хоре, членов команды в спортивной гребле, спортсменов в парном фигурном катании на коньках. Как правило, взаимосвязанная совместная деятельность характеризуется тесными взаимоотношениями между ее членами, высокой степенью чувства «мы».

При взаимонесвязанной деятельности каждый член группы вносит свой вклад в достижение общей цели, действуя индивидуально. Это характерно, например, для учебной группы, трудового коллектива. Совместная деятельность приучает членов группы считаться с индивидуальными особенностями других участников труда, оказывать им помощь, подчиняться общим требованиям. Неформальные связи в данной группе менее значительны и не объединяют всех членов данной группы.

Общение. Взаимодействие в малой организованной группе всегда осуществляется через непосредственное общение ее членов, в прямом обращении их друг к другу. Вопросы, просьбы, разговоры, беседы, диспуты – все это различные формы общения. Оно – неперенное условие существования и развития малой группы. Именно в общении происходит обмен различной информацией и возникает договоренность между членами группы. Общение может быть деловым и личностным.

В профессиональной деятельности общение обычно носит деловой, заранее продуманный и организованный характер. Оно зависит от сложности решаемых

задач и правил деятельности, количества участвующих в ней лиц, степени их подготовленности. Личностное общение – это свободные контакты между людьми, позволяющие удовлетворять потребность человека в нем. Это может быть приятельское общение, контакты между незнакомыми зрителями в театре, на стадионе и др. Например, наблюдая за общением между учениками класса, можно выяснить взаимоотношения в группе, существующие групповые нормы.

Групповые нормы. Нормы – это правила, которые устанавливаются, одобряются и принимаются как эталон поведения в группе. Групповые нормы определяются нормами общества, его нравственными принципами. В каждой конкретной группе наблюдаются свои дополнения к общим правилам, обусловленные особенностями жизни и деятельности этой общности. Так, в одной учебной группе опоздания на занятия, их пропуски, шпаргалки считаются недопустимыми, а в другой к этим нарушениям относятся снисходительно.

Совокупность норм данной группы характеризует ее ценностные ориентации и уровень моральной воспитанности. Групповые моральные нормы не записаны в законах, в отличие от правовых норм, а поддерживаются единообразием суждений, оценок, мнений.

Процессы выработки норм протекают путем сближения суждений, оценок, мнений членов группы по поводу основной системы ценностей группы. Этому способствует, прежде всего, их совместная деятельность. Совпадение, единство суждений и мнений по основным вопросам жизни группы (по основной системе ценностей) называется ценностно-ориентационным единством. По уровню этого единства можно судить об уровне развития группы.

Величина группы Наблюдения показывают, что связи между членами групп, состоящих из пяти – девяти человек, обычно прочнее, нежели в больших по численности. Структура небольших групп чаще складывается под влиянием неформальных отношений. Самая маленькая по численности – диада. С одной стороны, межличностные связи в диадах могут отличаться большой прочностью, например, друзья, влюбленные. С другой стороны, если диада лишается одного из своих членов, то она распадается.

Взаимоотношения в триаде – группе из трех членов – также отличаются своей специфичностью. Каждый из членов триады может стремиться либо к ее укреплению, либо к ее разъединению, как в поговорке «Третий – лишний».

Существуют зависимости между размерами групп и поведением их членов. Так, А. Слейтер (1958) провел эксперимент с дискуссионными группами, в которые входили от двух до семи членов. Оказалось, что в группах из пяти членов наблюдалась наибольшая степень удовлетворенности от обсуждения проблемы. А в группах из более пяти человек – конкурентное и импульсивное поведение.

Эксперименты также показали, что группы, состоящие из четного числа членов, в дискуссионных задачах демонстрируют образцы поведения, отличные от групп с нечетным числом членов. Это связано с феноменом «выбора большинства». Особая степень антагонизма проявляется в диадах, поскольку получить большинство в вопросах возможно только одним способом: когда обе стороны приходят к согласию.

Социально-демографические и психологические особенности членов группы. Высокая степень однородности групп по таким признакам, как пол, возраст, образование, уровень квалификации и наличие на этой основе общности интересов, потребностей, ценностных ориентаций и т.д., является хорошей основой для возникновения связей между ее членами.

Разнородная по указанным признакам группа обычно распадается на несколько неформальных групп, каждая из которых сравнительно однородна по своему составу. Например, мужчины или женщины, молодые или пожилые, любители садоводства или футбола и т.п. На основе такой общности рождается чувство «мы», когда люди идентифицируют себя с этой группой.

Организационное строение группы. Малая организованная группа характеризуется определенной структурой, т.е. устойчивой совокупностью связей и отношений между ее членами. В структуре выделяются внешняя (формальная) и внутренняя (неформальная) подструктуры.

Внешняя подструктура определяется приказами, инструкциями, установками, положениями, штатным расписанием и другими официальными документами. Она включает в себя официальных руководителей группы. В приказном порядке, например, занимают руководящие должности в спортивных командах тренер и его заместители. С этой подструктурой связано осуществление официального управления группой.

Внутренняя подструктура возникает в самой группе. Она рождается как бы сама собой, стихийно и нередко выдвигает лидера. Лидер – это член группы, который не предусмотрен штатным расписанием, его не назначают. Он неофициально ведет за собой других членов группы. Так, наряду с официальным руководителем в учебной группе может быть очень авторитетный ученик, влияние которого на поведение одноклассников больше, чем влияние преподавателя. Вокруг лидера обычно возникают объединения членов группы (группировки). В группе может быть несколько лидеров и несколько группировок.

Внешняя и внутренняя подструктуры могут дополнять друг друга. Тогда возникает единство группы, весьма необходимое для всей ее плодотворной жизни и деятельности. Возможны и расхождения подструктур. Это влечет за собой возникновение разногласий, даже конфликтов и, естественно, неблагоприятно отражается на групповой жизни в целом.

Деловые отношения – проявление формальной подструктуры. Они складываются на основе распределения и выполнения служебных обязанностей и возникают в процессе деятельности. Деловые отношения существуют и между членами группы, выполняющими более или менее равные по значимости и непересекающиеся обязанности. Личностные отношения неформальной подструктуры группы основываются на симпатиях, антипатиях или безразличии между членами группы, на потребностях людей в эмоциональных контактах. Эти отношения обнаруживаются в дружбе, привязанности, товарищеских контактах между одними членами группы и во враждебности, неприязни между другими.

Деловые и личностные отношения возникают и складываются в одной и той же группе, между одними и теми же людьми. Ведущими, как правило, являются деловые отношения. Однако влияние их зависит от уровня развития группы.

На основе многолетних эмпирических исследований А. В. Петровский разработал модель многоуровневой структуры межличностных отношений в высокоразвитой группе. Основная идея автора в том, что структуру социальной группы (малой) и процессы, происходящие в ней, следует рассматривать исходя из совместной деятельности, объединяющей ее членов.

А. В. Петровский в многоуровневой структуре выделяет несколько страт (слоев):

- предметная деятельность группы, ее содержательные характеристики;

- отношение каждого члена группы к выполняемой групповой деятельности, ее целям, задачам, принципам, на которых она строится, мотивацию этой деятельности, ее социальный смысл для каждого участника;
- межличностные отношения, опосредованные содержанием совместной деятельности.

Рассмотренные социально-психологические особенности малой организованной группы характеризуют ее как целостное образование, в котором главным системообразующим признаком является совместная деятельность людей, направленная на достижение общей цели.

2.6.3 Классификация малых групп

Неоднозначность понятия малой группы породила различные основания для классификации: группы различаются по времени их существования (долговременные и кратковременные), по степени тесноты контакта между членами, по способу вхождения индивида и т.д. Социальные психологи наиболее часто выделяют следующие классификации:

- 1) деление малых групп на «первичные» и «вторичные»,
- 2) деление их на «формальные» и «неформальные»,
- 3) деление на «группы членства» и «референтные группы».

Деление малых групп на первичные и вторичные ввел американский социолог Ч. Кули (1864 – 1929). Он ввел в классификацию малых групп такой признак, как *непосредственность* контактов. *Первичная* группа состоит из небольшого числа людей, между которыми устанавливаются непосредственные взаимоотношения, в которых существенная роль принадлежит их индивидуальным особенностям. *Вторичная* образуется из людей, между которыми непосредственные эмоционально окрашенные связи относительно редки, а взаимодействие обусловлено стремлением к достижению общих целей.

Во вторичной группе роли четко определены, но ее члены мало знают друг о друге, между ними редко устанавливаются эмоциональные отношения, характерные для малых первичных групп. Так, в образовательном учреждении распространены первичные группы – учебные группы студентов и коллективы кафедр, а общей вторичной группой выступает весь коллектив образовательного учреждения. Практического значения эта классификация в настоящее время не имеет.

Известный социальный психолог Ш. Бюлер подразделяет группы на естественные и искусственные в зависимости от действия двух факторов: естественных потребностей и рациональной точки зрения. В качестве примера естественной группы указывается семья – наиболее ярко выраженная организация, основанная на естественных факторах. Классическим примером искусственной группы является современное предприятие или фабрика – организация, построенная на рациональных основах.

Деление малых групп на *формальные* и *неформальные* впервые предложено американским исследователем Э. Мэйо (1880 – 1949) при проведении им знаменитых Хоторнских экспериментов. По его мнению, формальная группа отличается тем, что в ней четко заданы позиции ее членов, они предписаны групповыми нормами, распределены роли всех членов группы, система подчинения руководству.

Примером формальной группы является любая группа, созданная в условиях какой-то конкретной деятельности: рабочая бригада, учебная группа, спортивная

команда и т.д. Внутри формальных групп Э. Мэйо выделил «неформальные» группы, которые складываются и возникают стихийно, где ни статусы, ни роли не предписаны, где нет заданной системы взаимоотношений по вертикали. Например, в школьном классе возникают группировки, состоящие из близких друзей, объединенных каким-то общим интересом, таким образом, внутри формальной группы переплетаются две структуры отношений. Неформальная группа может возникать и сама по себе, не внутри формальной группы, а вне ее: люди, случайно объединившиеся для игр в волейбол где-нибудь на пляже.

Практически было установлено, что в реальной действительности очень трудно вычлнить строго формальные и неформальные группы, особенно в тех случаях, когда неформальные группы возникали в рамках формальных.

В настоящее время имеется большое количество экспериментальных исследований, посвященных выявлению влияния определенного соотношения формальной и неформальной структур группы на ее сплоченность, продуктивность и т.д. Особое значение проблема имеет при исследовании вопроса об управлении и руководстве группой. Данная классификация малых групп не может считаться строгой, хотя построенная на ее основе классификация структур является полезной для развития представлений о природе групп.

Третья классификация малых групп различает группы членства и референтные группы. В начале 40-х г. XX в. американский социальный психолог Г. Хаймен впервые использовал термин «референтной группы». Понятие «референтная группа» (от англ. *refer* – относиться) в социальной психологии, социологии и психологии означает социальную (экономическую, политическую, культурную, профессиональную и др.) группу, к которой данный индивид относит себя сознательно.

Референтная группа – группа, типичная для определенной социокультурной системы, выступающая эталоном для индивидов.

В экспериментах Г. Хаймена было показано, что часть членов определенных малых групп (в данном случае это были студенческие группы) разделяет нормы поведения, принятые отнюдь не в этой группе, а в какой-то иной, на которую они ориентируются. Такие группы, куда индивиды не включены реально, но нормы которых они принимают, Г. Хаймен назвал референтными группами. Еще более четко отличие этих групп от реальных групп членства было отмечено в работах М. Шерифа, где понятие референтной группы было связано с «системой отсчета», которую индивид употребляет для сравнения своего статуса со статусом других лиц. В дальнейшем американский психолог и социолог Г. Келли (1905 – 1966), разрабатывая понятия референтных групп, выделил две их функции: сравнительную и нормативную. Сравнительная функция проявляется в том, что индивид сравнивает поведение с нормами референтной группы как с эталоном, а нормативная – оценивает его с позиции принятых в группе норм.

В отечественной социальной психологии А. В. Петровский определил референтную группу как «значимый круг общения», т.е. как круг лиц, выбранных из всего состава реальной группы и особо значимых для индивида. При этом может возникнуть ситуация, когда нормы, принятые группой, становятся лично приемлемы для индивида лишь тогда, когда они приняты «значимым кругом общения», т.е. появляется промежуточный ориентир, на который намерен равняться индивид.

Деление на группы членства и референтные группы открывает перспективу для прикладных исследований, в частности в области изучения противоправного

поведения подростков. Например, почему человек, включенный в такие группы членства, как школьный класс, спортивная команда, начинает вдруг ориентироваться не на те нормы, которые приняты в них, а на нормы совсем других групп, в которые он первоначально совсем не включен (каких-то сомнительных элементов «с улицы»). Механизм воздействия референтной группы позволяет дать первичную интерпретацию этого факта: группа членства потеряла свой авторитет для индивида, он сопоставляет свое поведение с другой группой.

Кроме рассмотренных, существуют и *другие классификации малых групп*. Так, А. В. Петровский различает группы по степени их развития, учитывая при этом характер межличностных отношений. Иерархию реальных контактных групп он представляет следующим образом:

- *диффузная группа* – в ней взаимоотношения опосредуются только симпатиями антипатиями, но не содержанием групповой деятельности;
- *ассоциация* – группа, в которой взаимоотношения опосредуются только личностно значимыми целями;
- *корпорация* – взаимоотношения опосредуются личностно значимым, но асоциальным по своим установкам содержанием групповой деятельности;
- *коллектив* – взаимоотношения опосредуются личностно значимым и общественно ценным содержанием групповой деятельности.

Высказываются предположения, что виртуализация жизни, развитие информационных сетей могут привести к возникновению виртуальных групп «по интересам», объединенных общением с помощью электронной «паутины» Интернета.

Таким образом, подведем итог классификации малых групп, наиболее часто используемых в социальной психологии.

Условные, или номинальные, группы представляют собой искусственно выделяемые исследователем объединения людей. В отличие от них все остальные виды групп реально существуют в обществе и достаточно широко в нем представлены среди людей разных профессий, возрастов, социальной принадлежности.

Реальные группы – это действительно существующие объединения людей, полностью отвечающие определению малой группы.

Естественными называют группы, которые образуются сами по себе, независимо от желания экспериментатора. Они возникают и существуют, исходя из потребностей общества или включенных в эти группы людей. *Лабораторные группы* создаются экспериментатором с целью проведения какого-либо научного исследования, проверки выдвинутой гипотезы. Они столь же действенны, как и другие группы, но существуют временно – только в лаборатории.

Формальные (официальные) *группы* создаются и существуют лишь в рамках официально признанных организаций (например, школьный класс, студенческая группа). Цели, преследуемые официальными группами, задаются извне на основе задач, стоящих перед организацией, в которую данная группа включена.

Неформальные (неофициальные) *группы* обычно возникают и существуют на базе личных интересов их участников, могут совпадать и расходиться с целями официальных организаций.

Слаборазвитые малые группы характеризуются тем, что в них нет достаточной психологической общности, налаженных деловых и личных взаимоотношений, сложившейся структуры взаимодействия, четкого распределения обязанностей, признанных лидеров, эффективной совместной

работы. Слаборазвитыми являются, например, условные и лабораторные группы (последние часто лишь на первых этапах их функционирования).

Высокоразвитые малые группы представляют собой социально-психологические общности, в которых налажены деловые и личные взаимоотношения, четко распределены обязанности, есть признанные лидеры и т.п. Среди высокообразованных малых групп особо выделяются коллективы.

Корпорация (от новолат. *corporatio* – объединение) – юридическое лицо, которое, будучи объединением физических лиц, при этом независимо от них (т.е. самоуправяемо). В широком смысле под корпорацией можно понимать всякое объединение с экономическими целями деятельности.

Коллектив характеризуется тем, что деятельность, ради которой он создан и которой на практике занимается, имеет, несомненно, положительное значение для очень многих людей, не только для членов данного коллектива. В коллективе межличностные отношения основаны на взаимном доверии людей, открытости, честности, порядочности, взаимном уважении.

Референтная группа – любая реальная или условная (номинальная) малая группа, к которой человек добровольно себя причисляет или членом которой он хотел бы стать. В референтной группе индивид находит для себя образцы для подражания. Ее цели и ценности, нормы и формы поведения, мысли и чувства, суждения и мнения становятся для него значимыми образцами для подражания и следования.

Нереферентной считается такая малая группа, психология и поведение которой чужды для индивида или безразличны для него.

Кроме этих двух типов групп, могут существовать и *антиреферентные* группы, поведение и психологию членов которых человек совершенно не приемлет, осуждает и отвергает.

2.6.4 Лидерство и руководство в малых группах

Слово «лидер» заимствовано из английского языка в 20-х г. XX в. Оно произошло от английского «*leader*» – ведущий, руководитель, суффиксальное производное от «*to lead*» – вести, возглавлять. В русском языке слово «лидер» описывает весьма широкий круг явлений, его относят не только к людям, но и к товарам, организациям, занимающим главенствующее положение среди себе подобных. Рассмотрим основные подходы к изучению этого феномена в зарубежной и отечественной психологии.

Широкое распространение в психологии это понятие получило после того, как в 30-е гг. XX в. американский социальный психолог К. Левин и его последователи опубликовали результаты своих исследований. Ими было введено понятие «стили лидерства», обозначающее совокупность приемов и методов, применяемых лидером для воздействия на «ведомых» членов группы. Экспериментальным путем они выделили три стили лидерства:

- авторитарный (директивный, властный);
- демократичный (коллегиальный, коллективный);
- либеральный (анархический, попустительский).

Изучение лидерства с позиции *когнитивной психологии* направлено на решение двух основных вопросов. Во-первых, внимание исследователей привлекли причины, выделяемые лидерами для объяснения плохого выполнения группового задания последователями. Во-вторых, ученых интересовало, каким образом

определенный индивид в группе начинает восприниматься как лидер, каковы механизмы и условия возникновения имиджа лидера у членов группы.

С точки зрения *социально-когнитивного подхода* восприятие лидерства объясняется как результат организованных информационных процессов: избирательного внимания, кодировочных стратегий, запоминания, которые направляются определенными когнитивными схемами – имплицитными теориями, в которых наблюдатели фиксируют взаимозависимость различных стимулов и объектов. Социально-когнитивный подход к исследованию лидерства можно признать одним из перспективных и динамично развиваемых зарубежными учеными, среди которых выделяются Р. Лорд, Дж. Фотис, Г. Аллигер, К. Дэ Вадер, Дж. Филлипс и другие исследователи.

Интеракционисты сделали попытку анализа лидерства как процесса. Одним из существенных вкладов в развитие этого подхода стала модель «вертикальной связи в диадах», разработанная Г. Грэнном и его коллегами. Были выделены два типа отношений лидера и последователя: отношение к неформальному помощнику и отношение к обычному члену группы. Индикатором для их дифференциации является «широта обсуждения»: она показывает, насколько лидер готов обсуждать проблемы последователя, а также открыт для оказания ему индивидуализированной помощи.

Лидерство как динамический процесс описывали в своих работах Г. Зан и Г. Вулф, считавшие, что оно является результатом взаимодействия между лидером и последователями, это взаимодействие формирует их взаимоотношения. Дж. Воффорд и Т. Шринивазан разработали модель «лидер – среда – последователь». Они утверждали, что лидер влияет на мотивацию последователей и на их способность выполнить задание через элементы ситуации.

Анализ работ интеракционистов позволяет сделать следующие выводы:

- ситуация, в которой происходит лидирование, представляется как динамический процесс;
- интеракция между лидером и последователями влияет на последующие действия каждого из его участников;
- лидеры и последователи являются взаимозависимыми как по содержанию, так и по процессу реализации их действий. Действие лидера или последователя осуществляется в ответ на предшествующие ожидания и возможные реакции другого, которые, в свою очередь, определяются предыдущим взаимодействием между ними.

В рамках *системной теории* делается акцент на то, что «лидерство – функция группы» (Р. Бейле, Ф. Слеттер), одновременно могут существовать лидеры двух типов: инструментальный (деловой), нацеленный на задачу и обеспечивающий группе успех, достижение; эмоциональный (экспрессивный), нацеленный на интеграцию межличностных отношений и обеспечивающий в группе благоприятную атмосферу. Каждый из этих лидеров обладает преимущественной ориентацией в первом случае на «дело», во втором случае – на «сотрудников». В разных ситуациях групповой жизни один из этих типов лидера может быть востребован больше, а другой меньше.

Среди теорий происхождения лидерства наиболее популярными являются:

- теория черт, или харизматическая;
- ситуационная теория;
- синтетическая теория лидерства.

Согласно *теории черт*, лидером может стать не любой человек, а лишь тот, который обладает определенным набором личностных качеств, совокупностью определенных психологических черт. Различные авторы пытались выделить эти необходимые лидеру черты. В 1940 г. американский психолог К. Бэрд составил список из 79 черт, упоминаемых различными исследователями как «лидерских». Среди них были названы: инициативность, общительность, чувство юмора, энтузиазм, уверенность, дружелюбие и другие. Позже к этим качествам были добавлены бдительность, популярность и красноречие.

К «теории черт» близка по своему содержанию *харизматическая теория* (от слова «харизма», переводимого как «благодать»). Французский психолог С. Московичи (1998) считает, что харизма – это не что иное, как авторитет вождя, особая форма его могущества. Людям, обладающим силой авторитета, не надо использовать физическую силу или красноречие для того чтобы им верили и за ними следовали. Данный авторитет основан на даре – способности, которой некоторые люди наделены, как другие способностями рисовать, петь.

Результатом работ американского психолога Д. Майерса (1997) стало выявление черт наиболее эффективных лидеров в современных условиях. Отмечены следующие черты: уверенность в себе, порождающая поддержку со стороны последователей; наличие убедительных представлений о желаемом положении дел и способность сообщить о них окружающим простым и ясным языком; достаточный запас оптимизма и веры в своих людей, чтобы вдохновлять их; незаурядность; энергичность; добросовестность; покладистость; эмоциональная устойчивость.

Теорию черт сменила *ситуационная теория*, где было высказано утверждение о том, что лидерство – в основном продукт ситуации. В конкретных ситуациях групповой жизни выделяются отдельные члены группы, которые превосходят других именно в том качестве, которое необходимо в данной ситуации. Один из представителей этой теории, американский ученый Э. Хартли, предложил четыре «модели», позволяющие проинтерпретировать, почему определенные люди становятся лидерами и почему не только ситуация определяет их выдвижение:

- если человек стал лидером в данной ситуации, то не исключено, что он станет лидером и в другой ситуации;
- из-за воздействия стереотипов лидеры в одной ситуации иногда рассматриваются как лидеры «вообще»;
- человек, став лидером в определенной ситуации, приобретает авторитет, и этот авторитет работает в дальнейшем на то, что он будет избран лидером и в другой раз;
- отдельным людям свойственно искать «посты», они ведут себя именно так, что получают «посты».

Синтетическую теорию можно назвать компромиссной (по отношению к двум ранее рассмотренным). Лидерство здесь – процесс организации межличностных отношений в группе, а лидер – субъект управления этим процессом. Таким образом, лидерство можно интерпретировать как функцию группы, и изучать его следует с точки зрения целей и задач группы (хотя и структура личности лидера не должна игнорироваться).

Для большинства отечественных исследований лидерства (Г. М. Андреева, Б. Д. Парыгин, Р. Л. Кричевский, Е. М. Дубовская и др.) характерно рассмотрение феномена «лидерства» в контексте совместной групповой деятельности. Во главу

угла ставятся конкретные задачи групповой деятельности, в которых определенные члены группы могут продемонстрировать свою способность организовать группу для решения этих задач.

Отличие лидера от других членов группы заключается не в наличии у него особых черт, а в наличии более высокого уровня влияния. Считается, что посредством лидерства осуществляется организация и управление системой неофициальных отношений, а руководство оказывает (или может оказывать) влияние практически на все системы внутригрупповых отношений: и официальных, и неофициальных.

Лидерство является чисто психологической характеристикой поведения определенных членов группы, а руководство в большей степени есть социальная характеристика отношений в группе с точки зрения распределения ролей подчинения и управления. В отличие от лидерства руководство выступает как регламентированный обществом правовой процесс.

Р. Л. Кричевский (1991) предложил концепцию ценностного обмена как механизма выдвижения в позицию лидера группы. Суть данной концепции состоит в том, что статус личности пропорционален ее ценностному вкладу в жизнедеятельность группы. Под ценностным вкладом подразумеваются любые полезные, т. е. представляющие ценность и, следовательно, работающие на удовлетворение потребностей как отдельных субъектов, так и социальной группы.

Лидером рассматривается тот, в ком в наиболее полном виде представлены такие качества, которые особенно значимы для групповой деятельности, т.е. являются для группы ценностями. Таким образом, в лидерскую позицию в ходе взаимодействия выдвигается такой член группы, с которым она как бы идентифицируется, поскольку он полнее других выражает ее ценности.

Таким образом в ходе многочисленных исследований этого феномена специалистами выделены стили лидерства (К. Левин, 1930), сформулированы различные теории происхождения лидерства (К. Бэрд, 1940; С. Славсон, 1962; и др.), проанализирован структурный аспект феномена лидерства (Р. Бейлз, Ф. Слейтор, 1950; Р. Л. Кричевский, 1990; и др.). Исследователи подчеркивают отличия терминов «лидер» и «лидерство» от других терминов «руководитель», «авторитет» (Б. Д. Парыгин, Г. М. Андреева и др.).

***Лидер** – член группы, который в значимых ситуациях способен оказывать влияние на поведение остальных участников группы, в нем в наибольшей степени представлены ценности группы.*

Важнейшим основанием для эффективного управления людьми является создание условий для реализации ее участниками трех статусов: социального, служебного, персонального. Для социального статуса необходимо соблюдение личностных прав. Для служебного – следование четкой регламентации служебных прав и обязанностей, использование его в соответствии с профессиональной квалификацией. Для персонального – осознание удовлетворенности работника своими отношениями в группе и проявление собственных способностей и склонностей.

Самому руководителю важно обладать тремя достоинствами: доступностью, доброжелательностью, добропорядочностью. Чтобы обладать данными качествами, надо: искренне уважать людей, быть принципиально требовательным к себе и адекватно воспринимать критические замечания в свой адрес.

***Лидерство** – естественный социально-психологический процесс в группе, в которой личный авторитет какого-либо индивида влияет на поведение ее членов.*

В зависимости от самооценки лидеров их можно разделить на три группы.

Лидер с низкой самооценкой оказывается более зависимым от мнения других людей. Он испытывает постоянное недовольство собой, это и может быть той силой, которая толкает его на преодоление все новых и новых барьеров. Он как бы все время доказывает самому себе, что он чего-то стоит, однако преодоленные барьеры его уже не радуют. И он стремится к новым, чтобы вновь удостовериться в собственной значимости.

Заниженная самооценка толкает лидера на «великие» завоевания, неожиданные для окружения экстравагантные решения. Стремление к власти такого лидера нередко и есть одна из возможных компенсаций его низкой самооценки.

Лидер с высокой самооценкой менее зависим от внешних обстоятельств. Он имеет более стабильные внутренние стандарты, на которых и основывается его самооценка. Лидер с завышенной самооценкой переоценивает собственные качества, нередко не замечает внешней и внутренней реакции на свое поведение. Он «упивается» собственным успехом, как бы он ни был мал, и относится к критике как к нападкам на него его злобствующих завистников. У него явно нарушена обратная связь между ним самим и его деятельностью и поведением.

Лидер с адекватной самооценкой – наилучший вариант для соответствующей социальной роли. Его деятельность и поведение не мотивируются стремлением к самоутверждению. Обратная связь между последствиями его деятельности и поведения и им самим работает надежно. Такой лидер, как правило, уважительно и высоко оценивает других лидеров. Он не боится, что его унижат, обойдут. Он твердо знает собственную значимость, считает себя не хуже других, с кем ему приходится взаимодействовать. В совместной деятельности он выбирает стратегию, которая дает ему взаимную выгоду и позволяет добиваться поставленных целей оптимальными средствами. Отсутствие у него невротического компонента в самооценке приводит, как правило, к отсутствию такового и в его деятельности, и в поведении.

В общем психологическом типе лидера выделяются компоненты: эмоциональность, деловитость, информированность. Преобладание одного из этих компонентов определяет проявление более частного типа лидера.

Эмоционального лидера можно назвать «сердцем группы», каждый член группы может обратиться к нему за сочувствием, «поплакаться в жилетку».

Деловой лидер – «руки группы», способен организовать дело, наладить необходимые взаимосвязи, обеспечить успех дела.

Информационный лидер – «мозг группы», к нему все обращаются с вопросами, он эрудит, все знает, может объяснить и помочь найти нужную информацию.

Поведение лидера в группах характеризуется определенными стилями, некоторые из них считаются классическими.

Авторитарный стиль – жесткое единоличное принятие лидером всех решений (минимум демократии), жесткий постоянный контроль за выполнением решений (максимум контроля); подавление инициативы последователей, отсутствие и даже игнорирование интереса к последователям, их личностям, потребностям и индивидуальным особенностям. Выраженная ориентация на задачу и дело.

Кооперативный (коллегиальный, демократический) стиль – принятие решений на основе обсуждения проблемы с учетом мнений и инициативы

последователей (максимум демократии); выполнение решений обеими сторонами, то есть лидером и последователями (максимум контроля); интерес лидера и доброжелательное внимание к личности последователей, учет их интересов, потребностей, психологических особенностей. Выраженная ориентация на людей.

Тренерский стиль – систематическое выяснение лидером сильных и слабых сторон последователей, попытка научить их самостоятельно диагностировать и контролировать свое поведение, выявлять и устранять недостатки, выбирать оптимальные образцы поведения. Ориентация на людей.

Нейтральный (либеральный, попустительский) стиль – с одной стороны, максимум демократии, с другой — минимум контроля. Выраженное безразличие как к делам группы (задачам), так и к последователям, их интересам, потребностям, индивидуальным особенностям.

Поведение лидера в группе проявляется в различных тактических приемах. К ним, в частности, относятся следующие.

Рациональное убеждение (лидер использует логические аргументы и факты, чтобы убедить последователей в выполнимости поставленных задач).

Вдохновляющий призыв (лидер выдвигает предложение, которое вызывает энтузиазм у последователей в силу того, что оно соответствует их ценностям, идеалам и ожиданиям или усиливает их веру в собственные силы).

Обращение за советом (лидер стремится привлечь последователей к планированию стратегии, активному проведению изменений и ждет от людей поддержки).

Обмен (лидер предлагает последователям обмен услугами или различные блага в ответ на их участие в выполнении задачи).

Личный призыв (лидер апеллирует к чувствам лояльности и дружбы людей как мотиву их участия в выполнении задачи).

Коалиционирование (лидер ищет помощи у других, чтобы убедить своих последователей принять участие в выполнении задачи).

Легитимизация (лидер оправдывает свое предложение ссылками на собственный авторитет или доказывает соответствие предложения практике, правилам, традициям, нормам).

Принуждение (лидер использует требования, жесткие напоминания или угрозы, чтобы заставить последователей выполнить задачу так, как он того требует).

Материал, накопленный по проблематике лидерства, позволяет не только выносить изучение этого феномена за пределы социальной психологии, но и разрабатывать новые направления в его изучении.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте социально-психологическую характеристику малой организованной группе.
2. Виды малых групп.
3. Уровни развития групп.
4. Факторы, влияющие на структуру группы.
5. Содержание понятий «лидерство» и «лидер».
6. Охарактеризуйте лидеров с различной самооценкой.
7. Раскройте содержание понятия «авторитет лидера».
8. Охарактеризуйте психологические типы лидеров и стили лидерского поведения.

2.7 Социально-психологические аспекты группового поведения и групповой динамики

Вопросы, рассматриваемые на лекции:

1. Психологические особенности группового поведения: феномен группового давления.
2. Понятие о групповой динамике.
3. Проблема эффективности групповой деятельности и феномен «групповой сплоченности».
4. Социометрия как метод изучения малых групп.

2.7.1 Психологические особенности группового поведения: феномен группового давления

В механизме формирования поведения имеет значение, с одной стороны, его социальная оценка другими людьми, с другой – внутренняя самооценка. Определяющей является внешняя, групповая оценка, и ее преломление в сознании индивида. Эта оценка приобретает для него значимость при одном условии: если она исходит от референтной группы, с которой человек составляет социальную общность.

Референтная группа формирует мотивы поведения ее участников. Это объясняется несколькими факторами. Во-первых, для того чтобы общаться с какой-то социальной группой, надо принимать хотя бы частично ее требования и те нормы поведения, принципы, обычаи, взгляды и традиции, которые уже сложились или начинают складываться в ней. Без этого условия любое человеческое общение теряет смысл и привлекательность.

Во-вторых, общение закрепляет групповые нормы и правила поведения в сознании индивида. В группе вырабатываются характерная система отношений всей группы к внешней для нее среде, общие критерии ценностей и оценок, в том числе нравственных и правовых. Какова система ценностей, принятая в референтной группе, такова и ценностная ориентация личности, которая, в свою очередь, проявляется в мотивации поведения группы и ее участников.

В-третьих, искаженное представление о существующей действительности, о нравственных понятиях и предъявляемых требованиях, личных и социальных потребностях, формах и способах их удовлетворения человек получает из разных источников, прежде всего через общности, с которыми взаимодействует непосредственно.

Зависимость между принадлежностью к группе и поведением индивида определяется:

- характеристикой поступков, соответствующих ожиданиям группы в различных ситуациях, и сложившимися в группе интересами;
- положительной оценкой поведения со стороны группы;
- стремлением индивида сохранить в группе свой престиж, уважение и авторитет;
- ролевой позицией индивида в группе и оценкой своего положения в ней.

В социальной психологии влияние группы на индивида рассматривается как **феномен группового давления** или его еще называют **феноменом «конформизма»**. Само слово «конформизм» имеет в обычном языке совершенно определенное содержание и означает «приспособленчество». На уровне обыденного сознания феномен конформизма давно зафиксирован в сказке Г. Андерсена о голлом короле

(И. С. Кон, 1967). Поэтому в повседневной речи понятие приобретает некоторый негативный оттенок, что крайне вредит исследованиям, особенно если они ведутся на прикладном уровне.

Дело усугубляется еще и тем, что понятие «конформизм» приобрело специфический негативный оттенок в политике как символ соглашательства и примиренчества. Чтобы развести эти различные значения, в социально-психологической литературе чаще говорят о конформности или конформном поведении.

***Конформность** – психологическая характеристика позиции индивида относительно позиции группы, принятие или отвержение им определенного стандарта, мнения, свойственного, группе, меру подчинения индивида групповому давлению.*

В работах последних лет часто употребляется термин «социальное влияние». Противоположными конформности являются понятия «независимость», «самостоятельность позиции», «устойчивость к групповому давлению». Мера конформности – подчинения группе в том случае, когда противопоставление мнений субъективно воспринимается индивидом как конфликт. Различают внешнюю конформность, когда мнение группы принимается индивидом лишь внешне, а на деле он продолжает ему сопротивляться, и внутреннюю, когда индивид действительно усваивает мнение большинства. Внутренняя конформность и есть результат преодоления конфликта с группой в ее пользу.

Впервые модель конформности была продемонстрирована в известных экспериментах С. Аша, осуществленных в 1951 г. Группе студентов предлагалось определить длину предъявляемой линии. Для этого каждому давались две карточки – в левую и правую руки. На карточке в левой руке был изображен один отрезок прямой, на карточке в правой руке – три отрезка, причем лишь один из них по длине равный отрезку на левой карточке. Испытуемым предлагалось определить, который из отрезков на правой карточке равен по длине отрезку, изображенному на левой карточке. Когда задание выполнялось индивидуально, все решали задачу верно. Смысл эксперимента состоял в том, чтобы выявить давление группы на мнение индивидов методом «подставной группы».

Экспериментатор заранее вступал в сговор со всеми участниками эксперимента, кроме одного («наивного субъекта»), Суть сговора состояла в том, что при последовательном предъявлении всем членам «подставной» группы отрезка на левой карточке они давали заведомо неправильный ответ, называя этот отрезок равным более короткому или более длинному отрезку на правой карточке. Последним отвечал «наивный субъект», и было важно выяснить, устоит ли он в собственном мнении (которое в первой серии при индивидуальном решении было правильным) или поддастся давлению группы.

В эксперименте С. Аша более одной трети (37%) «наивных субъектов» дали ошибочные ответы, т.е. продемонстрировали конформное поведение. В последующих интервью их спрашивали, как субъективно переживалась заданная в эксперименте ситуация. Все испытуемые утверждали, что мнение большинства давит весьма сильно, и даже «независимые» признавались, что противостоять мнению группы очень тяжело, так как всякий раз кажется, что ошибаешься именно ты.

Степень «конформности» зависит от характера ситуации, ее значимости, структуры группы. Однако роль именно этих характеристик не была выяснена до конца. Проблема значимости ситуации вообще очень остро стоит перед соци-

альной психологией. Значимой является для личности ситуация, сопряженная с реальной деятельностью, с реальными социальными связями этой личности.

Конформность, выявленная при решении задач в эксперименте С. Аша, может не иметь ничего общего с тем, как поведет себя индивид в каких-то значительно более сложных ситуациях его реальной жизни: можно легко уступить группе при сравнении длины линий, площадей геометрических фигур и пр., но сохранить независимость мнения в случае, например, конфликта с непосредственным начальником. Поэтому эксперименты С. Аша изучают не давление группы на индивида, а ситуацию присутствия совокупности лиц, временно объединенных для выполнения поставленной экспериментатором задачи.

Отечественный психолог А. В. Петровский (1973) выделяет три типа поведения:

- 1) внутригрупповая внушаемость, т.е. бесконфликтное принятие мнения группы;
- 2) конформность – осознанное внешнее согласие при внутреннем расхождении;
- 3) коллективизм, или коллективистическое самоопределение – относительное единообразие поведения в результате сознательной солидарности личности с оценками и задачами коллектива.

Дальнейшие исследования феномена конформности привели к выводу о том, что давление на индивида может оказывать не только большинство группы, но и меньшинство. Соответственно М. Дойчем и Г. Джерардом были выделены два вида группового влияния: нормативное (когда давление оказывает большинство, и его мнение воспринимается членом группы как норма) и информационное (когда давление оказывает меньшинство, и член группы рассматривает его мнение лишь как информацию, на основе которой он должен сам осуществить свой выбор).

Влияние группы на личность очень значительно. Не изменив содержания и объема общения индивида, вряд ли можно корректировать направленность и мотивационную сторону его поведения. Попытки изменить человека через него самого могут оказаться безрезультативными, если не учитывать при этом основных источников влияния на него микросреды, действительных мотивов его деятельности в данный момент, зачастую являющихся мотивом неформальной группы, к которой он принадлежит и внутренне считает для себя главной.

2.7.2 Понятие о групповой динамике

В социальной психологии термин **«групповая динамика»** имеет несколько значений:

- направление исследования малых групп в социальной психологии, посвященных проблемам формирования и развития малых групп;
- вид лабораторного эксперимента, специально предназначенный для изучения групповых процессов;
- набор методик, которые можно использовать при изучении малых групп (ролевые игры, группы встреч, групповая терапия, тренинг сенситивности и подобные методики в своей совокупности);
- совокупность динамических процессов, которые одновременно происходят в группе в какую-то единицу времени и которые означают движение группы от стадии к стадии, т.е. ее развитие.

Термин «групповая динамика» ввел К. Левин. Школа «групповой динамики» представляет собой наиболее «психологическое» направление в исследовании

малых групп. Американский период деятельности К. Левина после эмиграции из Германии начался с создания в Массачусетском технологическом институте специального Центра по изучению групповой динамики. Направление исследований в этом центре опиралось на ряд теоретических идей К. Левина: о природе групп, условиях их формирования, взаимосвязи их с индивидами и другими группами, об условиях их успешного функционирования. Большое внимание было уделено исследованию таких характеристик группы, как нормы, сплоченность, соотношение индивидуальных мотивов и групповых целей, наконец, лидерство в группах.

Групповая динамика – совокупность внутригрупповых социально-психологических процессов и явлений, характеризующих весь цикл жизнедеятельности малой группы и его этапы: образование, функционирование, развитие, стагнация, регресс, распад.

Состав, композиция, структура – составляющие характеристики некоторой «статики» малой группы. Главной задачей социально-психологического анализа является изучение тех процессов, которые происходят в жизни группы:

- как общие закономерности общения и взаимодействия реализуются в малой группе;

- каков механизм, посредством которого малая группа доводит до личности всю систему общественных влияний, в частности содержание ценностей, норм, установок, сформированных в больших группах;

- каким образом активность личности в группе реализует усвоенные влияния группы и осуществляет определенную отдачу;

- как развивается группа, какие этапы она проходит в своем развитии, как модифицируются на каждом из этапов различные групповые процессы.

Рассмотрим процесс образования реальных естественных малых групп. Поскольку они существуют в самых различных сферах общественной жизни, то и способы их образования различны. Чаще всего они определяются внешними по отношению к группе факторами, например, условиями развития какого-либо социального института или организации, в рамках которых возникает малая группа. В более широком смысле можно сказать, что образование малой группы обусловлено определенной потребностью общественного разделения труда и функционирования общества. Например, производственная бригада создается в связи с возникновением нового производства, школьный класс – в связи с приходом нового поколения в систему образования, спортивная команда – в связи с развитием спорта в каком-то учреждении и т.д.

Развитие малой организованной группы идет от низших уровней к высшим. Высшим уровнем развития группы считается коллектив. От момента, когда ряд незнакомых людей собирается вместе для совместной деятельности, до периода, когда малую организованную группу можно назвать коллективом, проходит иногда значительное время. На пути становления коллектива группа сплочивается, развиваются внутригрупповые связи, соответствующие развитию групповой деятельности.

В зависимости от характера совместной деятельности, степени внутреннего единства при ее выполнении в социальной психологии выделяют уровни развития группы: ассоциация, кооперация, корпорация, коллектив.

1. **Ассоциация.** Люди объединены общей целью, но не все в равной мере принимают ее, деятельность группы осуществляется, хотя действия ее членов разобщены. Группа постоянно нуждается во вмешательстве

руководителя, актив ее только начинает складываться. Личностные отношения устанавливаются довольно быстро, но в форме приятельских компаний, они не определяются делом.

2. **Кооперация.** Более выражено единство действий членов группы, существуют общие взгляды на основные ее ценности, стремление к ним. Группа обладает реально и успешно функционирующей организованной структурой. Личностные отношения и общение имеют деловой характер, подчинены достижению общих целей. Однако на этом уровне еще очень значима направленность деятельности группы, и поэтому возможно как положительное ее движение – к коллективу, так и отрицательное – к корпорации.
3. **Коллектив.** Характерная черта коллектива – сплоченность. Она проявляется в том, что все мысли, чувства и усилия ее членов объединены стремлением к достижению общей цели. Групповые нормы и ценности реализуются в практических действиях при выполнении совместной деятельности. Деловые отношения максимально слаженны, четки, обеспечивают взаимодействие всех членов группы. Личностные отношения, с одной стороны, опосредованы делами, с другой – достаточно широки, гуманны, характеризуются чуткостью и внимательностью, доброжелательностью членов коллектива друг к другу. Каждый член группы чувствует себя ее частицей, удовлетворен своим положением в группе, готов к самоотдаче ради общих интересов дела.
4. **Корпорация.** Группа характеризуется организационной сплоченностью, четким взаимодействием, но замкнута, оторвана от других групп, ее деятельность направлена на узкогрупповые цели. В корпорациях нет согласованности цели с целями и задачами общества. Групповые цели могут быть даже антисоциальными (например, в религиозных сектах).

Динамика малой группы отражает и сложность каждой личности, входящей в ее состав, и наличие такого группового свойства, как синергизм на основе взаимодействия этих личностей, вследствие чего возникает целостность, которая представляет собой нечто большее, чем просто сумму ее отдельных членов. Даже если взять самую элементарную группу – диаду, то в ней мы можем выделить влияние «Я-концепции» одной личности, «Я-концепции» другой личности и взаимоотношения данных людей. Таким образом, каждая группа будет характеризоваться неповторимым своеобразием своей динамики.

Отношение членов группы к общему делу, друг к другу, самим себе определяет ее психологический климат. При здоровом психологическом климате деловые отношения являются ведущими. Они обеспечивают нужное взаимопонимание, сочетаются с высокой дисциплинированностью, ответственностью, взаимной требовательностью, взаимопомощью, товариществом и поддержкой. Личностные отношения характеризуются теплотой, симпатией, высокой культурой общения, отсутствием психической напряженности и отрицательных эмоций.

2.7.3 Проблема эффективности групповой деятельности и феномен «групповой сплоченности»

Экспериментальные исследования свидетельствуют о большей успешности деятельности группы, чем такого же количества лиц, работающих независимо друг от друга. Еще В. М. Бехтеревым было установлено, что наблюдательность, точность восприятия и оценок, продуктивность памяти, внимание, быстрота

решения простых задач в условиях групповой деятельности оказываются выше, чем при индивидуальной работе. Это называется групповой эффективностью.

Групповая эффективность представляет собой результат совместной деятельности по достижению поставленных целей.

Все динамические процессы, происходящие в малой группе, обеспечивают определенным образом эффективность групповой деятельности. Эффективность деятельности групп стала объектом не только социально-психологических исследований. В равной степени она интересует экономистов, для которых эффективность деятельности группы сводится к ее продуктивности. Поскольку большинство работ для оценки эффективности труда было проведено в рабочих бригадах, данный параметр зачастую стал подменяться производительностью труда. Производительность труда группы (или продуктивность) есть лишь один показатель эффективности.

Другой, не менее важный показатель – это удовлетворенность членов группы трудом в группе. Результаты экспериментальных исследований данного показателя довольно противоречивы: в некоторых случаях такого рода удовлетворенность повышала эффективность деятельности группы, в других случаях – нет. Объясняется данное противоречие тем, что эффективность связывалась с таким показателем, как совместная деятельность группы, а удовлетворенность – с системой преимущественно межличностных отношений.

Группы, находящиеся на разных стадиях развития, должны обладать различной эффективностью при решении различных по значимости и трудности задач. Так, группа, находящаяся на ранних этапах развития, не в состоянии успешно решать задачи, требующие сложных навыков совместной деятельности, но ей доступны более легкие задачи, которые решаются поэтапно. Наибольшую эффективность от такой группы можно ожидать в тех случаях, когда задача в минимальной степени требует участия группы как целого.

Следующий этап развития группы дает большой групповой эффект, но лишь при условии личной значимости групповой задачи для каждого участника совместной деятельности. Если все члены группы разделяют социально значимые цели деятельности, эффективность проявляется и в том случае, когда решаемые группой задачи не приносят непосредственной личной пользы членам группы. Возникает совершенно новый критерий успешности решения группой стоящей перед ней задачи, это – критерий общественной значимости задачи.

Исследование феномена «групповой сплоченности» опирается на понимание группы как некоторой системы межличностных отношений, имеющих эмоциональную основу. В русле социометрического направления, предложенного американским социальным психологом Дж. Морено, сплоченность прямо связывалась с таким уровнем развития межличностных отношений, когда в них высок процент выборов, основанных на взаимной симпатии. Социометрия предложила специальный «индекс групповой сплоченности», который вычислялся как отношение числа взаимных положительных выборов к общему числу возможных выборов.

Американский психолог Л. Фестингер анализировал сплоченность на основе частоты и прочности коммуникативных связей, обнаруживаемых в группе. Сплоченность определялась как «сумма всех сил, действующих на членов группы, чтобы удерживать их в ней». Влияние школы К. Левина на Л. Фестингера придало особое содержание этому утверждению: «силы» интерпретировались либо как привлекательность группы для индивида, либо как удовлетворенность членством в

группе. Но и привлекательность, и удовлетворенность анализировались при помощи выявления чисто эмоционального плана отношений группы, поэтому, несмотря на иной по сравнению с социометрией подход, сплоченность и здесь представлялась как некоторая характеристика системы эмоциональных предпочтений членов группы.

Существует целый ряд экспериментальных работ по выявлению «групповой сплоченности» или «группового единства». Из них надо назвать исследования А. Бейвеласа, в которых особое значение придается характеру групповых целей. Операциональные цели группы – это построение оптимальной системы коммуникаций; символические цели группы – это цели, соответствующие индивидуальным намерениям членов группы. Сплоченность зависит от реализации и того, и другого характера целей.

Близкое к понятию «сплоченность группы» выступает «совместимость людей в группе». Каждое из этих понятий обозначает разный аспект характеристики группы. Совместимость членов группы означает, что данный состав группы возможен для обеспечения выполнения группой ее функций, что члены группы могут взаимодействовать.

Сплоченность группы означает, что данный состав группы не просто возможен, но он интегрирован наилучшим образом, и в нем достигнута особая степень развития отношений, а именно такая степень, при которой все члены группы в наибольшей мере разделяют цели групповой деятельности и те ценности, которые связаны с этой деятельностью. Это отличие сплоченности от совместимости подвело нас к пониманию существа сплоченности в рамках принципа деятельности.

В отечественной социальной психологии принципы исследования сплоченности разработаны А. В. Петровским. Они составляют часть единой концепции, названной «теорией деятельностного опосредования межличностных отношений в группе». Основная идея заключается в том, что всю структуру малой группы можно представить в виде слоев (страт).

Сплоченность группы предстает как определенный процесс развития внутригрупповых связей, соответствующий развитию групповой деятельности. На первом уровне (что соответствует поверхностному слою внутригрупповых отношений) сплоченность действительно выражается развитием эмоциональных контактов. На втором уровне (что соответствует второму слою – «ценностно-ориентационное единство») происходит дальнейшее сплочение группы, и теперь это выражается в совпадении у членов группы основной системы ценностей, связанных с процессом совместной деятельности. На третьем уровне (что соответствует «ядерному» слою внутригрупповых отношений) интеграция группы (а значит, и ее сплоченность) проявляется в том, что все члены группы начинают разделять общие цели групповой деятельности. Развитие сплоченности осуществляется на основе совместной деятельности. Кроме того, единство группы, выраженное в единстве ценностных ориентации членов группы, интерпретируется не просто как сходство этих ориентаций, но и как воплощение этого сходства в практические действия членов группы.

Сплочение малой группы – процесс формирования такого типа связей и отношений между ее членами, которые позволяют достигать ценностно-ориентационного единства, наилучших результатов в совместной деятельности.

Процесс сплочения малой группы осуществляется на всех этапах ее развития и проходит три уровня. Сначала члены группы воспринимают друг друга по

внешним, поверхностным признакам. В ходе общения складываются симпатии и антипатии, доверие или недоверие и т. п. Таким образом, осуществляется первичная психологическая дифференциация группы и интеграция неформальных микрогрупп. Затем, по мере осознания и внутреннего принятия ими своей роли и ответственности за их достижение, складывается новый характер отношений между членами малой группы.

Новые системы ценностей и возникающие на их основе взаимоотношения как бы накладываются на уже существующие, их согласование и адаптация проходят уже безболезненно. И, наконец, в процессе совместной деятельности продолжается упрочение системы ценностно-ориентационного взаимодействия, а деловое и эмоциональное единство членов малой группы становится фактором развития психологии малой группы.

Чем выше уровень развития группы, тем больше ее положительное влияние на личность. Если, например, группу составляют случайные для данного индивида люди и содержание деятельности незначимо, то влияние группы на него будет наименьшим.

Если же все участники взаимодействия являются членами коллектива и содержание того, чем они заняты, значимо и соответствует целям и задачам, стоящим перед коллективом, то влияние его на личность наибольшее. Сейчас существуют такие понятия, как корпоративная культура и корпоративная философия. Формируются некоторые понятия, ценности, единые для всех членов команды. Такой комплекс общих ценностей оказывается достаточно сильным командообразующим фактором.

Этапы формирования команды по модели: Б. Такмена и М. Джэнсена

I. Формирование. Это еще не команда, а совокупность отдельных индивидуумов. Происходит обсуждение в самом общем виде назначения команды, ее целей, состава, механизмов деятельности и т. д. Люди осторожны в своих проявлениях и стремятся произвести впечатление друг на друга. Возможны опасения и колебания, связанные с неясным до конца представлением о предстоящей работе в команде. Приверженность интересам команды низкая.

Роль лидера: познакомить членов команды друг с другом, если они незнакомы, создать непринужденную, комфортную обстановку, прояснить цели, задачи, процедуры, а также распределить ответственность и роли.

II. Бурление. Люди «открываются», выявляются индивидуальные цели и ожидания, а также скрытые ранее разногласия. Назначение команды, стиль руководства, групповые роли, модели взаимодействия и поведения – все может быть поставлено под сомнение и оспорено. Чувства находят свое выражение, возможно возникновение конфликтов. Члены команды подвергаются проверке со стороны своих коллег и больше узнают о самих себе.

Роль лидера: помогать команде успешно решать споры, обеспечивать обмен мнениями, конструктивно обсуждать проблемы, воодушевлять команду на достижение намеченных целей. Команда может отвергнуть признанного лидера и определить альтернативный способ управления своими делами.

III. Нормирование. Установление норм работы, формирование приемлемого стиля руководства, распределение ролей и создание моделей взаимодействия, развитие сотрудничества и взаимной поддержки, формирование механизмов принятия решений, контроля и обратной связи, становление отношений с внешней средой команды.

Роль лидера: обеспечивать формирование норм, способствующих эффективной работе команды, согласовывать устремления каждого члена команды с общими целями и ценностями, способствовать сплочению команды.

IV. Функционирование. Команда объединена и может эффективно работать для достижения поставленных перед ней целей, общее понимание проблем, взаимная поддержка и взаимопомощь, комфортная атмосфера, стимулирующая достижение новых высот, развитие, профессиональный и личностный рост членов команды. Для данного этапа характерна регулярная оценка эффективности работы команды и результатов ее деятельности.

Роль лидера: делегировать дополнительные полномочия членам команды и обсуждать с ними предложения по улучшению ее деятельности.

V. Перемена или расставание. Респуск или реформирование команды после выполнения поставленной задачи. Возможен также вариант постановки перед командой новых задач.

Роль лидера: информировать членов команды о предстоящих переменах, оценивать проделанную ими в команде работу и то, чему они научились, поощрять членов команды к тому, чтобы они в дальнейшем не теряли связи друг с другом и поддерживали отношения.

Чем больше совместных положительных переживаний будет у команды, тем легче ее членам переносить трудности. Допустимо моделировать сложные ситуации, чтобы каждый участник команды знал, как другие реагируют на стресс, и мог прогнозировать поведение своих коллег. Команда для каждого ее члена ассоциируется с поддержкой и положительным фоном. Даже самые минимальные совместные успехи на первых порах необходимо отмечать вместе.

2.7.4 Социометрия как метод изучения малых групп

Малая группа как объект исследования занимает особое место в системе социальных наук. Она концентрирует в себе целый ряд важных проблем как социально-практического, управленческого, так и теоретико-исследовательского характера. Одним из наиболее эффективных способов исследования эмоционально-непосредственных отношений внутри малой группы является социометрия. Она представляет собой своеобразный способ количественной оценки межличностных отношений в группе.

Термин «социометрия» происходит от латинского слова «societas» – общество и греческого «metruin» – измеряю и обозначает, с одной стороны, отрасль социальной психологии и социологии, изучающую межличностные отношения в малых группах количественными методами с акцентом на изучение симпатий и антипатий внутри группы, а с другой стороны – прикладное направление, включающее в себя изучение, совершенствование и использование соответствующего инструментария для решения практических задач.

Социометрия – совокупность методов исследования малых групп, основанных на описании межличностных отношений.

Социометрический тест предназначен для диагностики эмоциональных связей, т.е. взаимных симпатий и антипатий между членами группы. Если конкретизировать, то назначение социометрической процедуры может быть трояким:

- а) измерение степени сплоченности-разобщенности в группе;

- б) выявление «социометрических позиций», т.е. авторитета членов группы по признакам симпатии-антипатии, где на крайних полюсах оказывается «лидер» группы и «отвергнутый»;
- в) обнаружение внутригрупповых подсистем – сплоченных образований, во главе которых могут быть свои «неформальные лидеры».

С помощью этого способа можно установить популярность – непопулярность отдельных членов группы, изучить типологию социального поведения людей в условиях коллективной деятельности, вскрыть неформальную структуру группы, выявить степень социально-психологической совместимости ее членов и т.п.

Возникновение и развитие социометрии (как теоретической системы и как системы практических методов) самым теснейшим образом связаны с жизнью и творчеством получившего широкую известность в наше время социолога, психиатра и социального психолога Джаккоба Л. Морено, который по праву считается ее основателем.

В 30-е гг. XX в. Дж. Морено предложил термин «социометрия», а также разработал особую социопсихологическую теорию, согласно которой изменение психологических отношений в малой группе является якобы главным условием изменений во всей социальной системе.

Наиболее важными работами Дж. Морено являются: «Социометрическая статистика социальных конфигураций» (1937), «Социометрия в действии» (1942), «Вклад социометрии в методы исследования» (1947), «Социометрия в отношении к другим социальным наукам» (1947), «Социометрия субчеловеческих культур» (1948), «Социометрия. Экспериментальный метод и наука об обществе» (1951), «Социометрия и наука о человеке» (1956), «Групповая психотерапия и психодрама» (1958), «Социометрический читатель» (1960), «Основы социометрии. Пути к новому строю общества» (1967). В 1937 г. Дж. Морено основывает журнал «Социометрия», в котором печатаются статьи психологов, социологов, антропологов, психиатров и педагогов и который с 1956 г. становится официальным органом Американского социологического общества. Дж. Морено относится к тем социальным теоретикам, которые оказали большое влияние на развитие современной западной социологии и социальной психологии. Идеи и особенно методы социометрии получили широкое распространение и используются во многих странах мира.

Последователи Дж. Морено в западной социологии развивают социометрию, освещая ее с позиций ряда новых проблем: Л. Д. Зелени «Социометрия морали», Э. Ф. Боргатта и Р. Ф. Бейле «Взаимодействие индивидов в реконструированных группах», Х. Р. Бекли «Социометрия Морено и ее психогигиеническое значение», А. Бнейрштедт «Интерпретации социометрического выборного статуса», С. Энгельмейер «Развитие социального сознания в свете социометрического анализа мотивации» и др.

Исследования, в которых в настоящее время применяются социометрические методы, болгарский социолог Л. Десев подразделяет на три области:

- а) динамическая, или «революционная социометрия», которая занимается группами в действии (представители – Дж. Л. Морено, Х. Ф. Инфельд, Э. Х. Дженнингс);
- б) диагностическая социометрия, которая занимается классификацией социальных групп (представители – Дж. Х. Криссуэлл, Дж. А. Ландберг, У. Бронфенореннер, М. Л. Нортуэй, М. Е. Бонней, Л. Д. Зелени, Ч. П. Лумис, Ф. Чэпин, Э. Богардус и др.);

в) математическая социометрия (представители – П. Лазарсфельд, С. Ч. Додд, Л. Кац, Д. Стюарт и др.).

Социометрия в качестве системы прикладных методов для изучения отношений в малых группах нашла широкое применение среди зарубежных и отечественных ученых. Внедрение этого метода в исследования отечественных социологов и социальных психологов связано с именами Е. С. Кузьмина, Я. Л. Коломинского, В. А. Ядова и др.

Социометрические методики исследования групп и первичных коллективов используются социальными психологами и социологами для исследований на предприятиях, в школах, вузах, спортивных коллективах, а также для формирования особых групп и коллективов, для которых проблема межличностных отношений и психологической совместимости имеет важное значение (например, космических экипажей, экипажей антарктических экспедиций).

Социометрическая техника исследования малой группы (например, социометрическая анкета для учеников юношеского возраста, использованная Л. Десевым в его экспериментальных исследованиях) построена на том, что исследуемые лица выбирают (или отвергают) партнеров для совместной работы, совместного проведения свободного времени, совместной учебы, соседа по парте и т.д. Используем для иллюстрации наиболее простую анкету: «Социометрическая анкета для учеников юношеского возраста».

1. С кем из учеников своего класса я предпочитаю сидеть за одной партой?

1. _____, потому
что _____
2. _____, потому
что _____
3. _____, потому
что _____

2. С кем из учеников своего класса я предпочитаю учиться вместе?

1. _____, потому
что _____
2. _____, потому
что _____
3. _____, потому
что _____

3. С кем из учеников своего класса я хотел бы проводить свободное время?

1. _____, потому
что _____
2. _____, потому
что _____
3. _____, потому
что _____

По числу полученных от других членов группы выборов (или отказов) и их интенсивности (в соответствии со степенью желания или нежелания) можно судить о популярности, авторитете, положении человека в коллективе. Если же учесть число всех членов коллектива, участвующих в опросе, данные обо всех теоретически возможных выборах и тех, которые действительно сделаны в

коллективе (односторонних и взаимных), то можно вычислить, количественно определить интеграцию и сплоченность коллектива.

Важнейшим условием надежности результатов при проведении социометрического исследования является соблюдение следующих правил:

- границы обследуемой группы должны быть четко обозначены; группа должна иметь определенный опыт совместной деятельности;
- опрос членов группы должен проводиться посторонним для данного коллектива лицом;
- все выборы членами группы должны делаться самостоятельно;
- вопросы должны формулироваться таким образом, чтобы они были понятны всем членам группы.

Обязательный атрибут социометрической анкеты – фамилия ответившего (или любой другой идентификатор, заменяющий фамилию, чаще всего – номер респондента). Как это совместить с требованием анонимности? Некоторые исследователи, объявляя респондентам, что опрос анонимный, делают на анкете пометки шифром, незаметным для респондентов.

Интересным направлением совершенствования процедуры опроса является использование технических средств сбора информации. На наш взгляд, правильнее будет сказать не об анонимности, а о конфиденциальности полученной информации.

Обработка и представление полученных социометрических данных предусматривает построение социоматриц и социограмм, а также построение социометрических индексов.

Социоматрица представляет собой таблицу, куда включаются положительные и отрицательные выборы, сделанные всеми членами изучаемой группы.

Строится социоматрица по следующему принципу: в горизонтальных строках и вертикальных столбцах, которых в каждом случае столько же, сколько членов группы, соответственно указывается, кто выбирает и кого выбирают. В местах пересечения строк и столбцов ставят знаки «+» в случае положительного выбора и «-» в случае отрицательного, 0 – при отсутствии какого-либо выбора.

Личная позиция каждого члена группы может быть представлена количественно и определяется как алгебраическая сумма отдельных значений столбца таблицы. Это дает возможность установить популярность членов группы (т.е. степень привлекательности для окружающих).

Члены группы, получившие пять и больше положительных выборов при условии, что каждый делал три выбора, именуют «звездами» – это лидеры группы. Люди, получившие среднее число таких выборов (3 – 4), относятся к категории предпочитаемых. Те, кто получил меньше среднего числа положительных выборов (1 – 2), относятся к категории «пренебрегаемых». Члены группы, не получившие ни одного положительного выбора – это люди, которых игнорируют, отвергают в данной группе.

Для каждого члена группы имеет значение не столько число выборов, сколько удовлетворенность своим положением в группе. Коэффициент удовлетворенности есть частное от деления числа взаимных положительных выборов, сделанных данным человеком. Например, если человек хочет общаться с тремя конкретными людьми, а из этих троих никто не хочет общаться с этим человеком, то коэффициент удовлетворенности $K_y = 0:3 = 0$. Это означает, что человек взаимодействует не с теми, с кем хотелось бы.

Наглядно характер межличностных отношений может быть отражен на социограмме.

В процессе социометрии используются так называемые «социометрические вопросы». Отличие социометрического вопроса от обычного заключается в том, что ответ на социометрический вопрос содержит в себе не значение признака, измеренное в номинальной, порядковой или метрической шкале, как в обычном опросе, а фактически фамилию (или номер, заменяющий фамилию) того или иного члена группы.

Если обычный вопрос предполагает некоторое распределение опрашиваемого множества респондентов по изучаемому признаку, то социометрический вопрос выявляет некоторую структуру отношений в изучаемом множестве. Эта особенность сказывается прежде всего на методах обработки и анализа данных. Поэтому статистические методы обработки данных, используемые при анализе обычных опросов (анализ распределений, меры центральной тенденции, вариации и связи), при обработке социометрических данных либо не применимы вообще, либо требуют существенной модификации. Данная ситуация порождает также специфические способы представления информации (социограммы и социоматрицы), поэтому изложение социометрических методов всегда сопровождается достаточно подробным изложением методов представления и анализа социометрических данных.

Социограмма – специальный график, рисунок, диаграмма, изображающие целостную картину взаимоотношений, взаимных и односторонних выборов и отрицаний, сделанных в ходе исследования, проведенного с помощью социометрической методики.

Социограмма позволяет высказать предположение о стиле лидерства, судить о сплоченности, организованности группы и частично о психологическом климате. Социограмма имеет несколько вариантов. Она представляет собой совокупность концентрических окружностей, внутри которых размещаются номера фамилий членов исследованной группы и соединяются между собой стрелками, указывающими направленность и характер выборов. Причем индивиды с высоким социометрическим статусом располагаются во внутреннем круге; лица, получившие число выборов, близкое к среднестатистическому – в следующем кольце и т.д.

Второй вариант: социограмма представляет собой произвольное по форме плоскостное изображение, на котором выделены группировки индивидов, взаимно выбравших друг друга, и связи между ними; расстояние, на котором располагаются друг от друга эти группировки, соответствует характеру выборов между их членами.

Третий вариант – индивидуальная социограмма. В этом случае произвольно или целенаправленно выбранный член группы изображается в системе всех его связей, выявленных по ходу исследования. Иногда на социограмме номера лиц мужского пола изображают внутри условных знаков – маленьких треугольников, а номера лиц женского пола – внутри окружностей.

Объективизация результатов социометрического исследования осуществляется путем вычисления социометрических индексов. Различают персональные и групповые индексы. К первым относятся индексы социометрического статуса и экспансивности индивида в группе, ко вторым – индексы групповой сплоченности, конфликтности и экспансивности группы.

По мнению А. В. Петровского, на сегодняшний день социометрическая техника – один из немногих способов, посредством которого можно увидеть зачастую скрытую от непосредственного наблюдения систему межличностных взаимоотношений в малой группе. Для современного этапа социально-психологических исследований характерно своеобразное методическое творчество, которое направлено на создание новых приемов изучения межличностных отношений. Дальнейшее развитие социометрических методов и использование их в сочетании с другими методами существенно расширят возможности социальной психологии по анализу малых социальных групп.

Вопросы для самоконтроля

1. Психологические особенности группового поведения.
2. Дайте характеристику понятия «групповой динамики».
3. Природа психодинамических изменений в группе.
4. Уровни процесса сплочения малой группы.
5. Групповая эффективность как результат совместной деятельности.
6. Положительные и отрицательные стороны социометрического исследования.

2.8 Феномен личности в социальной психологии

Вопросы, рассматриваемые на лекции

1. Социально-психологические проблемы личности в зарубежной и отечественной социальной психологии.
2. Социальное поведение: понятие, структура, виды.
3. Регуляторы социального поведения личности.
4. Индивидуальные схемы установок в стрессовой ситуации. Нарушения структуры личности и компенсаторные механизмы.
5. Социализация личности. Социальные установки и ролевое поведение личности.

2.8.1 Социально-психологические проблемы личности в зарубежной и отечественной социальной психологии

История становления проблематики личности в социальной психологии включает в себе историю многообразных решений проблемы соотношения личности и общества.

Проблема соотношения индивидуального и социального разрабатывалась родоначальниками европейской традиции структурного функционализма в социологии **О. Контом** (1798 – 1857) и **Г. Спенсером** (1820 – 1903). Для них названная проблема выступала как проблема отношения человека к «социальному порядку» и носила двойственный характер.

С одной стороны, О. Конт и Г. Спенсер рассматривали «социальный порядок» как согласованность определенных социальных структур, возникающих в процессе объективно нарастающей социальной дифференциации развития общества, который по отношению к личности выступал как «внешний», принудительный.

С другой стороны, ведущим фактором социального прогресса общества они полагали прогресс человеческого духа, определяющий развитие определенных идей. Под личностью О. Конт понимал существо, наделенное духовной силой,

принимающее участие в создании материальных и духовных ценностей, и в то же время существо внутренне противоречивое. Он исходил из того, что личность можно понять, только разобравшись в ее сложной, противоречивой сущности, представляющей собой переплетение противоборствующих религиозных, метафизических и позитивных идей.

Он прослеживает взаимосвязь между личностью, семьей и обществом и приходит к выводу о том, что не столько «социальный порядок» творит личность, сколько личность определяет становление определенного «социального порядка».

По О. Конту, возможность этого определяется наличием у личности потребности пребывать в обществе себе подобных и потребности в доброжелательной кооперации. В этих психологических характеристиках проявляется социальная природа личности и ее стремление к «всеобщему согласию». Поскольку в оценке общественных явлений социального мира личность руководствуется такими основаниями, как «любовь как принцип, порядок как основание и прогресс как цель».

Развитие данной проблематики проходило в русле классической социологии по линиям социологизма и психологизма и связано с полемикой Э. Дюркгейма и Г. Тарда. Э. Дюркгейм (1859 – 1917), опираясь на позиции социологизма, признающего объективное существование духовной жизни, полагал, что общество представляет собой социальную реальность как специфическую сферу бытия и деятельности, которая не сводима ни к биологической (природа), ни к психической (внутренний мир индивида) действительности. Э. Дюркгейм, опираясь на специфику группового сознания и группового поведения, утверждал, что «группа думает, чувствует, действует совершенно иначе, чем делали бы его члены, если бы они были разъединены». Он признавал объективный, надындивидуальный характер общества, его определяющую роль в организации индивидуального поведения личности. По Э. Дюркгейму социальная реальность не может быть сведена к реальности человеческой индивидуальности, поскольку имеет собственную природу и должна объясняться социальными фактами.

Специфическим видом социальных фактов выступают «коллективные представления» – традиции, обряды, обычаи, способы мышления, чувствования, деятельности и поведения. Коллективные представления существуют объективно, независимо от индивида, они принудительно воздействуют на него, заставляя его действовать определенным образом. Это фундаментальное положение раскрывает понимание Э. Дюркгеймом механизма регуляции социального поведения человека.

Признание Э. Дюркгеймом «жесткой» социальной детерминации индивидуального развития как однонаправленного процесса позволяет ему обосновать положение о том, что «человека делает человеком именно «всеобщее» — как символически представленное в его сознании общество».

По Э. Дюркгейму человек представляет собой «раздвоенную реальность» (*Homo duplex*), в которой индивидуальное и социальное сосуществуют, фактически не смешиваясь. Доказательством, что индивидуальное, связанное с физическими потребностями человека, и социальное, отражающее наличие у него понятийного мышления и морали, жестко разведены, выступает присутствие в языке различных дихотомий для описания природы человека (тело и душа, чувства и разум, инстинкт и сознание).

Эти положения Дюркгейма породили теоретическую дискуссию о характере и природе социальной реальности, степени детерминированности деятельности

индивида социумом и определили ведущие позиции французской социологической школы.

В отличие от взглядов Э. Дюркгейма, в которых центральная роль всегда отводилась обществу, формирующему человека, **Г. Тард** (1843 – 1904) сконцентрировал свое внимание на исследовании взаимодействия людей (индивидуальных сознаний), продуктом которого выступает общество. Он считал, что основой развития общества выступает социально-коммуникационная деятельность индивидов в форме подражания (имитации) – «общество, в конце концов, есть подражание». Г. Тард, как и другие сторонники теории подражания, полагал, что социальные законы – это законы подражания, каждый человек, как социальное существо, склонен к подражанию. Процесс подражания понимается как элементарное копирование и повторение одними людьми поведения других. Существующие способы взаимодействия, верования, установки и др. воспроизводятся из поколения в поколение с помощью подражания и способствуют сохранению целостности общества.

Подражания возникают и в случае появления удачных открытий или «изобретений» («нововведений»), которые являются результатом творческой деятельности немногочисленных одаренных личностей. По мнению Г. Тарда, деятельность новаторов и их изобретения определяют социальную эволюцию и способствуют развитию общества. Взаимодействие подражаний и «изобретений», выстоявших в противодействии оппозиции и вписавшихся в существующую культуру, ведет к возникновению новых общественных явлений, поскольку обыкновенные люди начинают подражать творцам-новаторам, усваивают «изобретения» и начинают их использовать. Г. Тард делает основной акцент на изучение индивидов, их потребностей, мотивов, влечений, имеющих иррациональную бессознательную природу, и выступает за создание социальной психологии как науки, которая должна стать фундаментом социологии.

Идея Г. Тарда о роли иррациональных факторов в социальном поведении личности нашла свое отражение в социально-психологической концепции **Г. Лебона** (1841 – 1931) «Психология масс». Г. Лебон раскрыл, что европейское общество вступает в «эру толпы» (XX в.), «главной чертой которой является замена сознательной деятельности отдельных индивидов бессознательной властью толпы». Он утверждал, что общественная жизнь все более определяется поведением толпы, которая в соответствии с психологическими характеристиками (анонимность (безнаказанность), зараза (распространение мнения), внушаемость (толпу можно заставить видеть даже то, чего нет на самом деле), стремление немедленно претворить свои идеи в жизнь, категоричность и др.) несет разрушительную силу.

По мнению Г. Лебона, психология толпы похожа на психологию дикарей, женщин и детей, которым свойственны импульсивность, раздражительность, неспособность обдумывать, отсутствие рассуждения и критики, преувеличенная чувствительность.

Г. Тард выступил в полемику с Г. Лебоном и отстаивал точку зрения о том, что XIX в., прежде всего, век публики. Противопоставляя понятия толпы и публики, Г. Тард определил критерий толпы как необходимость тесного физического контакта между людьми и критерий публики как достаточность умственных связей, предполагающих духовное единство, общность мнений и интеллектуальную общность.

В анализе проблемы личности и общества Г. Лебон продолжает развивать линию психологизма и уделяет много внимания изучению особенностей изменения сознания и поведения личности, включенной в большие группы:

- 1) становясь ее членом, человек приобретает большее сознание собственной силы и перестает обуздывать врожденные инстинкты, следовательно, повышается уровень его импульсивной активности;
- 2) вырвавшаяся на свободу иррациональность человека заставляет его жить больше чувствами, а не прислушиваться к доводам разума, следовательно, повышается уровень его эмоциональности и снижается уровень критичности;
- 3) возросшая в силу вышеперечисленного восприимчивость к внушению и подверженность заражению заставляют человека принести в жертву свои индивидуальные интересы и отказаться от произвольного поведения;
- 4) закономерным итоговым следствием являются снижение уровня индивидуальной ответственности и фактическая передача этой функции лидеру – «вождю массы», в котором персонифицируются утерянные каждым членом «массы» личностные атрибуты.

Необходимо отметить, что Г. Лебон характеризует личность с помощью ее безличностных характеристик. В дальнейших социально-психологических исследованиях «изучение личности через процессы деперсонализации, через недостаток личностности» будет достаточно долго преобладать.

Интерес к психологическим механизмам становления индивида как социального субъекта обусловил такую характерную особенность социально-психологических исследований личности, как изучение «поля социального» в личности через анализ структур индивидуального самосознания. Дальнейший поиск социального в личности в большей мере связан с ее детализацией.

Определенную роль в исследовании названной проблемы сыграла феноменологическая социологическая школа (Э. Гуссерль (1859 – 1938), М. Вебер (1864 – 1920) и др.). Э. Гуссерль отмечал, что «со времен Сократа человек становится темой как личность, в его специфической человечности, в духовной жизни сообщества. Он остается включенным в объективный мир, ставший величайшей темой Платона и Аристотеля». Основные положения феноменологического подхода к пониманию проблемы соотношения личности и общества заключаются в следующем:

- 1) социальная действительность – продукт конституирования нашего знания о ней, следовательно, традиции естественнонаучного знания, в частности принципы позитивизма, не применимы к изучению социальных явлений;
- 2) важнейшей способностью личности является способность интерпретировать и сводить к различным типам все разнообразие своих впечатлений о мире, следовательно, человек не может быть рассмотрен как социальный объект, он всегда субъектен в силу факта интеракции с социальной действительностью;
- 3) подлинно социальное в личности скрыто от глаз исследователей; научный интерес представляет не столько внешняя сторона социального (например, социальное поведение), сколько внутренняя (например, субъективное понимание человеком целей своего социального поведения). Следовательно, основная исследовательская задача состоит в описании природы обыденного сознания.

Таким образом, с точки зрения феноменологического подхода основная характеристика человека как социального субъекта заключается в его способности к смысловой и целевой интерпретации действительности, которая определяется «погруженностью» личности в поле культуры и языковую общность.

Интерес к социокультурным факторам развития личности для социальной психологии был заложен **В. Вундтом** (1832 – 1920) в десятитомном труде «Психология народов» (1900 – 1920). Основу позиции В. Вундта составляла констатация такого историко-географического факта как наличие вариативности образов жизни, обычаев, традиций разных народов. Анализировалось культурное разнообразие личности, особенности «национального характера», иерархические отношения между разными народами и т.п.

Влияние социального и биологического факторов на развитие личности обосновывает **В. Штерн** (1871 – 1938) в теории конвергенции. Он считал, что психическое развитие представляет собой саморазвертывание задатков, имеющихся у человека, которое направляется и определяется средой. В. Штерн в теории персонализма, изложенной в труде «Личность и вещь» (1906 – 1924), раскрывает закономерности формирования целостной личности, которая выступает как продукт социальной среды, т.е. социального фактора, так и наследственных predispositions, которые достаются человеку от рождения, т.е. биологического фактора. Социальный фактор (среда) и биологический фактор (диспозиции организма) приводят к возникновению нового состояния личности. По Штерну личность представляет собой самоопределяющуюся, сознательно и целенаправленно действующую целостность, обладающую определенной глубиной (сознательным и бессознательными слоями).

Итак, в западноевропейской социологии и первых социально-психологических концепциях представлены неоднозначные и во многом «многомерные» представления о социальной природе личности, социальной детерминации личностного развития, роли социального контроля, структуры индивидуального самосознания, которые в дальнейшем получили свое развитие в исследованиях основных психологических школ.

Идея личности в русской философской и социологической мысли. Во второй половине XIX в. социальная ситуация в России характеризуется демократизацией общественного устройства, в которой сложились исторические предпосылки осмысления Идеи личности и создания научных знаний о личности. Идеологические установки интеллигенции, стремление к просвещению народных масс, развитие народничества поставили исследователей перед необходимостью изучения взаимоотношений и ценностных установок разных социальных групп, прежде всего власти, интеллигенции и народа.

Влияние социокультурной ситуации на процесс формирования проблематики личности проявилось в том, что основными стали проблемы нравственного, духовного развития человека, осознания своих национальных особенностей, становления русского характера. Интерес к идеям личности обусловлен наличием в истории русской философской, социологической и психологической мысли тенденции к созданию универсальных теорий, претендующих на открытие основных закономерностей развития человека и общества.

Исторический контекст оказывал прямое и косвенное влияние на способы существования основных категорий и способов интерпретации феномена «личность». В это время обозначились два основных направления в изучении человека, изначально находившиеся в противостоянии. Первое связано с

естественнонаучным пониманием человека, разрабатывалось в трудах **И. М. Сеченова** (1829 – 1905) и его последователей. Его общественные ожидания и научные интересы совпадали в отношении поиска ответа на вопрос, что такое человек и как объясняется формирование его нравственности с позиций естественной науки. Как отмечал И. М. Сеченов, «теория несвободы воли» не отрицает свободы человека, а раскрывает, что желания и интересы воспитываются и развиваются в зависимости от той среды, в которой человек растет. По его мнению, общество должно заботиться о просвещении своих сограждан и правильном воспитании нравственной личности с сильной волей, действующей во имя высоких этических принципов.

Второе направление в изучении человека связано с традициями русской философии, представленными в работах Н. А. Бердяева, А. И. Введенского, Н. Я. Грота, Л. П. Карсавина, А. Ф. Лосева, И. О. Лосского, В. С. Соловьева и др.

Значительный вклад в развитие идеи личности внес **Н. А. Бердяев** (1874 – 1948). Он считал, что человек есть личность, но не по своей природе, а исключительно по духу. Именно в духе личность берет силы для свободного отношения к миру, определяет свое особое предназначение в мироздании, утверждает полноту своего единственного бытия в бытии вселенском.

По Н. А. Бердяеву, быть личностью – это быть индивидуальностью, высшей ценностью, универсумом в индивидуально-неповторимой форме. Он убежден, что ничто не может вторгаться в этот универсум без дозволения самой личности, наделенной правом и долгом защищать свою духовную свободу от других людей, общества и государства. В отличие от понимания Н. А. Бердяевым личности как «первичной целостности» и как духовного образования, не детерминированного даже Богом, в философии Л. П. Карсавина и И. О. Лосского высказывается мысль о том, что личность не является готовой данностью, она «должна себя неустанно созидать на протяжении всей своей жизни».

Л. П. Карсавин (1882 – 1952) утверждал, что личность всегда живет в социальной общности, а поэтому должна жить ее интересами, осознавать свою ответственность за нее. Он рассматривал личность в отношении к таким высшим личностям, как коллективы (семья, народ, церковь, человечество), частью, органом которых она является. Л. П. Карсавин подчеркивал, что «я» есть индивидуация высших, имеющих надиндивидуальный объем, социальных личностей.

По его мнению, «Я» человека постоянно пульсирует, то сужаясь до индивидуального «Я», то расширяясь до отождествления себя с высшими социальными личностями. Личность при этом получает свою ценность именно от этого высшего, или целого. В философии Л. П. Карсавина личность рассматривается с позиции единства не как «слагаемое из частей», а как полное взаимопроникновение личности и социальной общности.

По его мнению, проблема личности в истории разрешается в ситуативное данное процесса, поскольку «личность вне исторического процесса – чистая абстракция, нереальное и непонятное». Л. П. Карсавин полагал, что личность нельзя объяснить как результат взаимодействия различных влияний, изучая личность, исследователь должен выходить за пределы и самой личности и непосредственно данного ему материала, выяснять значение своего героя по влиянию его на других. Следуя методологическим положениям В. Дильтея, Л. П. Карсавин решал проблему понимания «и чужого душевного развития и развития социально-психического» посредством «сопереживания или вживания в них, вчувствования».

Н. О. Лосский (1870 – 1965) считал, что человек существо несовершенное, а личность – очередная ступень его развития на пути к сверхчеловеческому бытию. По Н. О. Лосскому весь мир состоит из личностей действительных и личностей потенциальных. Он утверждал, что развитие личности представляет собой эволюционный процесс, направленный на переход от потенциальной личности, воплощающей в себе образ Божий, к личности действительной как подобию Божию. Достижение действительной личности составляет цель развития всякой личности, достигается собственными свободными усилиями личности и представляет собой подвиг самой личности.

Так же как и Л. П. Карсавин, Н. О. Лосский рассматривал личность как часть, как момент иерархического целого – коллектива людей. Между земным человеком и абсолютно совершенной действительной личностью чрезвычайно много ступеней жизни. Такими ступенями у философа выступают все более и более усложняющиеся душа семьи, душа некоей социальной группы, душа нации (социальное бытие). Направление движения определяется свободным нравственным выбором личности между душевно-материальным царством (царством вражды) и проникнутым любовью Царством Духа. Для Н. О. Лосского личность самоценна, она служит сверхличностным целям, и не может быть средством для решения каких-либо сомнительных задач.

Отечественный историк и социолог **Н. И. Кареев** (1850 – 1931) в работе «Сущность исторического прогресса и роль личности в истории» (1890) разрабатывал проблематику взаимодействия личности и среды, которую считал главным призванием социологии. Личность, по Н. И. Карееву, выступает как субъект психических переживаний, мыслей, чувств; желаний и стремлений, составляющий исходный момент социальных процессов. Личность, в теории Кареева представлена как субъект истории, совмещающий в себе антропологические, психологические и социальные начала. Такое понимание личности составляет основу субъективизма как метода познания социальных явлений. Н. И. Кареев считает, что в изучении общества субъективизм неизбежен, поскольку отдельные события и общественный процесс в целом оцениваются с точки зрения определенного идеала.

По Н. И. Карееву, общество, с одной стороны, выступает в абстрактной форме, вне своих исторических, экономических и прочих особенностей, с другой стороны, общество – это сложная система психических и практических взаимодействий личностей. Оно делится на культурные группы и социальную организацию. Культурные группы составляют предмет индивидуальной психологии, их отличительными признаками являются не природные свойства, а именно те привычки, обычаи, традиции, которые возникают в результате воспитания. Вторую сторону общества представляет социальная организация как совокупность экономической, юридической и политической сред и изучается социологией.

Социальная организация рассматривается как результат коллективной психологии. Н. И. Кареев определяет положение личности в обществе: ее место в самой социальной организации (политический строй); защищаемые государственной властью частные отношения к другим лицам (право); ее роль в экономической жизни (экономический строй). Для Н. И. Кареева социальная организация выступает показателем предела личной свободы. Он утверждал, что в исторической, общественной и индивидуальной жизни нет определяющего

фактора, нет единой движущей силы; исторический вектор развития определяется совокупностью взаимодействующих факторов.

Н. И. Кареев возражал против упрощенных попыток отыскать «единый рычаг» как общественного, так и индивидуального развития и поддерживал «принципиальный плюрализм» концепции П. А. **Сорокина** (1889 – 1968), который полагал, что личность – это социокультурный индивид, и он является тем, кто есть исключительно благодаря действию социокультурных сил. Он утверждал, что все в его «я» (имя, научные идеи, религиозные взгляды, эстетические вкусы, моральные убеждения, манеры, экономическое положение, социальный статус и жизненный путь) предопределено обществом.

К. Д. Кавелин (1818 – 1885) в работе «Мысли и заметки о русской истории» (1866) отводил решающую роль личностному началу: «Для народов, призванных ко всемирно- историческому действию..., существование без начала личности невозможно... Личность, осознающая сама по себе свое бесконечное, безусловное достоинство, – есть необходимое условие всякого духовного развития народа». Смысл русской истории он видел в становлении и укреплении «начала личности» и повышении социального значения нравственной личности.

В работе «Задачи этики» (1885), которая оказала значительное влияние на молодое поколение 1880-х гг., К. Д. Кавелин выдвигал на первый план не права и свободу личности, а ее невыявленность и нравственную несостоятельность, глубоко переживая «нравственное ничтожество у нас личности». Он писал, что «юридическая личность у нас, можно сказать, едва народилась и продолжает и теперь поражать своею пассивностью, отсутствием почина и грубейшим, полудиким реализмом. Во всех слоях нашего общества стихийные элементы подавляют индивидуальное развитие. Не говорю о нравственной личности в высшем значении слова: она везде и всегда была и есть плод развитой интеллектуальной жизни и всюду составляет исключение из общего правила. Нет, я беру личность в самом простом, обиходном смысле, как ясное сознание своего общественного положения и призвания, своих внешних прав и внешних обязанностей, как разумное доставление ближайших практических целей и такое разумное и настойчивое их преследование. И что же? Даже в этом простейшем смысле личность составляет у нас почтенное и, к сожалению, редкое изъятие из общего уровня крайней распушенности».

По мысли К. Д. Кавелина, на Западе, где личность всегда была выпукла, ярка, разрабатывались теории, ограничивающие ее стремления, но эти теории имеют прямо иной смысл, попадая на русскую почву... Он исходил из определяющей роли личности, придавал особое значение ее нравственному становлению, которое и вело к преобразованию объективного мира в соответствии с нравственными идеалами. По его мнению, нравственное воспитание могло компенсировать недостаточность внешних (политических, правовых) факторов развития личности.

В становлении и развитии личностной проблематики сыграли важную роль исследования отечественных ученых В. М. Бехтерева, А. Ф. Лазурского, П. Ф. Лесгафта, И. П. Павлова, А. А. Ухтомского и др. пр психофизиологии, физиологии органов чувств, физиологии мозга, физиологии высшей нервной деятельности и другим естественно-научным дисциплинам.

А. Ф. Лазурский (1874 – 1917) впервые в отечественной науке разработал психосоциальную типологию личности, ставшую основой для последующих эмпирических исследований. Взгляды А. Ф. Лазурского на природу и структуру личности формировались под непосредственным воздействием идей В. М.

Бехтерева. По мнению В. М. Бехтерева, «личность представляет собою как бы две тесно связанные друг с другом совокупности следов, из которых одна теснее связана с органической, а другая – с социальной сферой». В структуре личности В. М. Бехтеревым подчеркивается роль социальной сферы, которая «является объединяющим звеном и возбудителем всех вообще следов психорефлексов, возникающих на почве общественной жизни и оживляющих те или иные органические реакции».

Личность по А. Ф. Лазурскому представляет собой единство и взаимовлияние двух психологических механизмов – эндопсихики и экзопсихики. В курсе лекций «Общая и экспериментальная психология» (1912) он утверждает, что эндопсихика – это совокупность психических (психофизиологических) функций (познавательные процессы, темперамент, характер, способности и др.), составляющих ядро личности.

Экзопсихика представляет собой совокупность отношений личности к внешним объектам, окружающей человека среде – природе, людям, различным социальным группам, науке, искусству и внутренней жизни индивида, формируется в процессе жизни. Введение А. Ф. Лазурским категории отношения поставило под сомнение механическое представление, в соответствии с которым воздействия среды на организм происходят по типу внешних толчков.

Основу типологии А. Ф. Лазурского составляют принципы активного приспособления личности к окружающей среде, разделения людей по уровню психической активности и по их психическому содержанию. Критерием деления стала степень развития нервно-психологической организации личности (интенсивность, сложность, координированность и сознательность ее проявлений, соотношенные со способностями и условиями жизни).

А. Ф. Лазурский в связи с этим **выделяет три психических уровня:**

- 1) низший уровень (максимальное влияние внешней среды на психику человека, среда подчиняет человека себе, не считаясь с его эндоособностями) – неприспособленные личности;
- 2) средний уровень (большая возможность приспособиться к окружающей среде, найти в ней свое место и успешно выполнять деятельность в условиях любой среды) – приспособленные личности.
- 3) высший уровень (наивысшее развитие экзопсихики, напряженность, интенсивность душевной жизни порождает желание творчески видоизменить окружающую среду согласно своим собственным влечениям и потребностям) — приспособляющие личности.

А. Ф. Лазурский обратил внимание на гармоничное соотношение экзо- и эндопсихики на всех уровнях, которое определил как чистоту типа. Чистый тип свойственен тем, чьи интересы, приобретенные знания и навыки, профессиональная деятельность соответствуют природным особенностям их нервно-психологической организации. Также он выделил комбинированные, переходные типы, в которых нарушено исходное равновесие эндо- и экзопсихики.

В труде «Классификация личностей» (1922) А. Ф. Лазурский излагает **типологию личности:**

- 1) представители низшего уровня соотносятся А. Ф. Лазурским с тремя типами: «рассудочные» (преобладает ум), «аффективные» – «подвижные», «чувственные», «мечтатели» (преобладает чувство) и «активные» – энергичные, покорно-деятельные и упрямые (преобладает воля);

- 2) на среднем уровне А. Ф. Лазурский выделяет две большие группы: «теоретики-реалисты» – ученые, художники, религиозные созерцатели и «практики-реалисты» – человеколюбцы (альтруисты), общественники, властные, хозяйственники;
- 3) на высшем уровне выделение типов происходит по видам ведущей деятельности, в соответствии с тем, ради чего эти люди живут и каковы их общечеловеческие идеалы: альтруизм, знание, красота, религия, общество и государство, внешняя деятельность, система, власть.

Необходимо отметить, что, переходя от низшего уровня к высшему, А. Ф. Лазурский исключает из описания типа черты характера и заменяет их свойствами личности.

Становление психологии личности связано с усилиями К. Д. Ушинского, Н. И. Пирогова, П. Ф. Каптерева и их демократически настроенных современников. В их концептуальных идеях преобладают аксиологические, цивилизационные и гуманистические традиции в подходе к человеку и связанные с ними идеалы нравственности, добра, человеколюбия. Н. И. Пирогов очень точно обозначил сложившуюся ситуацию в эпиграфе к своей статье «Вопросы жизни». Он приводит следующий диалог: «Кем вы хотите видеть вашего сына?». Ответ: «Человеком». Изумленный вопрос: «Но что такое человек? Такой профессии не существует». В философской антропологии формировался образ человека, ориентированного на необходимость осознания принципов развития и основных законов человеческой природы, раскрывающих особенности физиологии, психических процессов, душевных чувств и духовных возможностей.

Благодаря усилиям П. Ф. Каптерева и других ученых формировался понятийный аппарат психологии личности. П. Ф. Каптеревым одной из детерминант развития личности выделены «внутренняя сторона» – саморазвитие организма и «внешняя» – усвоение важнейших культурных приобретений. Проблема соотношения внешнего и внутреннего оснований позволила исследовать и описать психологические новообразования, влияющие на формирование личностных качеств детей и взрослых.

Таким образом, подходы к человеку во второй половине XIX столетия были основаны на прогрессивных идеях философов, педагогов и психологов-гуманистов. Философско-социологические и естественно-научные предпосылки создали два типа рассмотрения личности: субъектный и объектный. Следствием такого понимания личности явились противоречивые представления о различных сторонах и свойствах конкретного бытия человека, что привело к потере «целостности» личности.

Данный период изучения проблем личности выражался в создании психологических концепций личности, сочетающих в себе философский и конкретно-психологический аспекты. Это концепция П. А. Сорокина о человеке как интегральном феномене, которому свойственна логикозначимая взаимосвязь всех существенных компонентов его личности; концепция М. М. Троицкого о развитии личности путем психических превращений и преобразований внутренних личностных форм; учение В. С. Соловьева о «вечном» человеке и о человечестве как едином существе; «цельные учения о человеке» К. М. Бехтерева.

Социальная психология рассматривает личность как изначально данную в системе социальных связей и отношений, детерминированную ими и выступающую в качестве активного субъекта деятельности. Основная

проблематика личности в отечественной социальной психологии заключается в следующем:

- 1) выявление закономерностей, которым подчиняются поведение и деятельность личности, включенной в определенную социальную группу;
- 2) изучение конкретного жизненного пути личности, в целях выявления того, через посредство каких групп осуществляется влияние общества на личность;
- 3) анализ результата, полученного в ходе не пассивного следования влияниям общества, а активного освоения личностью всей системы социальных связей;
- 4) расширение сферы теоретического поиска и экспериментальной практики изучения проблем личности (проблемы социализации, социальной установки, идентификации и социально-психологических качеств личности).

Социальная психология выясняет, в каких конкретных группах, через какую из систем своей деятельности личность усваивает социальные влияния и в каких конкретных группах, через какие конкретные виды совместной деятельности она реализует свою социальную сущность.

Завершая анализ социально-психологических проблем развития личности, хотелось еще раз отметить, что развитие личности нами рассматривается как интериоризация системы функциональных напряжений социальной ситуации. Личность интериоризирует в себя не только культурные образцы и формы деятельности, как считают отечественные психологи, но также и социальные противоречия и напряжения, определяющие мотивы жизни, способы ориентировки и деятельности человека. Семья, Культура, Социум, взаимопроникая, взаимообуславливая, выступают детерминирующими системами, определяющими своими психологическими напряжениями и противоречиями развитие личности.

Раскрывая логику развития личности, В. К. Шабельников считает, что высшие, системные свойства являются первичными, так как заданы индивиду как функциональной органической системе более широкой и порождающей его системой. Именно они детерминируют строение и структуру свойств нижележащих уровней.

2.8.2 Социальное поведение: понятие, структура, виды

Проблема регулирования социального поведения личности относится к числу социально-психологических проблем, отражающих кризисное состояние современного российского общества, изменение его функционального состояния, разрушение системы высших, надличностных ценностей, определявших смысл общественного и личностного бытия. Проблема регулирования социального поведения связана с потерей личностью прежних социальных идентификаций, социальных ролей, выступавших первичным основанием для поведенческой ориентации. Рассогласование ценностного мира личности, трансформация норм и идеалов приводит к нарушению регуляции отношений в обществе и повышению безответственности личности за свои социальные действия.

В настоящее время в социальной психологии возрастает интерес к проблемам социального поведения личности, системе его регулирования во взаимосвязи с уникальностью человеческой личности, ее действий и поступков. Более заметной становится тенденция исследователей рассматривать проблемы, связанные с

изучением процессов самоорганизации, самоопределения личности в сфере своей социальной практики.

В зарубежных исследованиях проблематика социального поведения имеет сложившиеся традиции. Представитель функционализма У. Джемс раскрывает поведение как функцию сознания в выживании организма. Основоположники бихевиоризма Б. Скиннер и Дж. Уотсон провозглашают поведение предметом изучения в психологии. Поведение определяется ими как система внешне регистрируемых реакций, с помощью которых индивид приспосабливается к стимулам окружающей среды.

Отказавшись от понимания линейной детерминации социального поведения, наиболее детально эту категорию исследовали Э. Ч. Толмен (переменная «I» – «индивидуальность»), А. Бандура (подражание в социальном научении), Д. Роттер (локус-контроль), Р. Мартенс, Г. Тард, Г. Лебон (принцип подражания и психического заражения), Д. Хоманс (непосредственный контакт между индивидами) и др. В трудах западных ученых раскрывается сложная система детерминант социального поведения и конструируются активные методы поведенческого тренинга, которые предоставляют возможность осуществлять обучение, терапию и коррекцию социального поведения.

Существует большое разнообразие определений понятия «социальное поведение». В «теории поля» К. Левин рассматривает социальное поведение как функцию личности, действующей в отношении ее социального окружения, а в качестве мотивов поведения он выделяет истинные или ложные потребности. В целевом подходе (М. А. Робер, Ф. Тильман) социальное поведение понимается как «реакция, направленная на изменение ситуации с целью удовлетворения им своих потребностей». В интеракционизме (Дж. Мид, Г. Блумер) раскрывается, что социальное поведение проявляется при участии в большом коллективном процессе, в который человек вовлечен и основывается на интерпретациях значимых символов, несущих социальную информацию. Личность и ее поведение в данном случае представляют собой продукт взаимодействия с социумом.

Изучение проблемы социального поведения в отечественных исследованиях длительное время основывалось на деятельностном подходе, который разрабатывался в психологических школах С. Л. Рубинштейна и А. Н. Леонтьева. В деятельностном подходе личность рассматривается как условие и продукт деятельности. Для целостного понимания личности в системе ее социальных связей и взаимоотношений понятие «поведение» стало использоваться в отечественной психологии только с 80-х гг. XX в. Отечественные психологи в качестве побудительных сил социального поведения рассматривают потребности (А. В. Петровский), чувства, интересы, идеалы, мировоззрение (С. Л. Рубинштейн), установки (А. Г. Асмолов).

В психологическом словаре социальное поведение определяется как поведение, выражающееся в совокупности поступков и действий индивида или группы в обществе, и зависящее от социально-экономических факторов и господствующих норм. Источником поведения являются потребности, выступающие как форма связи человека с социальной средой его жизнедеятельности. В этом взаимодействии человек предстает как личность, во всем многообразии своих социальных связей.

Признаками социального поведения выступают его общественная обусловленность, сознательный, коллективный, активный, целеполагающий, произвольный и созидательный характер. В отечественной психологии понятие

поведения рассматривается в соотношении с понятиями «активность», «деятельность», а также «социальная активность», «социальная деятельность». Общим родовым основанием деятельности и поведения выступает активность.

Видовая специфика состоит в том, что предметная, практическая деятельность обуславливает субъект-объектные связи человека с окружающей средой, поведение – субъект-субъектную связь личности с социальной средой. Поведение выступает как форма существования личности, являющейся представителем той или иной группы, своеобразие поведения которой заключается в том, что это социальное поведение.

Социальное поведение является интегральной и доминирующей формой поведения и проявления личности. Все остальные виды активности определенным образом и в определенной степени зависят от него, обусловлены им. В социальное поведение включаются действия человека по отношению к обществу, другим людям и предметному миру, регулируемые общественными нормами нравственности и права. Субъектом социального поведения выступает личность и социальная группа.

Социальное поведение – это система социально обусловленных языком и другими знаково-смысловыми образованиями действий, посредством которых личность или социальная группа участвует в общественных отношениях, взаимодействует с социальной средой.

Структура социального поведения включает в себя следующие элементы: поведенческий акт, действие, поступок, деяние, несущие свою смысловую нагрузку, специфическое психологическое содержание и в совокупности, составляющие целостное, целенаправленное социальное поведение личности.

Поведенческий акт представляет собой единичное проявление поведения, элемент, воспроизводящий основные звенья его структуры. Структура поведенческого акта может быть рассмотрена с позиций концепции функциональных систем П. К. Анохина. Изучая физиологическую структуру поведенческого акта, П. К. Анохин пришел к выводу о необходимости различать два типа функциональных систем. Функциональные системы первого типа при помощи разнообразных механизмов автоматически компенсируют возникающие сдвиги во внутренней среде.

Функциональные системы второго типа обеспечивают приспособительный эффект благодаря выходу за пределы организма через связь с внешним миром, через изменения поведения и лежат в основе различных поведенческих актов, различных типов поведения. По П. К. Анохину, архитектура функциональных систем, определяющих целенаправленные поведенческие акты различной степени сложности, складывается из последовательно сменяющихся друг друга стадий:

- афферентный синтез,
- принятие решения,
- акцептор результатов действия,
- эфферентный синтез,
- формирование действия,
- оценка достигнутого результата.

Как мы видим, в структуре поведенческого акта представлены основные характеристики поведения, такие как целенаправленность и активная роль субъекта в организации поведения.

Социальные действия занимают центральное место в социальном поведении. М. Вебер в теории социального действия раскрыл его основные признаки: наличие

субъективного смысла возможных вариантов поведения, сознательная ориентация субъекта на ответную реакцию окружающих и ее ожидание. Социальные действия направлены на изменение поведения и установок других людей, удовлетворение потребностей и интересов воздействующих и зависят от выбора эффективных средств и методов их реализации.

М. Вебер выделял целерациональное, ценностно-рациональное, аффективное и традиционное действие, в зависимости от степени участия в нем сознательных, рациональных элементов.

Целерациональное действие основано на ожидании определенного поведения других лиц и использовании его для достижения индивидом своих целей. М. Вебер считает, что целерационально действует тот индивид, чье поведение ориентировано на цель, средства и побочные результаты его действий, кто рационально рассматривает отношение средств к цели и побочным результатам., т.е. действует не эмоционально и не на основе традиции или привычки, а на основе анализа разумного сочетания личной цели и социальной.

Наиболее распространены в реальной жизни ценностнорациональные действия. Они основаны на вере в ценность поведения, независимо от последствий, к которым оно может привести (принципы или чувство долга, направленные на моральное удовлетворение). Как считает М. Вебер, они подчинены «заповедям» или «требованиям», повиновение которым является долгом каждого человека. Реализуя ценностно-рациональные действия, воздействующий принципиально придерживается и полностью полагается на принятые в обществе ценности и нормы, даже в ущерб своим личным целям.

Традиционное действие – это привычное действие, которое совершается преимущественно без осмысления, на основе глубоко усвоенных индивидами социальных образцов поведения, привычек и норм.

Аффективное действие – это действие, обусловленное чувствами, эмоциями, совершенное в состоянии относительно кратковременного, но интенсивного эмоционального состояния, возникшего в ответ на стремление к немедленному удовлетворению жажды мести, страсти или влечения.

По мнению М. Вебера, традиционное и аффективное действия не являются социальными в полном смысле, поскольку реализуются чаще всего за пределами осознания и осмысления, их отличает низкая степень участия сознательных, рациональных элементов.

Социальные действия имеют общественное значение. Их основу составляет столкновение интересов и потребностей социальных сил общества, в связи с чем социальные действия выступают как форма и способ разрешения социальных проблем и противоречий. Они различаются по типам решаемых общественных задач (социальных, экономических, развития духовной жизни). Субъектами этих действий являются личности и социальные группы, действующие в определенной ситуации и обладающие общественно детерминированной мотивацией, намерениями и отношениями.

Психологические характеристики социальных действий определяются мотивацией, отношением к «Я» как источнику и субъекту действий, соотношением смысла и значения действий, рациональным и иррациональным, сознательным и бессознательным в их мотивации, а также субъективным смыслом совершаемых личностью действий.

Социально-психологические характеристики социального действия соотносятся с такими феноменами, как восприятие социального действия

ближайшего окружения; его роль в мотивации социального действия; осознание личностью принадлежности к определенной группе как фактором мотивации; роль референтной группы; механизмы социального контроля социального действия личности.

Поступок представляет собой личностную форму поведения, в котором осуществляется самостоятельный выбор целей и способов поведения, часто противоречащий общепринятым правилам. Поступком не являются автоматизмы, рефлексы, баллистические движения, действия – импульсивные, привычные, гетерономичные (выполняемые по приказу, служебной инструкции, внешним требованиям, согласно предписанной роли).

Поступок включает в себя творческий акт выбора целей и средств поведения, порой вступающий в конфликт с установленным, привычным, заведенным порядком. Поступок выступает как личностно-осмысленное, лично сконструированное и лично реализованное поведение (действие или бездействие), направленное на разрешение конфликта. По М. М. Бахтину, поступок обладает такими обязательными свойствами, как аксиологичность (нетехничность), ответственность, единственность, событийность. Поступок возникает благодаря формированию самосознания в подростковом возрасте (Л. С. Выготский).

Поступок как основная единица социального поведения характеризуется наличием внутреннего плана действия, в котором представлено сознательно выработанное намерение, прогноз ожидаемого результата и его последствий. Поступок может быть выражен: действием или бездействием; позицией, высказанной в словах; отношением к чему-либо, оформленным в виде жеста, взгляда, тона речи, смыслового подтекста; действием, направленным на преодоление физических препятствий и поиск истины.

При оценке поступка нужно учитывать систему социальных норм, принятых в данном социуме. Для поступка важен нравственный смысл действия, само действие следует рассматривать как способ осуществления поступка в конкретной ситуации. Поступки включены в систему нравственных отношений общества, а через них – в систему всех общественных отношений.

Деяние представляет собой совокупность поступков. В деянии как элементе социального поведения личности реализуется активность, имеющая высокую социальную значимость и результативность. Ответственность за социально значимые результаты несет сам субъект даже в том случае, если она выходит за пределы его намерений. Ответственность личности выражается в ее способности предвидеть социальные и психологические последствия собственной активности и основана на общественно-исторических критериях их оценки.

Целью социального поведения личности является преобразование окружающего мира, осуществление социальных изменений в обществе, социально-психологических феноменов в группе, личностных преобразований человека. Результатом социального поведения выступает формирование и развитие взаимодействий и взаимоотношений личности с другими людьми и различными общностями. Многообразие форм социальных связей и отношений личности как явления социального и многопланового обуславливает виды ее социального поведения.

Основаниями социально-психологической классификации видов социального поведения выступают следующие критерии:

- 1) *сферы бытия* – природа, общество, человек (производственное, трудовое, общественно-политическое, религиозное, культурное, бытовое, досуговое, семейное);
- 2) *социальная структура общества* (классовое поведение социальных слоев и страт; этническое поведение, социально-профессиональное, полоролевое, гендерное, семейное, репродуктивное и др.);
- 3) *процесс урбанизации* (экологическое, миграционное);
- 4) *система общественных отношений* (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);
- 5) *субъект социального поведения* (общественное поведение, массовое, групповое, коллективное, кооперативное, корпоративное, профессиональное, этническое, семейное, индивидуальное и личное поведение);
- 6) *активность-пассивность личности* (пассивное, приспособительное, конформное, адаптационное, стереотипное, стандартное, активное, агрессивное, потребительское, производственное, созидательное, инновационное, просоциальное, прокреативное, поведение по оказанию помощи другим людям, поведение по возложению ответственности или поведение атрибуции);
- 7) *способ выражения* (вербальное, невербальное, демонстрационное, ролевое, коммуникативное, реальное, ожидаемое поведение, ориентировочное, инстинктивное, разумное, тактичное, контактное);
- 8) *время осуществления* (импульсивное, переменное, длительно осуществляемое).

Главным субъектом социального поведения является личность, поскольку в многообразных формах и видах социального поведения преобладают социально-психологический и личностный аспекты. Исследователи отмечают, что системообразующим качеством социального поведения выступает нормативность, поэтому все виды социального поведения являются разновидностями нормативного, предписанного поведения.

2.8.3 Регуляторы социального поведения личности

Возникновение, становление и развитие поведения личности детерминированы определенными факторами и осуществляется по определенным закономерностям. Понятие детерминации по отношению к социальному поведению заменяется понятием регуляции, обозначающим упорядочивание, налаживание чего-то в соответствии с определенными правилами, развитие чего-то с целью привести в систему, соразмерить, установить порядок.

Поведение личности включается в широкую систему социальной регуляции: «мир вещей», «мир людей» и «мир идей». Субъектами регуляции социального поведения в целом выступают общество, малые группы и сама личность.

Личность включена в сложную систему общественных отношений (производственные, нравственные, правовые, политические, религиозные, идеологические определяют реальные, объективные, должные и зависимые отношения людей и групп в обществе), для осуществления которых существуют многообразные виды регуляторов:

I. Общественные (в широком смысле) внешние регуляторы:

- 1) социальные явления (общественное производство, общественные отношения, общественное мнение, общественное сознание, социально-экономическая ситуация и др.),
- 2) общечеловеческие (образ жизни, стиль жизни, социальный контекст, традиции, стереотипы, социальные ценности, этнос, социальные установки, быт, семья и др.) и духовно-нравственные (мораль, этика, менталитет, культура, субкультура, идеал, ценности, образование, идеология, СМИ, мировоззрение, религия) детерминанты,
- 3) политические (власть, бюрократия, социальные движения) и правовые (право, закон) отношения.

II. Социально-психологические явления (в узком смысле) – внешние регуляторы:

- 1) большие социальные группы (этнос, классы, слои, профессии, когорты),
- 2) малые социальные группы (общность, группа, сообщество, коллектив, организация, оппонентный круг),
- 3) 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).

III. Общие социально-психологические феномены (символы, традиции, предрассудки, мода, вкусы, коммуникация, слухи, реклама, стереотипы).

IV. Личностные составляющие социально-психологических регуляторов (социальный престиж, позиция, статус, авторитет, убеждение, установка, социальная желательность).

V. Социальные нормы как универсальная форма социальной регуляции поведения (правовые нормы, моральные нормы (правила поведения с точки зрения добра и зла), религиозные нормы (правила поведения, регулирующие отношения между людьми через призму божественного начала), корпоративные нормы (правила поведения, модели, шаблоны, образцы, императивы поведения, действий, отношений, регулирующие отношения людей в организациях), обычаи и традиции (стихийно сложившиеся правила поведения, закрепившиеся в результате многократного повторения, передаваемые из поколения в поколение), ритуалы и обряды (символические действия), а также деловые обыкновения, договорные нормы и т.п.).

Необходимо отметить, что личность в системе объективно существующей внешней детерминации социального поведения выступает как объект социальной регуляции. Но при изучении социального поведения личность рассматривается не только как субъект социального поведения но и как субъект его внутренней (субъективной) регуляции. Е. В. Шорохова отмечает, что регулятивная функция психического в поведении и деятельности проявляется с разной степенью

выраженности и интенсивности в таких блоках, как психические процессы, психические состояния и психологические качества.

Психические процессы в качестве внутренних (субъективных) регуляторов взаимодействия и взаимовлияния людей включают в себя:

- 1) когнитивные процессы (категоризация, каузальная атрибуция, схематизация и др.), через которые личность получает, перерабатывает, хранит, преобразует, конструирует и воспроизводит информацию, необходимую для организации социального поведения;
- 2) устную и письменную речь (в совместной деятельности и общении как формах социального поведения), находящиеся в единстве, взаимодействии и взаимопроникновении (язык выступает их общей основой и внешним регулятором поведения); внутренняя речь, социальная по происхождению, – один из психологических регуляторов поведения личности;
- 3) специфические психологические явления, такие как инсайт (непосредственное, мысленное постижение целого, а не результат анализа), интуиция (субъективная способность выходить за пределы опыта путем мысленного схватывания («озарения») или обобщения в образной форме непознанных связей, закономерностей), суждения (отношение говорящего к содержанию высказываний), умозаключения (умственное действие на основе свойственных индивидуальному сознанию норм выводов), решение задач (способность ориентироваться в сложных жизненных ситуациях, предвидеть ход событий без предварительного анализа и сложных логических рассуждений).

Субъективное семантическое пространство является обобщающим в когнитивном блоке внутренних регуляторов социального поведения личности. В. Ф. Петренко были выделены такие факторы реконструкции субъективных семантических пространств, как: оценка (приятный – неприятный, светлый – темный, красивый – безобразный), активность (активный – пассивный, возбужденный – расслабленный, быстрый – медленный), упорядоченность (упорядоченный – хаотичный, устойчивый – изменчивый), сложность (сложный – простой, неограниченный – ограниченный), сила (большой – маленький, сильный – слабый), комфортность (безопасный – опасный, мягкий – твердый, нежный – грубый). Процедура построения семантического пространства состоит из трех этапов: выделение семантических связей анализируемых объектов и построение матрицы сходства анализируемых объектов или их близости; математическая обработка матрицы факторным анализом; интерпретация выделенных факторов.

Психические состояния в качестве внутренних регуляторов поведения личности составляют: аффективные состояния (эмоциональное реагирование личности на действие кратковременных, сильных раздражителей), депрессия (состояние, характеризующееся отрицательным эмоциональным фоном и общей пассивностью поведения), настроения (эмоциональная реакция на значение для личности событий в контексте его жизненных планов, интересов и ожиданий), навязчивые состояния (непроизвольные, внезапно появляющиеся в сознании болезненные мысли или побуждения к действию, воспринимаемые человеком как чуждые и эмоционально-неприятные), фрустрация (состояние, вызываемое объективно или субъективно непреодолимыми трудностями, возникающими на пути к достижению цели или к решению задачи), отчуждение (характеристика межличностных отношений, при которых индивид противопоставляется окружающим, группе, обществу в целом, испытывая некоторую степень своей

изолированности), релаксация (состояние покоя, расслабленности, возникающее у субъекта вследствие снятия напряжения, после сильных переживаний) и др.

Психологические качества человека обеспечивают внутреннюю субъективную регуляцию социального поведения в двух формах:

1) *личностные свойства* (внутренний локус контроля (склонность человека приписывать ответственность за результаты своей деятельности собственным способностям и усилиям), активность (способность человека производить общественно значимые преобразования в мире), отношения (интериоризованный личностью опыт взаимоотношений с другими людьми в условиях социального окружения), идентичность (уподобление, отождествление с кем-либо), направленность личности (совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности и относительно независимых от наличных ситуаций), самоопределение (утверждение собственной позиции в проблемных ситуациях взаимодействия с окружающими), самосознание (знание человеком самого себя и отношение его к себе: к своим потребностям, влечениям, мотивам поведения, переживаниям и мыслям), самооценка (отношение к своим возможностям, оценка целесообразности своих действий и поступков, своих способностей и нравственных качеств), «Я-образ», «Я-концепция» (представление о своей индивидуальности, идентичности; определенное единство интересов, склонностей, ценностных ориентаций; определенная самооценка и самоуважение: переживание себя как субъекта реального, планируемого или идеального социального поведения личности), рефлексия (осознание действующим субъектом того, как он в действительности воспринимается и оценивается другими индивидами или общностями), стратегии жизни, жизненные планы и др.);

2) *социально-психологические качества личности* (диспозиции (осознанная готовность личности к оценкам ситуации и поведению, обусловленная ее предшествующим опытом), аффилиация (стремление человека быть в обществе других людей), аттракция (избирательная положительная установка на привлекательность другого человека), социальная позиция (установки и диспозиции личности относительно условий собственной жизнедеятельности, реализуемые и отстаиваемые ею в референтных группах), симпатии (устойчивые одобрительные эмоциональные отношения человека к другим людям, их группам или социальным явлениям), удовлетворенность (эмоционально-оценочное отношение личности к окружающим или группам), ответственность (осуществляемый в различных формах контроль над деятельностью субъекта с точки зрения выполнения им моральных принципов и правовых норм), статус (положение субъекта в системе межличностных отношений, определяющее его права, обязанности и привилегии), экспектации (система ожиданий, требований относительно норм исполнения индивидом социальных ролей), тревожность (субъективное проявление неблагополучия личности как результат взаимодействия с ее окружением), атрибуция (приписывание социальным объектам (человеку, группе, социальной общности) характеристик, не представленных в поле восприятия) и др.).

Важно отметить, что объективные (внешние) и субъективные (внутренние) регуляторы представлены относительно независимо друг от друга только для целей теоретического анализа. В действительности между ними существует диалектическая взаимозависимость. В соответствии с принципом детерминизма, сформулированного С. Л. Рубинштейном, внешние причины действуют, преломляясь через внутренние условия. Внешние регуляторы выступают как внешние

причины социального поведения личности, а через внутренние регуляторы преломляется действие разнообразных внешних детерминант.

«В результате диалектического взаимодействия внешних и внутренних регуляторов осуществляется сложный психологический процесс развития сознания, нравственных убеждений, ценностных ориентаций личности, выработка навыков социального поведения, перестройка мотивационной системы, системы личностных смыслов и значений, установок и отношений, формирование необходимых социально-психологических свойств и особой структуры личности».

Таким образом, в диалектике внешних и внутренних детерминант личность выступает в своем единстве как объект и субъект социальной регуляции поведения.

Основной регуляционный блок психических явлений представлен мотивационно-потребностной и волевой сферами личности.

В 30-е гг. XX в. американский психолог **Г. Мюррей** в рамках теории интеракционизма предложил классификацию мотивов на основе отношений «индивид-среда». Им были выделены внутренние (скрытые состояния) и внешние (давление, которое принимает вид угрозы или пользы) факторы мотивации. Результат их взаимодействия – тема, выступающая единицей анализа поведения.

Потребность представлена как конструкт, обозначающий силу, организующую восприятие, апперцепцию, интеллект, волю и действие таким образом, чтобы изменить в желаемом направлении имеющуюся ситуацию.

Г. Мюррей выделил два класса базовых потребностей: первичные (висцерогенные) и вторичные (психогенные). Висцерогенные потребности (в воде, пище, избегании холода и т.д.) связаны с функционированием организма; психогенные (потребность в аффилиации (поддержке) – потребность заводить друзей, в любви, в семье; потребность в достижении; потребность в избегании неудач, покровительства, порядка, игры, неприятия, осмысления и т.д.).

Г. Мюррей разработал Тематический Апперцепционный Тест (ТАТ), позволяющий анализировать придуманные испытуемым истории под влиянием специальных содержательных стимулов в виде предъявляемых картинок с точки зрения актуализуемых в них потребности, давления и темы. Специально разработанная форма этой методики сыграла большую роль в объективации и измерении мотивов.

По мнению Е. В. Шороховой, исследования В. Г. Асеева показали, что различные особенности мотивационной системы, такие как ее иерархический, многоуровневый характер, двухмодальное (положительное – отрицательное) строение, единство актуального и потенциального, процессуального и дискретного аспектов оказывают специфическое регулирующее влияние на социальное поведение личности. Пусковой механизм регуляции поведения осуществляют мотивация, мотив, мотивировка.

Основным источником мотивации являются потребности человека. В эмоциональной сфере личности (чувствах, эмоциях, настроениях) осуществляются личностное отношение к происходящему, к самому социальному поведению, оценка событий, фактов, взаимодействия и взаимоотношений людей.

Волевая регуляция (желание, стремление, борьба мотивов, принятие решения, осуществление волевого действия, совершение поступка) выступает завершающим этапом регуляции социального поведения и характеризуется использованием значительных волевых усилий, направленных на преодоление препятствий и трудностей.

Волевая регуляция зависит от силы потребности, интенсивности переживаемой человеком эмоции (которая может либо ослаблять, либо усиливать волевое действие), а также от волевого усилия человека и предполагает намеренно осуществляемый контроль побуждения к действию, сознательно принятому по необходимости и выполняемому человеком по своему решению. При необходимости торможения желательного для личности, но социально не одобряемого действия понимают не регуляцию побуждения к действию, а регуляцию действия воздержания.

Выделяют следующие механизмы волевой регуляции:

- 1) восполнения дефицита побуждения;
- 2) совершение волевого усилия;
- 3) намеренное изменение смысла действий.

Механизмы восполнения дефицита побуждения предполагают усиление слабой, но социально более значимой мотивации на основе оценки событий и действий, а также представлений о выгоде, которую может принести достигнутая цель. Дополнительной мотивацией к дефицитарному мотиву выступают эмоциональная переоценка ценности на основе действия когнитивных механизмов, опосредующих поведение внутренним интеллектуальным планом; мысленное построение будущей ситуации; предвидение положительных и отрицательных последствий деятельности.

Необходимость совершения волевого усилия определяется степенью трудности ситуации. Именно с помощью волевого усилия возможно преодоление трудностей в процессе совершения целенаправленного действия; оно обеспечивает возможность благополучного протекания деятельности и достижение ранее поставленных целей. Данный механизм волевой регуляции соотносят с различными видами самостимуляции:

- 1) прямая форма в виде самоприказов, самоободрения и самовнушения,
- 2) косвенная форма в виде создания образов, представлений, связанных с достижением,
- 3) абстрактная форма в виде построения системы рассуждений, логических обоснований и выводов,
- 4) комбинированная форма как сочетание элементов трех предыдущих форм.

Намеренное изменение смысла действий возможно в силу того, что потребность жестко не связана с мотивом, а мотив не однозначно связан с целями действия. Смысл деятельности, по А. Н. Леонтьеву, состоит в отношении мотива к цели. Формирование и развитие побуждения к действию возможно не только благодаря восполнению дефицита побуждения (с помощью подключения дополнительных эмоциональных переживаний), но и благодаря изменению смысла деятельности. Изменение смысла деятельности происходит следующим образом:

- 1) путем переоценки значимости мотива;
- 2) через изменение роли, позиции человека (вместо подчиненного стать лидером, вместо берущего дарующим, вместо отчаявшегося отчаянным);
- 3) с помощью переформулировки и реализации смысла в области фантазии, воображения.

Волевая регуляция в своих наиболее развитых формах означает подключение незначимого или малозначимого, но обязательного для исполнения действия, к смысловой сфере личности. Проблема волевой регуляции личности тесно связана с вопросом о волевых качествах человека.

Под волевыми качествами понимают такие особенности волевой активности человека, которые способствуют преодолению внешних и внутренних трудностей и при определенных обстоятельствах и условиях проявляются как устойчивые личностные черты. Наиболее важными волевыми свойствами являются целеустремленность, настойчивость, решительность, инициативность, самостоятельность, последовательность, смелость и др.

Волевая регуляция социального поведения личности может быть нарушена, вследствие чего возникает нежелание взаимодействовать с окружающими, или, наоборот, неумение справиться с неконтролируемой импульсивной активностью.

В отношении социального поведения личности можно выделить следующие виды нарушения волевой регуляции: апатия (отсутствие чувств, желаний и интересов, вследствие чего отсутствует эмоциональная оценка событий при сохранности ориентировки в ситуации взаимодействия с окружающими), могущество воли (К. Ясперс) (ощущение собственной силы, способности управлять происходящими событиями и собой, понимания, что другие люди, силы природы, события, неодушевленные предметы подчинены власти человека и находятся под его контролем), расстройство контроля над импульсами (неспособность сопротивляться импульсам, искушениям, привычным побуждениям).

Волевая регуляция позволяет личности приобрести новый смысл социального поведения, который не всегда определяется самой ситуацией, а чаще развертывается, как следствие актуальной социальной необходимости. Волевая регуляция представляет собой завершающую стадию в овладении человеком собственными процессами, наивысшим из которых является мотивационный. Вследствие этого волевая регуляция социального поведения личности представлена в произвольной форме мотивационного процесса, направленного на создание социально необходимого действия.

Регулирование поведения выступает как механизм организации взаимодействия и взаимоотношений людей во всех сферах жизнедеятельности, обеспечивающий управление и упорядочивание всех психологических компонентов этого процесса. Каналами, посредством которых осуществляется регулирование социального поведения личности, являются малые группы, совместная деятельность людей, общение, общественная практика, средства массовой информации.

Содержание действия механизмов социального регулирования заключается в создании внешних регуляторов поведения (норм, правил, образцов, инструкции, кодексов); регламентации поведения; его оценивании; определении санкций, их результатом может быть манипулирование личностью, модификация ее поведения, социальный контроль.

Процесс социального регулирования поведения реализуется на основе активного или пассивного усвоения норм и правил, упражнения, повторения, социализации и воспитания личности и предполагает формирование механизмов саморегуляции социального поведения (самовоспитание, саморегуляция, самообразование, самосовершенствование, самоопределение личности, ее социализация).

В процессе регулирования применяются социально-психологические механизмы регуляции, включающие такие средства воздействия, как внушение, подражание, подкрепление, пример, заражение; технологии рекламы и пропаганды; методы и средства социальной технологии и социальной инженерии;

социальное планирование и социальное прогнозирование; механизмы психологии управления. В результате регулирования поведения осуществляются взаимодействия и взаимоотношения людей, их совместная деятельность и общение с окружающими.

2.8.4 Индивидуальные схемы установок в стрессовой ситуации

В условиях кризисного развития современного мира все больше становится людей, неспособных конструктивно преодолевать трудные жизненные и стрессовые ситуации. Изучение поведения человека в стрессовых ситуациях позволило выявить механизмы совладания, или копинг-механизмы, определяющие успешность или неуспешность адаптации к жизненным обстоятельствам.

В отечественной психологии понимание стрессовой ситуации опирается на понятие личностного смысла, введенное А. Н. Леонтьевым и рассматриваемое как оценка жизненного значения для субъекта объективных обстоятельств и его действий в них. Представители теории установки Д. Н. Узнадзе и Ш. А. Надирашвили утверждают, что реакция индивида помимо стимула обуславливается установкой как его целостным психическим состоянием, формирующимся у субъекта под воздействием действительности.

К. Левин обосновал представление о том, что поведение личности определяет не ситуация, которая может быть описана объективно, а ситуация, которая дана субъекту в его переживании, как она существует для него. Возможность успешной адаптации или преодоления стрессовой ситуации определяется личностными ресурсами стрессоустойчивости, субъективными характеристиками восприятия и оценки, отношением к ситуации.

В настоящее время стрессовая ситуация понимается как один из видов социально-психологической ситуации, которая содержит объективные повышенные требования к адаптационным потенциалам и ресурсам человека, детерминирует изменения его психического состояния и качество взаимодействия с окружающими.

Поведение человека в стрессовой ситуации зависит от внешних обстоятельств, его индивидуальных особенностей и действий по ее преодолению, направленных на то, чтобы противостоять, уменьшить или выдержать требования окружающей среды. Необходимо отметить, что позитивные или негативные последствия каждой конкретной стрессовой ситуации будут зависеть от выбранной стратегии преодоления. Среди поведенческих реакций (установок) в стрессовой ситуации выделяют две основные:

- реакция бегства (бессознательная, механизмы психологической защиты),
- реакция борьбы (осознанная, механизмы совладания).

Бессознательные реакции, направлены на уход от разрешения стрессовой ситуации, к ним относятся механизмы психологической защиты. Защитные механизмы – это система регуляторных механизмов, которые служат для устранения или сведения до минимума негативных, травмирующих переживаний воздействия стресса на личность.

Представления о психологической защите сформировались в психоанализе. З. Фрейд в 1894 г. в работе «Защитные нейропсихозы» исследовал психологическую защиту как бессознательные, приобретенные в процессе развития личности способы достижения «Я» компромисса между противодействующими силами «Оно» или «Сверх-Я», а также внешней действительностью. Механизмы психологической защиты направлены на уменьшение переживания тревоги,

которая вызвана внутренним конфликтом. В данном случае механизмы психологической защиты представляют собой бессознательные процессы, с помощью которых «Я» пытается сохранить целостность и адаптивность личности. Концепция психологической защиты представлена А. Фрейд в труде «Эго и механизмы защиты» (1936). Хотя психоаналитики считают механизмы защиты частью любого невротического процесса, психологическая защита сама по себе не рассматривается как признак патологии.

В современных представлениях доминируют познавательные теории, в которых защитные механизмы определяются как защитные переоценки (реинтерпретации), характеризующиеся изменением значения факторов эмоциональной угрозы, собственных черт и ценностей. В основе защитной деятельности по снижению психического дискомфорта или повышению самооценки, лежит защита «Я» с помощью искажения процесса отбора и преобразования информации. Вследствие этого у человека сохраняется соответствие между имеющимися представлениями об окружающем мире, себе и поступающей информацией.

В отечественной психологии понятие «психологическая защита» рассматривается как важнейшая форма реагирования сознания индивида на психическую травму, направленная на защитную перестройку в системах взаимосвязанных психологических установок и отношений, в субъективной иерархии ценностей.

Наиболее распространенные и важные механизмы могут быть представлены в виде четырех групп.

Первая группа представлена защитными механизмами, которые объединяет отсутствие переработки содержания того, что подвергается вытеснению, подавлению, блокированию или отрицанию. *Вытеснение* – активное недопущение в сферу сознания или устранение из нее болезненных, тревожащих, противоречивых чувств и воспоминаний, неприемлемых желаний и мыслей. Это наименее дифференцированный и нередко малоэффективный способ защиты, но в той или иной мере он присоединяется к действию других защитных механизмов. Человек легко может забывать некоторые вещи, особенно то, что снижает чувство собственной ценности, несостоятельности как личности. Чаще этот механизм проявляется в обыденной жизни у людей с незрелым «Я», истерическими чертами характера и у детей. З. Фрейд обосновывал вытеснение как фундаментальный психический механизм формирования бессознательного. Он выделил три стадии вытеснения:

- 1) «первовытеснение» – непроизвольное «ускользание» из сознания отвергаемого содержания, которое в дальнейшем становится бессознательным ядром личности и предопределяет ее характер, установки, акцентуации;
- 2) «вытаскивание» с помощью ассоциаций новых желаний, смыслов из сознания, которые связаны с вытесненным содержанием;
- 3) сопротивление воспоминанию вытесненного или возврат на основе компенсаторных симптомов (сновидения, ошибочные действия).

Вытесненное содержание может оставаться в бессознательной сфере, или вырываться в сознание невротическими симптомами, или стать источником творческого вдохновения. На уровне культурно-исторического процесса искажение событий прошлого в памяти общества также распространены, как и вытеснения в индивидуальной психике. Из общественного сознания вытесняются

идеи, образы, ценности, чувства, т.е. все то, что не соответствует господствующей идеологии или искажается в угоду власти имущих и элитарных группировок.

Вытеснение опирается на механизм диссоциации. Диссоциация – механизм бессознательного отделения переживаний, идей или аффектов от процессов осознания и памяти. Диссоциированное содержание недоступно для воспоминания и осознания в силу того, что чрезмерно по силе и интенсивности боли и превышает способность Эго синтезировать и интегрировать его.

Близкими к описанному способу защиты считаются *механизмы перцептивной защиты* (автоматические реакции невосприятости при наличии болезненного расхождения между поступающей и имеющейся информацией), подавление (более сознательное, чем при вытеснении), избегание тревожащей информации, отвлечение внимания от осознаваемых аффектогенных импульсов и конфликтов), блокирование (задержка, торможение – обычно временное – эмоций, мыслей или действий, возбуждающих тревогу).

Отрицание представляет собой механизм бессознательного отказа признать существование некоторой болезненной реальности или субъективных переживаний, отвержение ситуаций, конфликтов, игнорирование фактов, очевидных для других людей. Отрицая признаки приближающейся старости, гомосексуальные наклонности, враждебность или умственную отсталость своего ребенка, нищету и насилие вокруг себя, человек может сохранить покой, внутреннюю свободу, избежать невыносимых мыслей, чувств и событий. Однако такой отказ неизбежно ведет к самообману и моральной деградации личности.

Вторая группа механизмов психологической защиты связана с искажением содержания мыслей, чувств, поведения человека. *Механизм рационализации* проявляется в безопасном, правдоподобном, логически и морально убедительном объяснении действительной и травмирующей причины собственного поведения, неприемлемых желаний, убеждений, а также интерпретации личностных черт (агрессивности как активности, безразличия как независимости, скупости как бережливости и т.д.).

Рационализация необходима для самооправдания, поскольку осознание истинного их содержания может привести к снижению чувства собственной ценности, повышению тревоги и другим отрицательным переживаниям. Рационализация обеспечивает маскировку истинных мотивов, поступков, мыслей или чувств посредством разумных, но неверных объяснений. Рационализацию как невротический бессознательный процесс бывает сложно отличить от рационального объяснения, особенно если она не противоречит официальной роли человека. Идеология и обыденный дискурс также стремятся рационализировать готовые идеи и сложившиеся позиции.

При защитном **механизме по типу интеллектуализации** вступает в действие стремление обрести контроль над тревожащими эмоциями и импульсами путем преобладания абстрактного размышления, рассуждения по их поводу вместо непосредственного переживания. Характерным признаком является «объективное» отношение к ситуации, чрезмерно рассудочный способ представления и попытки решения конфликтных тем без ощущения связанных с ситуацией аффектов. Аффекты отрицаются, подавляются или диссоциируются в соответствии со стилем совладания. Интеллектуализирование представляет собой разновидность компенсации.

Механизм изоляции заключается в бессознательном отделении той или иной эмоции от конкретного психического содержания или разрыве связей между

мыслями, а также между мыслями и действием. Вытесненная эмоция не исчезает, она усиливает в бессознательном тот или иной комплекс человека, чаще всего комплекс превосходства. Если в жизнедеятельности на основе изоляции формируется догматическая личность педанта, то в профессиональной сфере без изоляции невозможна деятельность философов, ученых, судей, арбитров и др., поскольку мысли, эмоциональность которых ослаблена, бесконфликтно дополняют или отвергают друг друга.

По Б. Спинозе, «чистый разум», «чистая наука» выступают продуктом бессознательной изоляции некоторых душевных сил. Полная изоляция может выступить механизмом отчуждения от окружающего мира в попытке личности защитить себя от дезорганизующего воздействия окружающих людей или некоторых ситуаций.

Защитный **механизм формирования реакции** или реактивное образование характеризуется совладением с импульсами, эмоциями, личностными качествами, неприемлемыми в силу каких-либо причин, путем бессознательной замены их на противоположные. Реактивные образования часто встречаются в длительных бытовых и семейных отношениях.

В процессе психоанализа пациент может демонстрировать свое нежелание лечиться или стремление оставаться больным, чтобы показать свое превосходство по отношению к психоаналитику, который как бы не может справиться с его болезнью; или же пациент с вытесняемой враждебностью по отношению к окружающим неосознанно может принять установку и поведение человека послушного и уступчивого.

Частным случаем формирования реакции является всепрощение, самопожертвование как разновидность отрицания и смещения. Частным случаем формирования реакции выступает юмор, с помощью которого человек обращает внимание на комичные или ироничные аспекты конфликтной или стрессовой ситуации, в результате их болезненные аспекты отрицаются.

Механизм смещения – механизм бессознательного переноса негативного чувства или импульса на другой, более безопасный объект-заместитель, в другую ситуацию или в другой контекст. Например, сдерживаемая агрессия подчиненного в отношении руководителя перемещается на других, зависимых от него работников.

Механизм проекции – форма защиты, при которой нежелательные и непризнаваемые собственные мысли, чувства, мотивы приписываются другому человеку, другим людям или культурам. Довольно распространенная форма проекции – обвинение другого человека во враждебности к индивиду, который стремится избавиться от признания в своих собственных враждебных чувствах. З. Фрейд раскрывает, что, не желая признавать в себе садистические побуждения, человек создает фантастический мир демонов и перекладывает на дьявола всю ответственность за зло. Свои лучшие идеальные качества человек проецирует на образ Бога, передает ему важные социальные функции служить идеалом, гарантом справедливости, указывать путь, осуществлять желания, объединять, утешать, наказывать зло.

Первоисточником религиозных проекций З. Фрейд считал отношения ребенка к отцу. Он раскрыл естественность и «нормальность» проекции во сне, а также познавательном процессе, что в дальнейшем стало основой создания проективных методов изучения личности.

Первоначально понимание человеком мира происходило на основе мифов, религиозных представлениях, которые выступают примерами коллективных проекций. Для снятия коллективных напряжений в культуре создаются специальные институты (праздники, карнавалы), в которых человек забывает о реальности и законах морали и пребывает в бессознательном. Такие институционализированные культурные проекции несут мощный стабилизирующий заряд.

В различных сферах общества проекции проявляются по-разному. Проекция и бессознательные образования активно вытесняются в труде и науке, применяются в религии и политике, стимулируют творческий процесс в искусстве и массовой культуре, способствуют манипуляции массовым сознанием средствами рекламы, СМИ.

В отличие от рассмотренного механизма смещения при **идентификации** человек отождествляет себя с более сильной личностью, в частности, имитируя агрессивную или дружелюбную манеру поведения в зависимости от ассоциируемых с ним чувств страха или любви.

По З. Фрейду идентификация как самоотождествление, как действие внутренних душевных сил, представляет собой процесс формирования личности.

Условием формирования полового самосознания является первичная идентификация с родителем одного пола.

Идентификация с родителем противоположного пола необходима для создания в дальнейшем гетеросексуальных, супружеских отношений. Возможна идентификация не только с любимым человеком, но и врагом, мучителем, палачом. Идентификация с великой личностью стимулирует активное личностное развитие, однако в случае патологии может стать манией величия.

Третью группу способов психологической защиты составляют механизмы разрядки отрицательного эмоционального напряжения.

К ним относится защитный **механизм реализации в действии**, при котором аффективная разрядка осуществляется посредством активации экспрессивного поведения. Этот механизм может составлять основу развития психологической зависимости от алкоголя, наркотиков и лекарств, а также суицидальных попыток, гиперфагии, агрессии и др.

Защитный **механизм соматизации** тревоги или какого-либо отрицательного аффекта проявляется в психовегетативных и конверсионных синдромах путем трансформации психоэмоционального напряжения сенсорно-моторными актами.

Некоторые авторы включают в защитную деятельность личности **механизмы сублимации**, преобразующие энергию инстинктивных влечений, обычно сексуальных, дезадаптивных чувств или импульсов в социально приемлемую активность.

Согласно психоаналитической теории, энергия сексуальных импульсов может быть трансформирована в более приемлемые и полезные для общества процессы художественного или научного творчества, спортивные достижения.

К четвертой группе могут быть отнесены механизмы психологической защиты манипулятивного типа. Защитный **механизм регрессии** имеет не однозначный смысл:

- 1) предполагает переход от сознательных форм психической активности к бессознательным, инстинктивным;
- 2) возвращение к упрощенным формам детского поведения (демонстрация беспомощности, зависимости) или пройденным стадиям развития;

- 3) стремление выразить неартикулированное содержание психики с помощью жестов, образов, слов;
- 4) возвращение либидо к его ранним объектам (материнская грудь, чрево матери).

Регрессия направлена на уменьшение тревоги и уход от требований реальной действительности, опасности или конфликтов, в связи с этим она может препятствовать развитию и предшествовать формированию невротических симптомов. З. Фрейд считал психику человека изначально регрессивной. Причинами индивидуальных регрессий являются средства массовой информации, навязчиво распространяющие повторяющиеся множество раз сообщения и фильмы об убийствах, военных действиях, терактах, авариях и катастрофах, сексуальном насилии.

З. Фрейд также исследовал регрессивные процессы в массовой психике, связанные с состоянием толпы, охваченной паникой или жадной мести. Регрессия группового сознания в настоящее время проявляется, например, в поведении спортивных фанатов, захваченных радостью победы или горечью поражения. З. Фрейд считал, что психика, освобожденная от контроля сознания, стремится к прошлому, он утверждал, что прошлое ребенка и прошлое дикаря всегда живы в человеке. Однако регрессия в прошлое может служить вдохновением для ученых, историков, писателей, а для психоаналитиков обеспечивать доступ к прошлому пациента, к пережитому им травматическому событию.

С помощью **механизма фантазирования** (в функции манипуляции) приукрашивая себя и свою жизнь, человек повышает чувство собственной ценности и контроль над окружением без утраты контакта с реальностью. Фантазирование считается дезадаптивным, в случае если замещает собой реальные взаимоотношения, действия или решение проблем (разновидность изоляции).

Защитный механизм ухода в болезнь предполагает отказ человека от ответственности и самостоятельного решения проблем, он оправдывает болезнью свою несостоятельность, ищет опеки и признания, играя роль больного.

Общепринятой классификации механизмов психологической защиты до сих пор не существует, и их список может быть продолжен. Защитные механизмы в некоторой мере способствуют стабилизации «Я» личности, но приводят к неадаптивной ригидности поведения, ограничивают возможности вскрытия и разрешения внутриличностного конфликта. Несмотря на различия между конкретными видами защит, их функции сходны. Они состоят в смягчении травмирующего воздействия нежелательных событий на психику, снижении уровня личностной тревоги, сохранении устойчивости и неизменности представлений личности о себе.

К реакции (установке) борьбы относятся копинг-механизмы (или механизмы совладания), они носят активный характер, в значительной мере определяют успешную или неуспешную адаптацию человека в новой, субъективно сложной стрессовой ситуации.

В современной психологии представлены три подхода в исследовании механизмов совладания: психодинамический, диспозиционный и когнитивно-поведенческий.

Впервые термин «coping» был использован Л. Мерфи (1962) в рамках психодинамического подхода, при изучении способов преодоления детьми требований, связанных с кризисами развития. Такими способами преодоления выступали активные усилия личности, направленные на овладение трудной

ситуацией или проблемой. Согласно психодинамическому подходу (Г. Е. Вайлант, К. Меннингер, Н. А. Хван и др.) механизмы совладания являются высшей степенью психической адаптации, предполагающей сознательное и гибкое поведение с целью снижения напряжения и преодоления интерпсихических конфликтов.

Представители диспозиционного подхода (И. А. Джидарьян, Д. Кошаба, Х. Левкурт, С. Мадди, Г. Оллпорт, Д. Роттер и др.) копинг понимают как относительно стабильные черты личности, как стиль поведения индивида, отражающие повседневную манеру поведения в жизненных ситуациях.

По мнению сторонников когнитивно-поведенческого подхода (Р. С. Лазарус, С. Фолкман, Ф. К. Халлигани и др.), копинг представляет собой стратегии действий в виде суммы когнитивных и поведенческих усилий, направленных на ослабление влияния стресса в ситуациях психологической угрозы физическому, личностному и социальному благополучию. Механизмы совладания рассматриваются как совокупность когнитивных, эмоциональных и поведенческих стратегий личности, направленных на адаптацию к жизненным событиям и стрессовым ситуациям, и реализуются в следующих формах:

а) в когнитивной (познавательной) сфере:

- отвлечение или переключение мыслей на другие темы;
- принятие ситуации как чего-то неизбежного (философия смирения);
- снижение серьезности создавшейся ситуации с помощью юмора, иронии;
- проблемный анализ сложившейся ситуации, обдумывание стратегии своего поведения;
- сравнение себя с другими, находящимися в относительно худшем положении;
- придание личностного смысла создавшейся ситуации, например, отношение к сложившейся ситуации как к вызову судьбы или проверке стойкости духа.

б) в эмоциональной сфере:

- отреагирование отрицательных эмоций в разумной, приемлемой форме;
- подавление отрицательных эмоций с сохранением самообладания, самоконтроля;

в) в поведенческой сфере:

- отвлечение – обращение к какой-либо деятельности;
- проявление альтруизма – забота о других, когда собственные потребности отодвигаются на второй план;
- активная защита – действия, направленные на изменение ситуации;
- активный поиск эмоциональной поддержки – стремление быть выслушанным, встретить содействие и понимание.

Р. С. Лазарус и С. Фолькман (1984, 1987) выделили следующие базисные копинг-стратегии: «разрешение проблем», «поиск социальной поддержки», «избегание», а также базисные копинг-ресурсы: «Я-концепция», «локус контроля», «эмпатия», «аффилиация» и «когнитивные ресурсы».

Копинг-стратегия разрешения проблем отражает способность человека определять проблему и находить альтернативные решения, эффективно справляться со стрессовыми ситуациями, тем самым способствуя сохранению как психического, так и физического здоровья.

Копинг-стратегия поиска социальной поддержки позволяет при помощи актуальных когнитивных, эмоциональных и поведенческих ответов успешно

совладать со стрессовой ситуацией. Отмечаются некоторые половые и возрастные различия в особенностях социальной поддержки: мужчины чаще обращаются за инструментальной поддержкой, а женщины за эмоциональной и инструментальной. Молодые пациенты наиболее важным в социальной поддержке считают возможность обсуждения своих переживаний, а пожилые – доверительные отношения.

Копинг-стратегия избегания позволяет личности уменьшить эмоциональное напряжение, эмоциональный компонент дистресса до изменения самой ситуации. Активное использование индивидом копинг-стратегии избегания можно рассматривать как преобладание в поведении мотивации избегания неудачи над мотивацией достижения успеха, а также как сигнал о возможных внутриличностных конфликтах (В. М. Ялтонский, 1994).

Основным базисным копинг-ресурсом является Я-концепция, позитивный характер которой способствует тому, что личность чувствует себя уверенной в своей способности контролировать ситуацию.

Интернальная ориентация личности как копинг-ресурс позволяет осуществлять адекватную оценку проблемной ситуации, выбирать в зависимости от требований среды адекватную копинг-стратегию, социальную сеть, определять вид и объем необходимой социальной поддержки. Ощущение контроля над средой способствует эмоциональной устойчивости, принятию ответственности за происходящие события.

Эмпатия, как копинг-ресурс, включает в себя сопереживание и способность принимать чужую точку зрения, что позволяет более четко ориентироваться в стрессовой ситуации и создавать больше альтернативных вариантов ее решения.

Копинг-ресурс аффилиация выражается как в виде чувства привязанности и верности, так и в общительности, в стремлении сотрудничать с другими людьми, постоянно находиться с ними. Аффилиативная потребность является инструментом ориентации в межличностных контактах и регулирует эмоциональную, информационную, дружескую и материальную социальную поддержку путем построения эффективных взаимоотношений.

Развитие и осуществление базисной копинг-стратегии предполагает достаточный уровень когнитивных ресурсов, позволяющих адекватно оценить как стрессовую ситуацию, так и наличия ресурсов для ее преодоления.

Наиболее распространенной является точка зрения, согласно которой психологическая защита характеризуется отказом индивида от конструктивного решения проблемы, а способы совладания подразумевают необходимость проявлять продуктивную активность, стремление справиться с трудностями. В настоящее время все больше внимания уделяется изучению механизмов эмоциональной и рациональной регуляции человеком своего поведения с целью оптимального взаимодействия с жизненными обстоятельствами или преобразования их в соответствии со своими намерениями. С. К. Нартова-Бочавер считает, что совладание есть индивидуальный способ взаимодействия с ситуацией в соответствии с ее собственной логикой, значимостью в жизни человека и его психологическими возможностями. Каждый человек обладает своей индивидуальной способностью справляться со стрессовой ситуацией и своим «пороговым уровнем» стресса. Для каждого человека характерна определенная степень безопасности, стабильности и предсказуемости событий, и чем они важнее для него, тем болезненнее он переносит стрессовую ситуацию. Однако оптимистичные, жизнерадостные люди психологически более выносливы в

отношении стрессовых ситуаций. У зрелых, гармоничных личностей среди реакций на стресс преобладают механизмы совладания, у незрелых, дисгармоничных, инфантильных личностей – механизмы психологических защит.

Очевидно, что по эффективности и конструктивности психологические защиты значительно уступают копинг-механизмам, поскольку являются более регрессионными и близкими к невротической симптоматике. Человек, использующий в стрессовых ситуациях психологическую защиту, «платит» большую цену, чем в случае использования копинг-стратегии.

Бессознательные психологические защиты требуют больших энергозатрат, они значительно искажают понимание ситуации, а это, в свою очередь, приводит к снижению эффективности взаимодействия с окружающим миром. И. М. Никольская раскрывает, что «эти затраты могут быть настолько существенны, и даже непосильными для личности, что в ряде случаев это может привести к появлению специфических невротических симптомов и к нарушениям приспособляемости».

Понятие «компенсация» широко используется во многих отраслях научного знания при анализе процессов живой природы, в сложных динамических саморегулирующихся системах. Компенсаторные процессы в их значении для личности и общества привлекают внимание зарубежных и отечественных психологов, философов и социологов (А. Адлер, В. М. Бехтерев, Ф. Е. Василюк, Л. С. Выготский, И. В. Давыдовский, А. М. Зимкина, Г. С. Ландсберг, В. Левассер, Ю. С. Савенко, Ю. К. Субботин, А. Дж Тойнби, Э. Фромм, К. Г. Юнг и др.). Компенсация понимается как процесс восполнения, возмещения, уравнивания чего-либо, но при этом она не может быть полностью объяснена принципом гомеостаза.

При компенсации происходит замещение утраченной психической функции более приемлемой для данного состояния организма способностью. Компенсаторный механизм – это понятие, определяющее элементы приведения резервов в активное и динамичное состояние для эффективного адресного использования, замещения или смягчения элементов разрушения жизни. Всякий конкретно взятый социум располагает определенным компенсаторным фондом, который позволяет достигнуть равновесия общественной системе, а личности обрести достижимый в данных условиях уровень целостности.

Представителями психоанализа впервые были раскрыты и обоснованы модели структуры личности и проанализирована роль компенсаторных механизмов в поддержании и сохранении ее целостности. А. Адлер разрабатывал проблему неполноценности и ее компенсации. Неполноценность, по А. Адлеру, нормальное, естественное для человека чувство, элемент общей схемы поведения, который должен рассматриваться в совокупности с такими элементами, как «компенсация», «жизненный стиль» и «социальное чувство». А. Адлер выделил следующие виды неполноценности:

- 1) физиологическая неполноценность отдельных органов (зрение, слух, вялые чувства и т.д.);
- 2) социально-культурные формы неполноценности (возраст, половые, экономические, политические и моральные отношения, неравенство социальных ролей и др.);
- 3) изначальная родовая неполноценность человека (именно из стремления преодолеть биологическую неполноценность возникла человеческая культура: техника, язык, социальная организация, мораль, наука, религия).

3. Фрейд отмечал ограниченность принципа неполноценности А. Адлера в том, что многим детям свойственен нарциссизм, они видят себя в «центре мира», в фокусе внимания окружающих. Многие больные, лишенные зрения, с ампутированными конечностями люди не чувствуют себя ущемленными. Можно чаще встретить людей излишне самоуверенных, чем страдающих комплексом неполноценности. Отвечая на критику, А. Адлер утверждал, что «комплекс неполноценности» – это только идея, объяснительный принцип, и дело не в фактической полноценности, критерии которой относительны и зависят от культуры, дело же в «генерализованном чувстве» неполноценности, которое вызывает приток сил и служит импульсом к действию.

А. Адлер считал, что большинство людей достигает «реальной компенсации», с помощью которой они успешно адаптируются к ситуациям жизнедеятельности. Условиями реальной компенсации, по А. Адлеру, является стремление к превосходству, власти, дающее «запас упорства», социальное чувство, которое вызывает интерес к другим людям, общественным событиям и заставляет включиться в мир культуры и взаимодействие с окружающими.

Он ввел понятие «сверхкомпенсация», раскрывающее, что усиленное внимание к слабому органу, его упорная тренировка при стечении благоприятных обстоятельств приводят к выдающимся достижениям и «выходу в гении».

А. Адлера привлекали случаи «псевдокомпенсации», в которых стремление к превосходству не находит социально оправданного применения, вызывает конфликты с окружающими и может привести к «бегству в болезнь». Причины ошибочной, невротической компенсации А. Адлер находил в неблагоприятных ситуациях в детстве, среди которых он выделяет:

- 1) врожденное несовершенство органов, ведущее к недомоганию и психической перегрузке;
- 2) избалованный ребенок, который привык жить в чрезмерной ласке и заботе, стал эгоистичным, капризным и не способен к терпению, сотрудничеству, может только брать, но не давать;
- 3) пренебрегаемый ребенок, который не знал, что такое любовь, душевная близость, откровенный разговор о жизненных проблемах, он не способен к любви и дружбе, и думает, что их не существует и доверять никому нельзя.

Чувство общности определяет систему представлений о себе и мире, направление жизни, ее стиль, источниками же энергии для развития личности выступают врожденные и бессознательные чувства неполноценности (желание преодолеть свой недостаток) и стремления к превосходству (желание быть лучше всех, самым умелым и знающим). А. Адлер считал, что эти чувства стимулируют как развитие личности, так и развитие общества в целом.

Механизмом, способствующим развитию этих чувств, выступает компенсация (неполная компенсация, полная компенсация, сверхкомпенсация и мнимая компенсация, или уход в болезнь). На основе соотнесения уровней развития чувства общности, видов компенсации и жизненного стиля А. Адлер создал одну из первых типологий развития личности.

Развитое чувство общности определяет социальный стиль жизни, позволяет ребенку создать достаточно адекватную схему ориентировки в ситуации взаимодействия с окружающими. Даже дети с неполной компенсацией меньше чувствуют свою ущербность, поскольку они могут компенсировать ее при помощи других людей, сверстников, от которых они не чувствуют отгороженности. В случае сверхкомпенсации взрослые люди с выраженными недостатками стараются

обратить свои знания и умения на пользу людям, их стремление к превосходству не превращается в агрессию против окружающих.

Неразвитое чувство общности выражается в формировании у ребенка различных невротических комплексов, приводит к изоляции ребенка от сверстников, отклонениям в развитии его личности. Неполная компенсация способствует возникновению комплекса неполноценности, неадекватной схемы ориентировки во взаимодействии, изменению жизненного стиля, ребенок становится тревожным, неуверенным в себе, завистливым, эгоцентричным, конформным и напряженным.

К мнимой компенсации приводит невозможность преодолеть недостатки или негативные психологические переживания, и тогда ребенок или взрослый человек начинают спекулировать своим недостатком, стараются извлечь привилегии из внимания и сочувствия, которые проявляют по отношению к ним окружающие их люди. У детей с неразвитым чувством общности в случае сверхкомпенсации стремление к самосовершенствованию трансформируется в невротический комплекс власти, доминирования и господства. Став взрослыми, такие люди не думают о пользе для общества, они используют свои знания для приобретения власти над окружающими, боясь потерять власть, они становятся еще более подозрительными, жестокими и мстительными.

По мнению А. Адлера, наиболее авторитарными и жестокими являются дети избалованные, отверженные дети отличаются наличием комплекса вины и неполноценности. Он считал, что умение сотрудничать с другими позволяет личности не только преодолеть чувство неполноценности, устоять в жизненных невзгодах, преодолеть трудности, но и принести свой вклад в развитие общества.

2.8.5 Социализация личности. Социальные установки и ролевое поведение личности

Проблеме социализации личности посвящено большое количество работ отечественных и зарубежных философов (Ж.-П. Сартр, М. Хайдеггер, К. Ясперс, М. К. Мамардашвили, Шевелев В. Н. и др.), социологов (У. Бронфенбреннер, Э. А. Домбровский, Э. Дюркгейм, Т. Парсонс, Б. Уолмен) и психологов (Г. М. Андреева, А. А. Деркач, Т. Кемпер, Т. Ньюком, А. Оллпорт, А. В. Петровский, Ж. Пиаже, К. Роджерс, В. Т. Шибутани). Учеными разработаны различные теоретические подходы.

Так, представители биогенетических теорий (Дж. Ст. Холл, А. Гезелл и др.) социализацию рассматривают как естественный процесс, подчиняющийся своим внутренним закономерностям, развитие личности определяется последовательностью этапов, прохождение которых необратимо и предполагает прерывистость и внезапность изменений. В социогенетических теориях (Р. Бенедикт, М. Мид и др.) социализация выполняет интегрирующую функцию, обеспечивает формирование чувства принадлежности к социокультурной общности, личность является продуктом различных культур.

Представители бихевиоризма и необихевиоризма (В. Скиннер, Э. Торндайк, А. Бандура, В. Уолтерс и др.) под социализацией понимают процесс социального научения, предполагающий наблюдение и подражание значимым моделям поведения. Важными элементами процесса научения выступают подкрепление, «замещающее подкрепление», самоподкрепление. На их взгляд, усвоенный набор моделей поведения и представляет собой личность. В классическом психоанализе

социализация рассматривается как процесс обуздания природных влечений при помощи защитных механизмов.

Представители неопрецидизма особое значение придают «Эго» как основной «адаптирующей инстанции» в процессе социального развития личности. Э. Эриксон раскрывает социализацию как идентичность с членами группы. В школе символического интеракционизма (Д. Мид, Т. Кемпер, Т. Ньюком) разрабатываются модели социализации на основе анализа социального взаимодействия, ролевого поведения, формирования «Я». Раскрывается, что основным результатом социализации является развитие самосознания личности. Представители гуманистической психологии (А. Олпорт, А. Маслоу, К. Роджерс и др.) понимают социализацию как самоактуализацию «Я-концепции».

Л. С. Выготский категорически выступал против интерпретации в зарубежных теориях социализации как перехода от биологического существования к жизни в качестве социализованной личности. Он решительно настаивал на том, что ребенок, родившись, уже задан как элемент определенной культуры, определенных социальных связей, поскольку он, родившись, уже является социальным существом, его изначально окружает взрослый, сложно структурированный социальный мир, полноправным членом которого ему еще только предстоит стать. Л. С. Выготский утверждал, что природа личности социальна: «В отличие от Пиаже мы полагаем, что развитие идет не к социализации, а к превращению общественных отношений в психические функции».

Он обращает внимание на то, что «не постепенная социализация, вносимая в ребенка извне, но постепенная индивидуализация, возникающая на основе внутренней социальности ребенка, является главным трактом детского развития».

В. К. Шабельников отмечает, что Г. Гегель в философском плане, а затем Л. С. Выготский в конкретно психологическом раскрывают логику социальной детерминации личности и психического развития человека. Общество предстает субъектом, формирующим нашу психику.

Представление о культурно-исторической детерминации развития личности (Г. Гегель, Л. С. Выготский, Э. В. Ильенков, Д. Б. Эльконин) предполагает соответствие или изоморфизм в духовной организации общества и личности. Развертываясь как функциональный орган общества, личность отражает ходом своего развития структуру напряжений детерминирующей ее социокультурной системы.

В отечественной психологии социализация понимается как усвоение индивидом социального опыта путем включения в социальную среду и воспроизведение системы социальных связей и отношений, как процесс активного усвоения индивидом ценностей и норм общества и формирование их в систему социальных установок, которая определяет позиции и поведение индивида как личности в системе общества.

***Социализация** – процесс и результат усвоения и воспроизводства индивидом социального опыта, системы социальных связей и отношений.*

Исследователи предлагают разные интерпретации понятия социализации, поскольку социализация неразрывно связана с представлениями о личности и о характере ее многообразных связей с обществом. Как видно из приведенных выше определений, социализация рассматривается, с одной стороны, как процесс активного усвоения индивидом социального опыта, социальных функций и

напряжений, системы социальных связей во взаимодействии с окружающими людьми.

С другой стороны, это процесс внутреннего индивидуального развития человека, направленный на социальное самоопределение через критическое осмысление полученного опыта, преобразование этого опыта и дальнейшее его возобновление и преумножение. В этом случае понимание взаимодействия человека с обществом включает в себя понимание общества и человека в качестве субъектов развития.

В ходе социализации человек не только обретает субъектные качества, нужные ему для жизнедеятельности в обществе, но и формируется как личность, способная конструктивно и творчески решать проблемы этого общества, создавать новые области социальной практики и ранее не существовавшие социальные общности.

И хотя определения этого процесса в исследованиях различных авторов во многом схожи, нельзя понимать социализацию однозначно. Сложности также связаны и с корректностью разведения понятия социализации с используемыми в отечественной психологической науке понятиями «развитие личности» и «воспитание».

Под развитием личности понимается процесс закономерного изменения как системного качества индивида в результате его социализации. Развитие личности рассматривается не как подчинение личности обществом или подавление ее биологической природы, а как выделение личности из общества «путем свертывания в ее системе части проходящего через нее движения общественной деятельности».

Личностные особенности формируются как психологическое обеспечение деятельности субъекта.

Признание личности субъектом социальной деятельности придает особое значение идее развития личности, поскольку процесс развития ребенка немислим вне его социального развития, а значит, и вне усвоения им системы социальных связей, отношений. В этом случае по объему понятия «развитие личности» и «социализация» некоторым образом совпадают, но акцент на активность личности более четко представлен в идее развития, а не социализации. Научное рассмотрение вопроса о социализации не снимает проблемы развития личности и предполагает, что личность понимается как становящийся во взаимодействии с социальной средой активный социальный субъект.

Для акцентирования идеи непрерывности, незавершенности социального развития личности используется понятие «социализированность».

Социализированность – соответствие человека социальным требованиям, предъявляемым к данному возрастному этапу, наличие личностных и социально-психологических предпосылок, обеспечивающих чисто нормативное поведение, или процесс социальной адаптации.

Понятие социализации включает в себя признаки социализированное и готовности к переходу в новые ситуации социального развития, подразумевает способность к адекватному восприятию новых социальных требований; избирательное отношение к социальным воздействиям; низкую социальную ригидность; сформированность личностных предпосылок для выполнения задач следующего этапа социализации.

Социализация продолжается в течение всей жизни, и особенностью социализации взрослых в непредвиденных социальных ситуациях (смена

идеологии, ценностных и поведенческих установок, смена постоянного места жительства, освобождение из мест лишения свободы и др.) является «ресоциализация».

***Ресоциализация** – один из аспектов реабилитации, характеризующийся возвращением или укреплением социальных связей, устранением проявлений общественной дезадаптации.*

Понятие «воспитание» употребляется в психологическом аспекте в двух значениях – широком и узком. В узком смысле воспитание рассматривается как обретение индивидом общественно признанных и одобряемых данным сообществом социальных ценностей, нравственных и правовых норм, качеств личности и образцов поведения под воздействием субъектов воспитательного процесса.

В качестве субъекта воздействия понимается специальный институт, взрослый человек, осуществляющий целенаправленный, планомерный процесс воздействия с целью передачи, привития ребенку определенной системы представлений, понятий, норм и т.д., но это не жестко манипулятивный процесс, а межличностное взаимодействие, отношения партнерства. В связи с целенаправленностью воздействующей стороны в реализации отношений, на нее в большей мере возлагается постановка целей, выходящих за рамки ситуации взаимодействия и рефлексия происходящего. Как мы видим, понятия «воспитание» в узком смысле слова и «социализация» отличаются по своему значению.

При употреблении понятия «воспитание» в широком смысле различия снимаются, поскольку воспитание трактуется как процесс социализации индивида, становления и развития его как личности на протяжении всей жизни в ходе собственной активности и под влиянием природной, социальной и культурной среды.

Субъектом воспитательного процесса в этом случае выступает все общество, вся система общественных связей, ориентированная на воспитание человека, готового жить и работать в современном для него обществе. Воспитание в широком смысле является ведущим и определяющим началом социализации.

Для анализа смысловых доминант социализации исследователи условно выделяют неразрывно слитые между собой четыре ее грани. Три грани характеризуют первую сторону социализации, связанную с «*вхождением*» человека в общество, это – инкультурация, интернализация и адаптация, вторую сторону социализации, отражающую активное воспроизводство человеком усвоенного социального опыта, отличает четвертая грань – рассмотрение социализации как процесса конструирования.

Процесс инкультурации раскрывает направленность индивида на освоение миропонимания и поведения, присущих базовой культуре, в результате чего формируются его когнитивное, эмоциональное и поведенческое сходство с членами данной культуры и отличие от членов других культур (М. Херсковиц, 1967). В социально-психологических исследованиях личности анализируются механизмы и виды трансляции культурно задаваемых норм и ценностей, моделей поведения, способов социальной категоризации, особенностей социальной идентичности и «Я-концепции». Достаточно много проводится теоретических и экспериментальных исследований становления личности в условиях этнической, политической и т.п. социализации (Л. М. Дробижева, Н. М. Лебедева, Л. М. Попов, В. Ю. Хотинец, У. Бронфенбреннер, М. Мид и др.).

Социализация может рассматриваться как процесс усвоения, интернализации индивидом различных модусов социального опыта (усвоение

моделей поведения и социальных значений: символов, ценностей и установок). Основной акцент в исследованиях поставлен на различных механизмах этого усвоения и самом содержании усвоенного. Особенностью современных исследований является то, что в них подчеркивается значение саморегуляции и самодетерминации как показателей личностной зрелости в ходе интернализации социальных влияний. Большое внимание в исследованиях отечественных психологов отводится изучению социализации отдельных свойств, состояний и процессов (А. А. Реан, Ю. П. Поваренков, С. И. Ерина, В. Н. Куницына и др.).

Понимание социализации как адаптации связано с анализом социализационного процесса с точки зрения его возможных результатов. Основным результатом социализации выступает формирование характеристик индивида, обеспечивающих его нормативное функционирование, а основным критерием в оценке социального развития становится его социальная успешность. Процесс достижения известного соответствия человека требованиям социальной среды определяется как процесс социальной адаптации, а нарушение его – как дезадаптация. Личность представляет собой психологическую структуру, преломляющую влияние разноуровневых социальных тенденций и преобразующую их в сценарии адаптивного поведения.

В психологических исследованиях обосновываются различные теоретические подходы к данной проблеме, выделяются факторы, определяющие успешность социально-психологической адаптации личности к социальным изменениям, профессиональной деятельности (К. А. Абульханова-Славская, А. В. Брушлинский, А. И. Донцов, Е. К. Завьялова, В. Карпов, В. А. Климов, Г. С. Никифоров, А. Л. Свенцицкий, В. Д. Шадриков и др.). В настоящее время психологи обращаются к проблеме социально-психологической адаптации в системе образования (Н. В. Клюева, А. А. Реан, Ф. Шевчук, В. А. Якунин и др.).

Исследователи придерживаются убеждения, что социально-психологическая адаптация человека в условиях социально-экономических преобразований представляет собой динамический механизм, обеспечивающий развитие социализации как исторического процесса. Его основная функция заключается в создании субъективных психологических регуляторов, которые, реализуясь в различные формы поведения и деятельности, служат основой для возникновения новых социальных норм, требований, ролей.

Понимание социализации как конструирования социальности позволяет преодолеть традиции «жесткого» детерминизма в решении проблемы взаимодействия индивида и общества. В настоящее время проблема конструирования субъектом социального мира является самостоятельным предметом анализа, составляя содержание психологии социального познания. Г. М. Андреева под конструированием понимает «приведение в систему информации о мире, организация этой информации в связные структуры с целью постижения ее смысла».

Результатом данного процесса становится создание человеком образа социального мира как сотворенной социальной реальности, частью которого является представление о самом себе как части этого мира – социальная идентичность. Представления о сущности процессов «социального конструирования» (М. Фуко, 1996; К. Герген, 1997; С. В. Штак, 2006 и др.) позволяют исследователям выявлять и изучать психологические закономерности формирования больших социальных групп (классы, страты и т.д.), прогнозировать

вероятность попадания людей, имеющих маргинальный статус (беженцы, инвалиды, малоимущие и т.д.), в группу «социальных аутсайдеров».

В современных условиях радикального изменения социальных отношений, институтов и ценностей особое место занимает система отношений личности и общества, так как именно с этой системой связаны наиболее драматические события и явления, вызванные разрушением социально-экономических отношений и мучительными поисками нового качества социума и новых способов взаимодействия.

Социальная детерминация многогранна, ее содержание определяют способы производства как материальной, так и общественной жизни, их взаимосвязь и взаимообусловленность открывают новые грани единства, системности и развития окружающего мира. Личность является как объектом, так и субъектом социальной детерминации.

Процесс социализации личности осуществляется на макро- (мировое сообщество, страна, общество, государство), мезо- (этнокультурные, региональные условия, СМИ) и микро- (семья, группы сверстников и субкультуры, школа) уровнях детерминации, роль которых существенно изменяется в течение всей жизни индивида.

В системе социальных детерминаций роль регулятивов, связывающих между собой системы социальных явлений и процессов, выполняют социальные институты (государство, бюрократия, армия, полиция, партии, общественные организации и движение, семья, религия и образование).

Феномен социального института обосновывается представителями современного институционализма. Сторонники «старого» институционализма (Т. Веблен, У. Гамильтон, Т. Парсонс и др.) рассматривают институты как деятельности личности. Личностные смыслы производны от места человека в системе общественных отношений и от его социальной позиции. Перемена социальной позиции человека влечет переосмысление его отношений к действительности, в некоторых случаях может привести к глубоким перестройкам всей совокупности личностных смыслов и проявиться в «потере себя» и утрате смысла существования.

Направленность личности в работах Л. И. Божович рассматривается как внутренняя позиция личности по отношению к социальному окружению и отдельным объектам социальной среды. Эти позиции могут быть различными в отношении к многообразным ситуациям и объектам, но в них можно констатировать доминирующую тенденцию, которая позволяет определенным образом прогнозировать поведение по отношению к новым ситуациям и объектам. Направленность личности также может быть рассмотрена в качестве predisposition, как предрасположенность личности действовать определенным образом, включающая в себя всю сферу ее жизнедеятельности, все самые сложные социальные объекты и ситуации.

Функции аттитюда. В работах М. Смита, Д. Брунера и Р. Уайта был намечен подход к проблеме функций аттитюда. Исследователи выявили следующие функции, которые выполняет социальная установка:

- 1) **функция оценки объекта**, выполняемая аттитюдом, задает «готовые» оценочные категории и позволяет субъекту оценивать с его помощью поступающую информацию соотносить ее со своими мотивами, целями, ценностями и интересами;

- 2) **функция социального приспособления** — аттитюд помогает субъекту оценить, как другие люди относятся к социальному объекту и направляет его к тем объектам, которые служат достижению поставленных целей. Социальная установка опосредует межличностные отношения: аттитюд может выступать как средство сохранения отношения человека с другими людьми, либо как средство разрыва этих отношений;
- 3) **экстернализация (функция воплощения)** связана с существованием у человека внутренних проблем и противоречий и является «выразителем» глубинных мотивов человека.

Д. Кац, интегрируя представления, разработанные в бихевиоризме, психоанализе, гуманистической психологии и когнитивизме, обосновал установку с точки зрения потребностей, которые она удовлетворяет, и выделил четыре функции.

Инструментальная функция выражает приспособительные тенденции поведения человека, аттитюд направляет субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей, помогает человеку заслужить одобрение и быть принятым другими людьми.

Эгозащитная функция — аттитюд способствует разрешению внутренних конфликтов личности, защищает людей от получения неприятной информации о самом себе и о значимых для него социальных объектах.

Функция выражения ценностей (функция ценности, самореализации) — аттитюд выступает как средство самоопределения, освобождения субъекта от внутреннего напряжения, выражения себя как личности в отношении к социальным объектам, организации своего поведения.

Функция организации знаний — аттитюд дает упрощенные указания относительно способа поведения по отношению к конкретному объекту, позволяет избежать чувства неопределенности и неясности, задает направление интерпретации событий.

Таким образом, социальные установки в процессе социального познания позволяют людям организовывать свои представления об окружающем мире и способах поведения по отношению к конкретным объектам или ситуациям, в процессе регуляции социального поведения помогают человеку самоопределяться, ориентироваться в изменяющихся условиях социального мира, выполняют функции эгозащиты и выражения ценностей.

Исследования аттитюдов, проведенные в современной зарубежной психологии, подтвердили их взаимосвязь с поведением, был выявлен ряд факторов, которые ослабляют эту взаимосвязь, раскрыто, что сильные установки предопределяют поведение личности. Экспериментально установлено, что влияние аттитюдов на поведение определяется силой или доступностью аттитюдов (Э. Аронсон). Доступность аттитюда зависит от высокой степени его осознанности индивидом (М. Снайдер, У. Суони и др.), наличия обширных знаний об объекте аттитюда (У. Вуд): чем больше человек знает об объекте, тем более доступной становится оценка этого объекта, и с большей вероятностью можно делать прогноз о его поведении.

Доступной для осознания и регуляции поведения социальная установка становится тогда, когда она сформирована в непосредственном опыте взаимодействия с объектом или многократно закреплена в памяти индивида (Р. Фазио, М. Занн, Д. Реган). Сила аттитюда может определяться скоростью и прочностью связи оценочной реакции на его объект.

Насколько аттитюды могут определять поведение личности и возможность его предсказывать, зависит не только от силы аттитюдов, но и от «внутренних» личностных и «внешних» ситуационных факторов, опосредующих их взаимосвязь.

К «внутренним», **личностным факторам**, определяющим взаимосвязь «аттитюд – поведение», исследователи относят мотивационный фактор, личную заинтересованность человека и самомониторинг.

Выявлено, что люди в организации своих действий руководствуются альтернативными аттитюдами в зависимости от того, насколько для них это выгодно. Например, принимая решение о том, выступить ли в защиту закрытия экологически вредного производства, человек будет оценивать не только угрозу загрязнения окружающей среды, но и то, что он может потерять работу в связи с закрытием этого предприятия. В этом случае проявляется влияние **мотивационных факторов** на «выбор» из альтернативных аттитюдов в связи с необходимостью удовлетворения более значимых для человека потребностей.

Личная заинтересованность человека (Л. Сивацек и У. Крано) понимается как ощущение человеком степени важности, необходимости чего-либо в своей жизни. Она определяется как мотивационными, так и ценностными факторами: чем более важен для человека результат действий, тем сильнее связь аттитюда и действия.

Самомониторинг (М. Снайдер) означает способ презентации себя в социальных ситуациях и регулирование поведения с целью произвести желаемое впечатление. Люди с высокой степенью самомониторинга умеют произвести хорошее впечатление, постоянно анализируют свое поведение и обращают внимание на реакцию окружающих, меняют свой образ действий, если он не достигает в обществе ожидаемого эффекта. Они ведут себя как «социальные хамелеоны», подстраивая свое поведение под ситуацию, чувствуя отношение других, поэтому они менее всего действуют в соответствии с собственными установками. Обладая выраженным самоконтролем, такие люди легко адаптируются к новой работе, новым ролям и взаимоотношениям.

В отличие от них люди с низким уровнем самомониторинга в меньшей степени подвержены влиянию своего социального окружения, вследствие чего они более доверяют собственным аттитюдам. М. Снайдер и У. Сван экспериментально доказали, что поведение людей с низким самомониторингом находится в большей взаимосвязи с аттитюдами, чем у людей с высоким уровнем самомониторинга.

Таким образом, по мнению зарубежных исследователей, «внутренние» личностные переменные (мотивы, ценности, индивидуальные особенности) в определенной мере влияют на взаимосвязь аттитюда и поведения.

Поведение личности во многом зависит и от «внешних», **ситуационных факторов**, оказывающих влияние как на аттитюды, так и на регулируемое ими поведение. Зарубежные исследователи выявили и описали более 40 различных факторов, определяющих сложные и неоднозначные связи установки и поведения.

Результаты экспериментов (Э. Джонс, Г. Сигалл, Р. Пейдж) продемонстрировали, что личные установки и установки, выражаемые внешне, отличаются друг от друга, поскольку внешнее выражение установок зависит от множества ситуационных причин и социальных влияний и поведение в большей мере направляется «истинными» аттитюдами.

На специфику связи «аттитюд – поведение» оказывают влияние ситуационные факторы, под которыми понимаются как глобальные социальные воздействия (например, ситуация социальной нестабильности, экономическая и

политическая ситуация в стране и т.д.), так и более «частные» ситуативные влияния. Выделяют такие уровни социального влияния, как социальные и культурные, институциональные и групповые и межличностные. При изучении взаимосвязи установок и поведения наиболее часто упоминаются следующие ситуационные факторы:

- 1) влияние на поведение человека установок и норм других людей (влияние значимых других и групповое давление);
- 2) отсутствие приемлемой альтернативы, поскольку несоответствие установки и поведения связано с невозможностью реализовать свой установку в реальности;
- 3) воздействие непредсказуемых событий побуждает человека поступать даже вопреки своим установкам;
- 4) нехватка времени в связи с занятостью, спешкой или стремлением решить сразу несколько проблем.

Как мы видим, поведение определяется не столько установками, сколько той ситуацией, в которой находится человек. В дальнейшем исследователи предположили, что для прогнозирования поведения необходимо учитывать как внутренние, так и внешние факторы, при помощи которых **намерения (интенции)** человека становятся реальным поведением. Взаимосвязи «установка – намерение – поведение» раскрыты А. Айзенем и М. Фишбаейном в теории когнитивного опосредования действия (модели обоснованного действия). Они экспериментально доказали, что основное влияние на поведение оказывают именно намерения (интенции) человека. Намерения определяются двумя факторами:

- 1) установкой по отношению к поведению;
- 2) субъективными нормами поведения человека (восприятие социального влияния).

Модель «обоснованного действия» основана на идее о рациональном осознании и проработке человеком информации о последствиях действий, оценке этих последствий и своих представлений о целесообразности поведения с точки зрения других людей. Модель успешно использовалась для прогнозирования различных видов поведения, хотя имела ряд недостатков, свойственных практически всем зарубежным «установочным» концепциям.

Основной недостаток этих концепций заключается в том, что в них личность действует в ситуации, изолированной от общих социальных условий жизнедеятельности человека. Исследователи не учитывают конкретные исторические, политические, социально-экономические условия, в которых реализуется поведение индивида, тем самым игнорируют проблему влияния, оказываемого обществом на личность. В «диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности» В. А. Ядовым предпринята попытка решения этой проблемы.

В. А. Ядов раскрывает иерархическую систему диспозиционных образований как готовности личности действовать в определенных условиях и удовлетворять определенные потребности. В регуляцию поведения и деятельности личности включены не только установки, но и другие диспозиционные образования, такие как первичные установки, базовые социальные установки и ценностные ориентации, функционирующие на разных уровнях ситуации или в разных условиях деятельности.

Целостная иерархия диспозиционных образований выступает как регулятивная система по отношению к поведению личности. По мнению В. А. Ядова, личность осуществляет поведение и деятельность не только в непосред-

ственной предметной ситуации, но и в условиях широкой системы социальных связей и отношений. Социальная ситуация рассматривается не только как внутренняя образующая диспозиции, но и как стимул для ее актуализации.

В отличие от зарубежных теорий, в «диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности» В. А. Ядова ситуация перестает быть внешним фактором, противопоставленным attitude в оказании влияния на поведение человека, связь между ситуацией и поведением устанавливается именно через систему диспозиций.

Г. М. Андреева отмечает, что концепция В. А. Ядова ликвидирует «вырванность» социальной установки из более широкого контекста и отводит ей определенное, важное, но ограниченное место в регуляции всей системы деятельности личности. В конкретных сферах общения и достаточно простых ситуациях повседневного поведения при помощи attitude можно понять предрасположенность личности или ее готовность действовать таким, а не иным образом.

Однако для более сложных ситуаций при необходимости решать жизненно важные вопросы, формулировать жизненно важные цели attitude не в состоянии объяснить выбор личностью определенных мотивов деятельности. В ее регуляцию здесь включаются более сложные механизмы: личность рассматривается не только в ее «ближайшей» деятельности, но как единица широкой системы социальных связей и отношений, как включенная не только в ближайшую среду социального взаимодействия, но и в систему общества.

Хотя на разных уровнях этой деятельности включается определенный уровень диспозиционного механизма, высшие его уровни так или иначе (необязательно в прямом виде, но через сложные системы опосредования) также играют свою роль в регуляции социального поведения и на низших уровнях. Одна из трудностей состоит в том, что при анализе факторов, преобразующих диспозиционную систему, необходимо наряду с учетом социально значимого материала иметь в виду и некоторые индивидуально-психологические особенности субъекта.

Таким образом, социальная установка, являясь системным образованием, включена в другие, более сложные системы, складывающиеся по разным признакам, и конечным регулятором поведения и деятельности личности оказывается взаимодействие этих сложных систем. Регуляция социального поведения должна быть истолкована в контексте всей диспозиционной системы личности, а не только со стороны той или иной социальной установки.

Социально-психологический анализ социальной роли имеет большое значение для понимания поведения личности. Истоки концепции социальных ролей восходят к трудам таких мыслителей, как Дж. Болдуин, М. Вебер, У. Джеймс, Э. Дюркгейм, Г. Зиммель, Ч. Х. Кули. К концу 60-х гг. XX в. в американской социальной психологии было проведено несколько сотен эмпирических и теоретических исследований.

Широкая популярность ролевых исследований объясняется, с одной стороны, тем, что проблема роли представляет большие возможности как для теоретических, так и эмпирических исследований, с другой стороны, ролевая теория содержит основополагающий подход к исследованию социального поведения личности. По проблематике социальных ролей наиболее известны работы Т. Сарбина, И. Гоффмана, Р. Линтона, Р. Мертон, Н. Гросса и др.

Американские социологи Джордж Герберт Мид (1863— 1931) и Рэлф Линтон (1893— 1953) в 30-х гг. одновременно стали использовать понятие «социальная роль». Дж. Мид не дал определения понятия роли, оно было привнесено им из сферы театра, обыденной жизни, в которых понятие роли использовалось как метафора, обозначающая феномены социального поведения (проявление схожего поведения у самых различных людей в сходных обстоятельствах).

По Дж. Миду «принятие роли другого», т.е. умение посмотреть на себя со стороны глазами партнера по общению, является необходимым условием для успешного осуществления любого акта взаимодействия между людьми. Дж. Мид рассматривает роли как систему предписаний в зависимости от статуса, поскольку социальные функции личности различаются как по горизонтали, так и по иерархии (сын — отец — сосед). Статус определяет положение человека в контексте социальных отношений, связей, может быть временным или устойчивым, постоянным. В рассуждениях о социальной роли личности Дж. Мид ограничивается примерами детских ролевых игр, которые он рассматривал одним из важнейших средств социализации личности.

Социальная роль, по Р. Линтону, выступает динамическим аспектом статуса, взаимосвязанного со структурой общества. Р. Линтон ввел понятия модальной и нормативной личности. В результате сходных процессов социализации люди не ведут себя одинаково, хотя могут попадать в сходные обстоятельства и выглядеть на первый взгляд похожими. Нормативная личность — та, черты которой лучше всего выражают данную культуру, это в некоторой степени идеал личности данной культуры.

Модальная личность — статистически более распространенный тип отклоняющихся от идеала вариаций. И чем более нестабильным становится общество (например, в переходные транзитивные периоды системных преобразований), тем относительно больше становится людей, социальный тип которых не совпадает с нормативной личностью. И наоборот, в стабильных обществах культурное давление на личность таково, что человек в своих взглядах, поведении и фантазиях все меньше отрывается от навязанного «идеального» стереотипа.

Существует мнение, что человек не может совместить роли, а играет «то за того, то за другого» (преподаватель с ректором — подчиненный, а со студентами — начальник). Линтон не исследовал процесс освоения роли и отношение индивида к ней. Дж. Мид, напротив, исследовал именно механизм освоения роли. Он ввел понятие ожидаемого поведения, разделяя «Я»: как «Я» сам и как «Я» в представлении других.

Труды этих исследователей положили начало двум научным школам, которые получили название символического интеракционизма и структурализма. Представители символического интеракционизма (чикагская школа — Г. Блумер, Э. Хьюз, А. Стросс, Г. Беккер, Т. Шибутани и айовская школа — М. Кун, Т. Партленд) понимали социальные роли как механизм приспособления, с помощью которого отдельная личность может успешно налаживать отношения с окружающими, понимать их и быть понятой людьми. При этом они решающее значение отводили опосредующей роли символов.

В отличие от них, последователи структурализма (Р. Мертон и Т. Парсонс) указывали на независимость социальных ролей от отдельного человека. Для них социальная роль выступала функцией социальной структуры, которая предстает перед индивидом — исполнителем роли в виде изначальной данности. Поэтому

благодаря социальным ролям общество может действовать как целостная система, в которую интегрируются отдельные индивиды.

Т. Парсонс рассматривает социальные роли как важный элемент в системе действия. Он считает, что любая активность человека детерминирована рядом факторов (природно-видовые характеристики, культурные образцы действий), которые в совокупности представляют собой систему. Т. Парсонс рассматривает действие как активность индивида в ситуации, движущей силой которой выступает стремление к вознаграждению или избеганию депривации. Индивид после оценивания внешних обстоятельств вступает в необходимое взаимодействие, следуя сложившимся в обществе шаблонам. Т. Парсонс описывает любую из ролей, опираясь на следующие основные характеристики:

- 1) эмоциональность (одни роли требуют эмоциональной сдержанности, другие – раскованности);
- 2) способ получения (одни роли предписываются и не требуют усилия для их приобретения, другие достигаются или завоевываются с помощью целенаправленных усилий (роли профессионального становления и др.));
- 3) масштаб (часть ролей сформулирована, строго ограничена и осуществляется по конкретному поводу, другая – предполагает, с одной стороны, практически неограниченный диапазон межличностных отношений, интереса к разным сторонам жизнедеятельности, с другой, их регулирование нормативными актами);
- 4) формализация (одни роли представляют собой формальное, жестко регламентированное действие в строго установленных правилах, другие – произвольное, неформальное, третьи – сочетают как регламентированные, так и произвольные действия);
- 5) мотивация (одни роли направлены на личную прибыль, другие на общее благо, во имя общего дела и т.д.).

М. Дойч и Р. Краусс, опираясь на работы Дж. Тибо и Г. Келли, выделяют следующие аспекты роли:

- 1) роль как существующая в обществе система ожиданий относительно поведения индивида, занимающего определенное положение, в его взаимодействии с другими индивидами;
- 2) роль как система специфических ожиданий по отношению к себе индивида, занимающего определенное положение, т.е. как он представляет модель своего собственного поведения во взаимодействии с другими индивидами;
- 3) роль как открытое, наблюдаемое поведение индивида, занимающего определенное положение.

В первом случае речь идет о представлениях других людей о том, как должен себя вести индивид, занимающий определенное положение, во втором – о его собственном представлении, как он должен себя вести в том или ином положении, и в третьем – о наблюдаемом поведении индивида, занимающего определенное положение, во взаимодействии с другими людьми.

Как видно, в большинстве случаев роль индивида при ее социально-психологическом рассмотрении связывается с его положением, статусом. При этом статус рассматривается не как объективное положение индивида в системе определенных социальных отношений, а как субъективная категория, т.е. «набор» или «организация ролевых ожиданий», которые подразделяются на ожидания-права и ожидания-обязанности индивида при исполнении им той или иной роли.

В большинстве ролевых теорий, посвященных анализу факторов, воздействующих на восприятие и выполнение индивидом той или иной роли, в структуре роли выделяют:

- 1) когнитивный аспект, раскрывающий знание роли, или представления о правах и обязанностях, связанных с данной ролью;
- 2) эмоциональный аспект, демонстрирующий значимость выполняемой роли;
- 3) поведенческий аспект, предполагающий наличие умения выполнять данную роль;
- 4) рефлексивный аспект, основанный на способности осознавать свое ролевое поведение.

Сторонники социодраматического подхода (К. Берк, И. Гоффман, Х. Данкен) проводят параллели между общественной жизнью людей и драматическим действием, которое разворачивается на сцене театра. Анализируя взаимодействия между людьми, они применяют такие термины театрального искусства, как актер, сцена, маска и т.д. Особое место в этом направлении занимает концепция «социальной драматургии» И. Гоффмана (1922 – 1982).

Отличительной чертой концепции является то, что Гоффман проводит почти полную аналогию между реальными жизненными ситуациями и театральным представлением, рассматривает реальных членов общества как актеров. Наиболее полно свои идеи И. Гоффман раскрывает в монографии «Представление себя другим в повседневной жизни». Применяя театральную терминологию, он исследует «технологии» повседневного ролевого поведения, обращая особое внимание на символические формы ролевого поведения. Он в основном использует метод наблюдения, анализирует примеры из художественной литературы, мемуаров, автобиографий, газет и журналов и даже из личных бесед.

И. Гоффман, абстрагируясь от целостных личностных характеристик индивида, рассматривает его только лишь как носителя самых различных ролей, заданных извне, не связанных ни между собой, ни с особенностями личности, ни с содержанием осуществляемой им деятельности, ни с объективными социально-историческими условиями. Однако он сводит весь смысл ролевого поведения к созданию определенного впечатления о себе у партнера по взаимодействию или у «аудитории». И. Гоффман анализирует только те факторы ролевого поведения, которые позволяют создать нужное впечатление.

Для эффективного взаимодействия партнеры должны иметь информацию друг о друге (внешность, предыдущий опыт взаимодействия с подобными индивидами и соответствующим окружением). Наиболее значимая информация содержится в словах и делах партнеров по взаимодействию, поскольку индивид в значительной степени способен держать эту информацию под своим контролем, что позволяет ему в определенных рамках создавать нужный «имидж» в глазах партнеров по взаимодействию.

При рассмотрении ролевого поведения И. Гоффман отдает предпочтение ролевой «партии» и вводит понятие «фасад» («front») исполнения роли, под которым понимает стандартные выразительные средства, намеренно или произвольно используемые индивидом во время исполнения роли. Элементами фасада выступают окружение, внешность индивида и манера поведения, причем он считает, что партнеры по взаимодействию ожидают друг от друга согласованности между окружением, внешностью и манерой поведения.

Он вводит такую характеристику, как место ролевого взаимодействия индивидов, выделяет «авансцену», где непосредственно осуществляется это

взаимодействие, и «кулисы», в пространстве которых происходит деятельность, имеющая отношение к исполнителю роли, но недоступная для глаз аудитории. Это необходимо, по И. Гоффману, для того, чтобы подчеркнуть более строгое следование требованиям роли на авансцене (например, в поведении врача, когда он общается со своим пациентом) и необязательное их соблюдение «за кулисами» (например, поведение врача вне поля зрения пациента).

С помощью разработанного понятийного аппарата И. Гоффман описывает тонкости «технологии» ролевого поведения индивида при исполнении им в повседневной жизни разнообразного репертуара социальных и межличностных ролей. Необходимо отметить, что процесс социального взаимодействия трактуется им как процесс приспособления и самомаскировки личности к ситуации, а индивид выступает как носитель многочисленных разрозненных, чуждых его личности ролей либо в качестве марионетки, либо циничного обманщика. И. Гоффман считает, что исследователь должен обращать пристальное внимание на приемы и условия успешного выполнения роли индивидом.

Под успешным выполнением роли он понимает получение личной выгоды для ее исполнителя независимо от объективных результатов его деятельности для данного общества или для данной группы. Поэтому оценка «правильности» ролевого поведения, по мнению И. Гоффмана, базируется не на выполнении функциональных требований роли и даже не на сознательности ее исполнения; главное для исполнителя роли заключается в том, чтобы создать у других, у «аудитории», впечатление, что он правильно выполняет данную роль.

Итак, представителями интеракционистской ориентации проведен социально-психологический анализ важного для понимания социального поведения людей феномена социальной роли, накоплен большой эмпирический материал, полученный в ходе лабораторных и полевых исследований ролевого поведения, разработаны классификации ролей, выявлены социально-психологические факторы и механизмы ролевого поведения. Однако существуют и некоторые методологические недостатки, такие как сведение всех социальных явлений к социально-психологическим, игнорирование содержательной деятельности личности в ролевом поведении и объективных социально-исторических условий, детерминирующих требования, которые предъявляются к ролевому поведению людей.

Г. М. Андреева считает, что социальная роль – есть фиксация определенного положения, которое занимает тот или иной индивид в системе общественных отношений. Отдельные роли предписаны от рождения (быть дочерью/сыном, внучкой/внуком, мужем/женой и др.), другие усваиваются прижизненно. Усваивая социальные стандарты поведения, человек усваивает и реализует социальные роли, учится оценивать себя со стороны и осуществлять самоконтроль. Личность выступает (является) тем механизмом, который позволяет интегрировать свое «я» и собственную жизнедеятельность, осуществлять нравственную оценку своих поступков, находить свое место в жизни. Ролевое поведение выступает как инструмент адаптации личности к определенным социальным ситуациям.

Д. А. Леонтьев считает, что освоение социальной роли – явление сложное и противоречивое, и выделяет в нем два аспекта: технический и смысловой. Технический аспект включает в себя восприятие сущности роли субъектом и овладение им ее содержанием. Освоение содержания роли происходит на основе механизма подражания. Многие социальные роли усваиваются легко, но отдельные требуют особых усилий и способностей.

Смысловой аспект социальной роли связан с отношением человека к собственной роли, с принятием человеком роли для себя на всех этапах ее усвоения. В освоении социальной роли важным является готовность человека к данному процессу и наличие внешней поддержки со стороны референтных субъектов.

В процессе усвоения социальной роли могут возникать следующие проблемы:

1. Проблема трудности усвоения роли. В организации своей жизнедеятельности человек постоянно осваивает новые роли, вследствие того, что меняются его возраст, позиция в семье (сын, муж, отец, дедушка), профессиональный статус, межличностные отношения и т.д. Освоение социальной роли может быть легким, а может сопровождаться значительными трудностями. В случае если технический аспект роли соответствует смысловому, то человек легко, без трудностей усваивает новую роль, овладевает ее содержанием, относится к ней позитивно. При рассогласовании технического и смыслового аспектов могут возникать сложные и противоречивые варианты освоения роли. В случае если человек выполняет свою роль плохо, в отношении него применяются санкции, вплоть до снятия с роли и передачи ее тем, кто вполне успешно справляется с ней.
2. Проблема неприятия роли. Неприятие роли может наблюдаться и в том случае, когда ее техническое содержание легко усвоено человеком. Он может продемонстрировать некоторое пренебрежение по отношению к той или иной социальной функции, которую он в данный момент исполняет, показывая тем самым, что он и его социальная роль не одно и то же. Он прежде всего – личность.
3. Проблема нарушения меры в ее усвоении. Уровень принятия человеком социальной роли для себя тоже может быть разным. Роль может быть использована как инструмент, средство, направленное к достижению определенной цели. В случае если роль становится целью, конечным результатом, к которому субъект стремится на протяжении длительного времени, то она может «покорить» личность и за ролью личность уже не будет видна. Феномен поглощения личности человека ролью был раскрыт Ф. Зимбардо.

Он экспериментально доказал, что ролевые предписания формируют поведение человека, при этом наблюдается явление деиндивидуализации как поглощения личности социальной ролью и потеря ею контроля над своей индивидуальностью (например, тюремщики и узники). Необходимо отметить, что общий ролевой репертуар в данном случае сокращается, и гипертрофированное развитие одной роли ведет за собой и одностороннее развитие. Вероятно, есть люди, для которых подобное освоение роли является нормальным.

Вопросы для самоконтроля

1. Отличие социально-психологического изучения личности от ее исследования в социологии и общей психологии.
2. Социальные установки как важнейшие составляющие социальной психологии личности.
3. Основные функции социальных установок.
4. Широкое и узкое определение термина «социализация».

5. Сферы, в которых проявляется процесс социализации.
6. Причинно-следственное объяснение людьми своего и чужого поведения, а также поведения тех людей, которые ему нравятся или не нравятся.

3 РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА:

3.1 Основная литература

1. Семечкин, Н. И. Социальная психология : учебник для вузов / Н. И. Семечкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 423 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08667-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492412>

3.2 Дополнительная литература

2. Гулевич, О. А. Социальная психология : учебник и практикум для вузов / О. А. Гулевич, И. Р. Сариева. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 424 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05490-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489130>
3. Социальная психология : учебник и практикум для вузов / И. С. Клещина [и др.] ; под редакцией И. С. Клещиной. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 348 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01175-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489769>
4. Чернова, Г. Р. Социальная психология : учебник для вузов / Г. Р. Чернова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 187 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08299-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494413>