

Социальная психология: конспект лекций

СОДЕРЖАНИЕ

ЛЕКЦИЯ № 1. Предмет, задачи и методология социальной психологии	2
ЛЕКЦИЯ № 2. Социально-психологическая характеристика личности	6
ЛЕКЦИЯ № 3. Понятие и стереотипы социального развития личности	10
ЛЕКЦИЯ № 4. Социальные взаимодействия и закономерности поведения личности в группе и обществе	14
ЛЕКЦИЯ № 5. Понятие социализации: этапы и механизмы ее воздействия на личность	18
ЛЕКЦИЯ № 6. Отклонения социального поведения	21
ЛЕКЦИЯ № 7. Понятие социальной роли и характеристика влияния ее на развитие личности	22
ЛЕКЦИЯ № 8. Общение как социально-психологическое явление	27
1. Понятие общения	27
2. Разновидности восприятия и взаимодействия объектов общения	30
ЛЕКЦИЯ № 9. Понятие социального конфликта и возможные пути его разрешения	34
ЛЕКЦИЯ № 10. Определение и характеристика социальных групп	37
ЛЕКЦИЯ № 11. Проблематика малой группы в социальной психологии	40
ЛЕКЦИЯ № 12. Лидерство – понятие и классификация	44
ЛЕКЦИЯ № 13. Теория и функции референтной группы	47
ЛЕКЦИЯ № 14. Динамические процессы, протекающие в группе	49
ЛЕКЦИЯ № 15. Социально-психологическая сущность и содержание явлений в группах	51
ЛЕКЦИЯ № 16. Социальная установка. Определение и классификация	55
1. Исследования понятия и динамики социальных установок	55
2. Разновидности существующих в обществе социальных установок	58
ЛЕКЦИЯ № 17. Исследования закономерностей межгруппового взаимодействия	61
ЛЕКЦИЯ № 18. Большие социальные группы	63
1. Психология нации	63
2. Психология класса	65
3. Толпа как стихийно организованная группа	67
ЛЕКЦИЯ № 19. Медицинская психология. Способы диагностики и лечения в психологии	70
ЛЕКЦИЯ № 20. Психологические проблемы личности в профессиональной деятельности	74
ЛЕКЦИЯ № 21. Взаимодействие психологии с другими социальными науками	77
1. Социальная психология в правосудии	77
2. Экономическая психология	78
3. Особенности социальной психологии политики	80
ЛЕКЦИЯ № 22. Психология религии. Особенности религиозного сознания	83
ЛЕКЦИЯ № 23. Методы и средства исследований в социальной психологии	85
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	87

ЛЕКЦИЯ № 1. Предмет, задачи и методология социальной психологии

Социальная психология как самостоятельная отрасль научного знания начала формироваться в конце XIX в., хотя само понятие стало широко употребляться только после 1908 г.

Некоторые вопросы социальной психологии были поставлены давно в рамках философии и носили характер осмысления особенностей взаимоотношения человека и общества.

Однако исследование собственно социально-психологических научных проблем началось в XIX в., когда социологи, психологи, философы, литературоведы, этнографы, медики стали анализировать психологические феномены больших социальных групп и особенности психических процессов и поведения человека в зависимости от влияния окружающих людей.

Поставленные проблемы трудно было изучать только в рамках существовавших тогда наук. Необходима была интеграция социологии и психологии, поскольку психология исследует психику человека, а социология – общество.

Основные этапы развития социальной психологии как науки.

Первый этап – становление социальной психологии как науки (с середины XIX в. по 1908 г.). Определяются предмет изучения и основные проблемы.

Издаются первые фундаментальные работы по основным вопросам социальной психологии.

На этом этапе решение и теоретический анализ социально-психологических проблем привлекают внимание специалистов различного профиля: психологов, социологов, философов, литературоведов, этнографов и т. д.

Большинство работ по социальной психологии было издано в первый период развития данной науки.

Второй этап (до середины 40-х гг. XX в.) характеризуется появлением научных социально-психологических школ, ориентированных как на разработку фундаментальной теории, так и на прикладные аспекты исследования.

Один из наиболее влиятельных социальных психологов этого периода – *К. Левин*, создатель теории групповой динамики.

Он исследовал проблемы социальных факторов воли как целенаправленного поведения; социальной психологии малых групп, лидерства, личности в группе и т. д.

Было проведено большое количество экспериментальных работ и одновременно разрабатывались фундаментальные теории, которые не потеряли своей актуальности в наше время.

Третий этап (с середины 1940-х гг. до наших дней). Он связан с решением практических задач, работой на социальный заказ. Экспериментальная психология продолжает свое развитие, фундаментальные теоретические разработки отступают на второй план.

Социальная психология обретает широкую популярность, вводится в общеобразовательные вузовские программы и является одним из обязательных предметов изучения для специалистов различных профилей.

Такое пристальное внимание к социально-психологическим вопросам вызвано потребностями совершенствования и стабилизации общественных отношений на всех уровнях социальной стратификации.

Разрабатываются так называемые малые теории, имеющие конкретное прикладное значение: социально-психологические особенности руководства детской группой, психология бизнеса, психология рекламы, психология формирования общественного мнения и др.

Сочетание слов «социальная психология» указывает на специфическое место, которое занимает эта дисциплина в системе научного знания.

Возникнув на стыке наук психологии и социологии, социальная психология до сих пор

сохраняет особый статус. Это приводит к тому, что каждая из «родительских» дисциплин включает ее в себя в качестве составной части.

Такая неоднозначность положения дисциплины имеет много причин.

Одна из них – объективное существование такого класса фактов общественной жизни, которые сами по себе могут быть исследованы лишь при помощи объединенных усилий двух наук: психологии и социологии.

Другой причиной двойственного положения социальной психологии является сама история становления этой дисциплины, которая вызревала в недрах одновременно и психологического, и социологического знания, родилась «на перекрестке» двух наук.

Все это создает трудности как в определении предмета социальной психологии, так и в выявлении круга ее проблем.

Потребности практики общественного развития диктуют необходимость исследования пограничных проблем.

Запросы на социально психологические исследования в условиях современного этапа развития общества поступают из всех сфер общественной жизни, особенно в связи с тем, что в каждой из них сегодня происходят радикальные изменения.

Такие запросы следуют из области промышленного производства, различных сфер воспитания, системы массовой информации, области демографической политики, спорта, сферы обслуживания и т. д.

Все это стимулирует интенсивное развитие социальной психологии на современном этапе. Необходимость этого усугубляется двумя обстоятельствами.

Во-первых, тем, что в истории существования советской социальной психологии как самостоятельной науки был довольно длительный перерыв и новый этап оживления социально-психологических исследований начался лишь в конце 1950-х – начале 1960-х гг.

Во-вторых, социальная психология по существу является наукой, стоящей весьма близко к социальным и политическим проблемам, а потому возможно использование ее результатов различными общественными силами.

Для социальной психологии актуально одновременное решение двух задач: выработка практических рекомендаций, полученных в ходе прикладных исследований, необходимых практике; «достраивание» своего собственного здания как целостной системы научного знания с уточнением своего предмета, разработкой специальных теорий и специальной методологии исследований.

Приступая к решению этих задач, необходимо очертить круг проблем социальной психологии, чтобы более строго определить задачи, которые могут быть решены средствами этой дисциплины.

Необходимо выделить из психологической проблематики вопросов, которые относятся к компетенции именно социальной психологии.

Поскольку психологическая наука в нашей стране в определении своего предмета исходит из принципа деятельности, можно условно обозначить специфику социальной психологии как изучение закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленных включением их в социальные группы, а также психологических характеристик самих этих групп.

Предмет социальной психологии определяется вопросом: «Что изучает данная наука как самостоятельная, независимая отрасль знания?»

Психология и социология – «материнские» дисциплины по отношению к социальной психологии. В то же время нельзя считать, что социальная психология – это лишь часть социологии и психологии.

Самостоятельность данной отрасли научного знания обусловлена спецификой **предмета исследования**, который не может быть изучен только в рамках какой-либо одной науки.

Существуют несколько точек зрения на то, что является предметом исследования социальной психологии.

Социальная психология изучает **личность** в группе, социуме, обществе.

В отличие от общей психологии, социальная психология исследует не просто

психические процессы индивида, а их специфику в связи с системой социальных взаимодействий.

С этой точки зрения предметом исследования является **человек среди людей**. Если и рассматриваются индивидуальные особенности субъекта, то только как результат социального развития, связанный с воспитанием и социализацией.

Человек изучается во всем многообразии его социальных связей: в процессе личностного развития на протяжении жизни, в системе взаимодействия на межличностном и формальном уровнях и т. д.

Особое внимание уделяется положению личности в группе, коллективе.

Социальная психология изучает **социальные группы** в обществе. Это прежде всего психологические характеристики групп, проблемы внутригрупповой динамики, внутригрупповых отношений, межгрупповых отношений и т. д.

Социальная группа рассматривается как функциональная единица, имеющая интегральные психологические характеристики, такие как групповой разум, групповая воля, групповое решение и др.

Создаются разнообразные типологии социальных групп, выделяется все большее количество критериев для анализа. Группа рассматривается как уникальная целостность, которая не может быть понята только на основании изучения субъектов, ее составляющих.

Группа есть нечто большее, чем совокупность членов. Она имеет собственные характеристики, существующие независимо от индивидуальных особенностей входящих в ее состав субъектов.

Социальная психология изучает **социальную психику**, или **массовидные явления психики**.

Выделяются различные явления, соответствующие этому понятию: психология классов, социальных слоев, массовых настроений, стереотипов и установок; общественное мнение и психологический климат, массовые действия и групповые эмоциональные состояния.

Изучается социально-психологический аспект традиций, морали, нравов и т. д. Исследуются психологические основы уникальных семиотических систем, создаваемых человечеством на протяжении веков.

Большинство современных социальных психологов считают, что социальная психология изучает и личность, и группы, и социальную психику, но в определенном контексте.

Социальный психолог **Г. М. Андреева** определила **предмет социальной психологии** следующим образом: социальная психология изучает закономерности поведения, деятельности и общения людей, обусловленные их включением в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп.

В рамках социальной психологии можно выделить несколько психологических школ, это: функционализм, бихевиоризм, гуманистическая психология, когнитивизм и интеракционизм.

Функционализм (или функциональная психология) возник под влиянием эволюционной теории в биологии **Ч. Дарвина** и эволюционной теории социального дарвинизма **Г. Спенсера**.

Г. Спенсер полагал, что основным законом социального развития является закон выживания наиболее приспособленных обществ и социальных групп.

Представители функционализма (**Д. Дьюи, Д. Энджелл, Г. Кэпп** и др.) изучали людей и социальные группы с точки зрения их социальной адаптации – приспособления к сложным условиям жизни.

Главная социально-психологическая проблема функционализма – проблема наиболее оптимальных условий социальной адаптации субъектов общественной жизни.

Бихевиоризм (позднее необихевиоризм) – поведенческая психология, изучающая проблемы закономерностей поведения человека и животного (**И. В. Павлов, В. М. Бехтерев, Д. Уотсон, Б. Скиннер** и др.).

Поведение рассматривалось как объективная, наблюдаемая реальность, которую можно

исследовать в экспериментальных условиях.

Центральная проблема бихевиоризма – проблема научения, т.е. приобретения индивидуального опыта посредством проб и ошибок.

Выделены четыре закона научения: закон эффекта, закон упражнения, закон готовности и закон ассоциативного сдвига.

Психоаналитическое направление связано с именем **З. Фрейда**. Исследовал проблемы бессознательных, иррациональных процессов в личности и в ее поведении.

Он полагал, что центральной движущей силой человека выступает совокупность влечений.

Некоторые из аспектов данного направления получили развитие в работах К. Юнга и А. Адлера.

Социально-психологические проблемы направления: конфликт человека и общества, проявляющийся в столкновении влечений человека с социальными запретами; проблема источников социальной активности личности.

Гуманистическая психология (**Г. Оллпорт, А. Маслоу, К. Роджерс** и др.) исследовала человека как полноценно развивающуюся личность, которая стремится реализовать свои потенциальные возможности и достигнуть самоактуализации, личностного роста.

В каждом нормальном человеке заложена тенденция к самовыражению и самореализации.

Когнитивизм трактует социальное поведение человека как совокупность преимущественно познавательных процессов и делает акцент на процессе познания человеком мира, постижении им сущности явлений посредством основных когнитивных психических процессов (памяти, внимания и т. д.).

Проблема когнитивизма – принятие решений человеком. Представители когнитивной школы (**Ж. Пиаже, Дж. Брунер, Р. Аткинсон** и др.) обращали особое внимание на знание человека и способы его формирования.

Интеракционизм (позднее символический интеракционизм) исследовал проблемы социального аспекта взаимодействия между людьми в процессе деятельности и общения.

Основная идея интеракционизма: личность всегда социальна и не может формироваться вне общества.

Особое значение придавалось коммуникации как обмену символами и выработке единых значений и смыслов.

Большинство психологических школ можно разграничить лишь с известной долей условности, поскольку все они исследуют человека в группе, обществе, мире.

Весь набор методов социально-психологического исследования можно подразделить на две большие группы: **методы исследования** и **методы воздействия**.

Последние относятся к специфической области социальной психологии, к «психологии воздействия».

Среди методов исследования различают методы **сбора информации** и методы ее **обработки**.

Методы обработки данных часто не выделяются в специальный блок, поскольку большинство из них не являются специфичными для социально психологического исследования.

Методы **сбора информации**: наблюдение, чтение документов (контентанализ), опросы (анкеты, интервью), тесты (наиболее распространен социометрический тест), эксперимент (лабораторный, естественный).

Наблюдение – «старый» метод социальной психологии. Главная проблема – обеспечить фиксацию каких-то определенных классов характеристик, чтобы «прочтение» протокола наблюдения было понятно и другому исследователю.

Изучение документов имеет большое значение, поскольку при помощи этого метода возможен анализ продуктов человеческой деятельности. Особая проблема возникает в связи с тем, что интерпретирует документ исследователь, человек со своими собственными, присущими ему индивидуальными психологическими особенностями. Важнейшую роль при

изучении документа играет способность к пониманию текста.

Для преодоления «субъективности» (интерпретации документа исследователем) вводится особый прием, получивший название «контент-анализ».

Это особый метод анализа документа, когда в тексте выделяются специальные «единицы», а затем подсчитывается частота их употребления.

Метод контент-анализа есть смысл применять только в тех случаях, когда исследователь имеет дело с большим массивом информации.

Опросы – распространенный прием в социально-психологических исследованиях.

Обычно критические замечания по этому методу выражаются в недоумении по поводу того, как же можно доверять информации, полученной из непосредственных ответов испытуемых, по существу из их самоотчетов.

Среди видов опросов наибольшее распространение получают в социальной психологии **интервью** и **анкеты**. Главные методологические проблемы заключаются в конструировании вопросника. Первое требование здесь – логика построения.

Чаще всего в социальной психологии применяют **личностные тесты**, реже – **групповые тесты**.

Тест – это особого рода испытание, в ходе которого испытуемый выполняет или специально разработанное задание, или отвечает на вопросы, отличающиеся от вопросов анкет или интервью. Вопросы в тестах носят косвенный характер.

Смысл последующей обработки состоит в том, чтобы при помощи «ключа» соотнести полученные ответы с определенными параметрами.

Эксперимент – один из основных методов исследования в социальной психологии. Различают два основных вида эксперимента: лабораторный и естественный.

Для обоих видов существуют некоторые общие правила, выражающие суть метода, например: произвольное введение экспериментатором независимых переменных и контроль за ними, требование выделения контрольной и экспериментальной групп, чтобы результаты измерений могли быть сравнимы с некоторым эталоном.

ЛЕКЦИЯ № 2. Социально-психологическая характеристика личности

Личность – это сознательный и активный человек, имеющий возможность выбирать тот или иной образ жизни.

Все зависит от личностных и психологических качеств, которые присущи личности, их необходимо правильно понимать и учитывать.

Социально-психологические особенности личности. Личность человека как члена общества находится в сфере влияния различных отношений, складывающихся в процессе производства и потребления материальных благ.

Процесс формирования личности происходит как под влиянием сферы политических отношений и идеологии.

Идеология как система идей об обществе оказывает огромное влияние на личность, во многом формирует содержание ее психологии, мировоззрение, индивидуальные и социальные установки.

На психологию личности влияют и отношения людей в социальной группе, в которую она входит.

В процессе взаимодействия и общения происходит взаимовлияние личностей друг на друга, вследствие чего формируется общность во взглядах, социальных установках и других видах отношений к обществу, труду, людям, собственным качествам.

В группе личность завоевывает определенный авторитет, занимает определенное положение, играет определенные роли.

Личность – не только объект общественных отношений, но и их субъект, т. е. активное звено.

Личность – это конкретный человек, являющийся представителем определенного государства, общества и группы (социальной, этнической, религиозной, политической,

половозрастной и т. д.), осознающий свое отношение к окружающим его людям и социальной действительности, включенный во все отношения последней, занимающийся своеобразным видом деятельности и наделенный специфическими индивидуальными и социально-психологическими особенностями.

Развитие личности обусловлено разными факторами: своеобразием физиологии высшей нервной деятельности, анатомо-физиологическими особенностями, окружающей средой и обществом, сферой деятельности.

Своеобразие физиологии высшей нервной деятельности личности – это специфика функционирования ее нервной системы, выражающаяся в разнообразных характеристиках: соотношении процессов возбуждения и торможения в коре головного мозга, проявлении темперамента, эмоций и чувств в поведении и т. д.

Анатомофизиологические особенности личности – характеристики, которые зависят от анатомической и физиологической структуры тела человека, оказывающей серьезное влияние как на его психику и поведение, так и на подверженность последних действиям обстоятельств и других людей.

Важнейшими факторами формирования личности выступают **природно-географическая среда и общество**.

Макросреда – общество в совокупности всех его проявлений. **Микросреда** – группа, микрогруппа, семья и так далее – также является важной детерминантой формирования личности.

В микросреде закладываются важнейшие нравственные и морально-психологические характеристики человека, которые необходимо учитывать, а также совершенствовать или трансформировать в процессе обучения и воспитания.

Общественно полезная деятельность – это труд, в условиях которого развивается человек и формируются его важнейшие качества.

Социально-психологическая характеристика личности как описание всего комплекса присущих ей характерных особенностей имеет внутреннюю структуру, включающую определенные стороны.

Психологическая сторона личности отражает специфику функционирования ее психических процессов, свойств, состояний. **Психические процессы** – психические явления, обеспечивающие первичное отражение и осознание личностью воздействий окружающей действительности.

Психические свойства – наиболее устойчивые и постоянно проявляющиеся особенности личности, обеспечивающие определенный уровень поведения и деятельности, типичный для нее. Свойства личности: направленность, темперамент, характер и способности.

Мировоззренческая сторона отражает общественно значимые ее качества и особенности, позволяющие занимать достойное место в обществе.

Социально-психологическая сторона отражает основные качества и характеристики, позволяющие ей играть определенные роли в обществе, занимать определенное положение среди других людей.

Широкое распространение получило представление, связанное с психоанализом, о послойной структуре личности (**И. Хофман, Д. Браун** и др.): внешним слоем являются идеалы, внутренним – «глубинные» инстинктивные влечения. **Л. Клягесом** предложена схема, включавшая компоненты личности и характера:

- 1) материя;
- 2) структура;
- 3) движущие силы.

Американский психолог **Р. Кеттел** указывает на три аспекта личности:

- 1) интересы;
- 2) способности;
- 3) темперамент.

Л. Рубинштейн рассматривает личность в трех планах, таких как:

- 1) направленность (установки, интересы, потребности);

- 2) способности;
- 3) темперамент и характер.

Вслед за *Дж. Мидом* интеракционисты выделяют три основных компонента в структуре личности: **I, me, self**. Их интерпретация:

1) **I** (дословно – «я») – это импульсивное, активное, творческое, движущее начало личности;

2) **me** (дословно – «меня», т. е. каким меня должны видеть другие) – это рефлексивное нормативное «я», внутренний социальный контроль, основанный на учете ожиданий требований других людей и прежде всего «обобщенного другого».

Рефлексивное «я» контролирует и направляет импульсивное «я» в соответствии с усвоенными нормами поведения в целях успешного, с точки зрения индивида, осуществления социального взаимодействия;

3) **self** («самость» человека, личность, личностное «я») – совокупность импульсивного и рефлексивного «я», их активное взаимодействие.

Личность интеракционистами трактуется как активное творческое существо, способное оценивать и конструировать собственные действия.

Вслед за Дж. Мидом современные интеракционисты видят в активном творческом начале личности основу развития не только самой личности, но и объяснение тех изменений, которые происходят в обществе.

Причину изменений в обществе следует искать в специфике структуры личности, в том, что наличие в ней импульсивного «я» является предпосылкой для появления различных вариаций в шаблонах ролевого поведения и даже отклонений от этих шаблонов.

Изменения в обществе носят случайный характер и не подчиняются каким-либо закономерностям, а причина возникновения зависит от личности.

Составляя социально-психологическую характеристику личности, необходимо учитывать соматофизиологические особенности. Анатомофизиологическая специфика строения тела человека определяет развитие некоторых его социально-психологических качеств.

Существуют три социально-психологических типа: пикники, атлетики и астеники.

Пикники отличаются высокой степенью межличностной контактности и адаптируемости к социальной среде; стремлением строить определенным образом отношения со всеми другими людьми, что позволяет им отстаивать свои интересы и пристрастия, не входя в конфликты с окружающими.

Атлетики общительны и социально активны, стремятся быть в центре внимания и завоевывать доминирующие позиции среди других людей, отличаются кипучей экспрессивностью.

Астеники малообщительны, сдержанны в сотрудничестве с другими людьми, осторожны в активных взаимоотношениях в группе, очень чувствительны к изменению своего статуса или социального положения, страдают клаустрофобией.

Составляя социально-психологическую характеристику человека, следует принимать во внимание его принадлежность к определенному типу высшей нервной деятельности: сангвиникам, флегматикам, холерикам, меланхоликам.

Сангвиники находятся в приподнятом настроении, отличаются быстрым и эффективным мышлением, большой работоспособностью.

Флегматикам совершенно чужда тревога. Их состояние – спокойствие, тихая удовлетворенность.

Сангвиники и флегматики достаточно уравновешены в отношениях с другими людьми, редко идут на межличностную конфронтацию, трезво оценивают свое место.

Действия **холериков** отличаются резкостью, порывистостью, ослаблен инстинкт самосохранения. **Меланхолики** отличаются стесненностью в движениях, колебания и осторожность в решениях.

Холерики – наиболее конфликтные личности. В зависимости от типа высшей нервной деятельности люди изначально предрасположены к доминированию определенных эмоций.

Социально-психологические характеристики личности дополняются ее

экстравертностью или интровертностью.

Экстраверсия указывает на такие психологические особенности индивида, когда он сосредоточивает свое внимание на внешнем мире, иногда за счет собственных интересов, принижая личную значимость.

Интроверсия характеризуется фиксацией внимания личности на своем внутреннем мире. Интроверты свои интересы считают наиболее важными.

Для любого человека с раннего детства врожденные динамические характеристики нервной системы связаны с доминирующими инстинктами.

Инстинкты – фиксированная в генетическом коде программа приспособления, самосохранения и продолжения рода, отношения к себе и другим.

Из доминирования инстинкта вытекает первичное различие людей.

Типы людей по доминированию инстинкта:

- 1) **эгофильный тип** – доминирует самосохранение;
- 2) **генофильный тип** – инстинкт продолжения рода;
- 3) **альтруистический тип** – инстинкт альтруизма;
- 4) **исследовательский тип** – инстинкт исследования;
- 5) **доминантный тип** – инстинкт доминирования;
- 6) **либертофильный тип** – инстинкт свободы;
- 7) **дигниофильный тип** – инстинкт сохранения достоинства.

Человек как личность постоянно развивается и совершенствуется.

Нужно помнить о движущих силах, факторах, предпосылках и уровнях развития личности, что, с одной стороны, дает возможность их постоянно отслеживать и фиксировать, а с другой – активно влиять на процесс обучения и воспитания человека.

Движущие силы психического развития – это противоречия: между потребностями личности и внешними обстоятельствами; между ее возросшими физическими способностями, духовными запросами и старыми формами деятельности; между новыми требованиями деятельности и несформированными умениями и навыками.

Факторы психического развития – то объективно существующее, что с необходимостью определяет жизнедеятельность личности в самом широком смысле этого слова.

Факторы психического развития личности могут быть внешними и внутренними.

Внешними факторами выступают окружающая среда и общество, в которых развивается человек, **внутренними** – биогенетические и физиологические особенности человека и его психики.

Предпосылки психического развития – то, что оказывает определенное влияние на индивида, т. е. внешние и внутренние обстоятельства, от которых зависят особенности и уровень его психического развития.

Внешними предпосылками выступают качество и особенности воспитания человека, **внутренними** – активность и желание совершенствоваться, а также мотивы и цели, которыми руководствуется человек в интересах своего развития как личности.

Уровни психического развития – степень и показатели психического развития человека в процессе и на различных этапах формирования его личности.

Уровень актуального развития личности – показатель, характеризующий способность человека.

Он свидетельствует о том, каковы обученность, навыки и умения личности, какие ее качества развиты.

Уровень ближайшего развития личности – показатель того, что человек не может выполнить самостоятельно, но с чем он справляется при небольшой помощи.

Полнота содержания личности и ее основные социально-психологические особенности определяются:

1) содержанием и психологической сущностью мировоззрения. Мировоззрение человека – это сложившаяся у него система убеждений, научных взглядов на природу, общество, человеческие отношения, которые стали его внутренним достоянием и отложились в виде определенных жизненных целей и интересов, отношений, позиций;

- 2) степенью целостности мировоззрения и убеждений, отсутствием или наличием в них противоречий, отражающих противоположные интересы разных слоев общества;
- 3) степенью осознанности человеком своего места в обществе;
- 4) содержанием и характером потребностей и интересов, устойчивостью либо легкостью их переключаемости, их узостью либо многогранностью;
- 5) спецификой соотношения и проявления различных личностных качеств.

Личность настолько многогранна в своих индивидуально-психологических проявлениях, что соотношение ее разнообразных качеств может сказываться и на проявлениях мировоззрения, и на поведении.

Развитие – всеобщий принцип объяснения природы и общества, включающий в себя понимание необратимого, направленного, закономерного изменения, характерного для состава и структуры состояния субъекта.

ЛЕКЦИЯ № 3. Понятие и стереотипы социального развития личности

Необратимость, направленность и закономерность выступают основными характеристиками любого развития как процесса.

В психологии понятие **социального развития человека** означает развитие его личности и психики в процессе установления многообразных социальных отношений.

Под развитием личности понимается формирование социального качества индивида в результате его социализации и воспитания.

Развитие психики определяется как закономерное изменение психических процессов во времени, выраженное в их количественных, качественных и структурных преобразованиях.

Развитие рассматривают в процессе филогенеза и онтогенеза. Филогенетическое становление структуры психики осуществляется в ходе биологической эволюции вида.

Онтогенетическое формирование структуры психики происходит в течение жизни отдельного индивида от рождения до смерти.

Выделяют три основных фактора развития личности: задатки, активность и внешнее окружение.

Учение Л. С. Выготского о высших психических функциях человека обусловило необходимость исследования развития психики и социального развития человека в диалектическом единстве.

Он один из первых изучил вопрос о влиянии социальных условий на динамику психических процессов человека, выделил психические функции человека, которые формируются в специфических условиях социализации и обладают некоторыми особыми признаками.

Определены два уровня психических процессов: естественные и высшие.

Естественные функции даны индивиду как природному существу и реализуются в спонтанном реагировании (как, например, у животных).

Высшие психические функции (ВПФ) могут быть развиты только в процессе онтогенеза при социальном взаимодействии.

Определены пять основных признаков ВПФ: сложность, социальность, опосредованность, произвольность и пластичность.

Сложность проявляется в том, что ВПФ многообразны по особенностям формирования и развития, по структуре и составу условно выделенных частей и связей между ними.

Сложность определяется спецификой отношений некоторых результатов филогенетического развития человека с результатами онтогенетического развития на уровне психических процессов.

Социальность ВПФ определяется их происхождением.

Они могут развиваться только в процессе взаимодействия людей друг с другом.

Опосредованность ВПФ наблюдается в способах их функционирования.

Произвольными ВПФ являются по способу осуществления. Человек способен

осознавать свои функции и осуществлять деятельность в определенном направлении, предвосхищая возможный результат, анализируя свой опыт, корректируя поведение и деятельность.

Произвольность ВПФ определяется тем, что индивид способен действовать целенаправленно, преодолевая препятствия и прилагая соответствующие усилия.

Пластичность ВПФ представляет собой их способность к относительно устойчивому существованию вне зависимости от некоторых повреждений.

В наше время достаточно широко распространены **стереотипы понимания социального развития человека**, часто декларируемые на публицистическом уровне средствами массовой коммуникации, к ним относятся:

- 1) стереотип ограничения возраста социального развития;
- 2) стереотип абсолютизации детства;
- 3) стереотип абсолютизации факторов предопределенности;
- 4) стереотип абсолютизации задатков и способностей;
- 5) стереотип неограниченных возможностей человека.

Рассмотрим суть первых двух стереотипов.

Стереотип ограничения возраста социального развития человека возник как побочный эффект распространения результатов исследований в области детской и возрастной психологии.

На протяжении многих лет внимание психологов было прежде всего приковано к проблемам детской психологии, динамике детского развития, возрастным изменениям, противоречиям и кризисам.

Такое внимание вполне оправдано, поскольку именно в детском возрасте формируются психологические основы личности.

Возрастных периодизаций детского развития значительно больше, чем периодизаций развития взрослого человека, и они более широко известны.

Получило распространение мнение, что человек развивается до определенного возраста, а дальше идет только процесс старения и угасания.

Это не совсем так.

Формы развития человека меняются на протяжении жизни: физическое развитие, интеллектуальное, социальное, духовное.

Те или иные формы развития преобладают на разных возрастных этапах жизни.

Доминирование физического развития сменяется преобладанием интеллектуального, затем социального и духовного.

Многие величайшие открытия были сделаны учеными, возраст которых превышал 50 лет.

То же самое можно сказать и о создании многих произведений искусства.

Более того, творческая активность личности рассматривается современной психологией как наиболее благоприятное условие долгой и продуктивной жизни.

Взрослый человек интересен современной психологии не менее, чем ребенок.

Интенсивно развиваются и получают распространение науки, изучающие именно взрослого человека, например андрогогика – наука о закономерностях развития, обучения и воспитания взрослых.

Второй стереотип понимания социального развития человека связан с первым и во многом обусловлен им.

Это **стереотип абсолютизации детства**.

Суть данного стереотипа заключается в ошибочном мнении, что в детстве закладываются все предпосылки развития личности.

Детство столь значительно определяет многие направления социального развития индивида и жизненный путь личности, что его абсолютизация на первый взгляд кажется правильной.

Особое влияние на представления о значении детства оказали **всемирно известные работы З. Фрейда и Э. Берна**.

Однако в данных исследованиях изучались проблемы социальной патологии, развития

неврозов, обусловленных нарушениями социализации и воспитания именно в детском возрасте.

Согласованные действия людей отличаются высокой пластичностью и гибкостью.

Хотя для всех повторяющихся ситуаций существует сеть конвенциональных норм, любая ситуация уникальна. Люди способны справляться с трудностями.

Такая гибкая координация возможна потому, что каждый участник действует независимо, приспосабливаясь к другим участникам, по мере того как они вместе продвигаются к общей цели.

В каждом случае человек принимает решение и действует в соответствии с собственной оценкой ситуации.

Джордж Мид утверждал, что взаимные приспособления значительно облегчаются благодаря способности людей формировать представления о самих себе как о перцептуальных объектах. Этот процесс обеспечивается путем принятия ролей других.

Каждый человек способен сформировать «я-образ» – он может представить, как выглядит в глазах других людей, включенных в данную ситуацию.

Личная ответственность фиксируется человеком в тот момент, когда он представляет себе, чего ждут от него другие участники.

Бывают моменты, когда самосознание очень остро: кто не привык к публичным выступлениям и вынужден обратиться к группе, может забыть, что хотел сказать.

Иногда самосознание почти полностью отсутствует. Если человек поглощен захватывающей картиной, он не сознает ничего, кроме развития сюжета.

В большинстве случаев люди находятся между этими двумя крайностями.

Человек особенно ясно сознает себя в тех ситуациях, где люди зависимы друг от друга.

Любой человек, который зависит от кооперации с другими, становится особенно восприимчив к их взглядам.

Он не может себе позволить сделать такое, что вызвало бы у других колебания, лишило бы его их поддержки.

Формирование «я-образов» есть распространение приспособительной тенденции.

Образы возникают, когда появляется какого-то рода препятствие в деятельности; этот же принцип справедлив и для «я-образов». Человек начинает сознавать самого себя как особый объект в таких ситуациях, когда он зависит от других.

По мнению Дж. Мида, самоконтроль возможен потому, что действия людей по отношению к самим себе в значительной мере того же порядка, как и их действия по отношению к другим людям или действия других по отношению к ним.

По З. Фрейду, чувство вины может рассматриваться как форма самонаказания.

Самоконтроль невозможен без «я-образов».

Пока человек не способен относиться к себе как к перцептуальному объекту и ясно представить себе, как ему следует поступить, он не может реагировать на свои действия.

Когда человек сформировал «я-образ», происходит воображаемая репетиция, в ходе которой оцениваются возможные реакции других на его поступок.

Самосознание служит защитой от импульсивного поведения. Оно позволяет людям изолировать себя от других и делать свое поведение более конвенциональным.

Благодаря обдуманному планированию действия становятся менее спонтанными.

Самоконтроль связан с таким поведением, которое изменяется в зависимости от того, как оно выглядит с точки зрения, приписываемой другим участникам совместной деятельности.

Сущность полоролевой идентификации индивидов – усвоение субъектом психологических черт, особенностей поведения, характерных для людей определенного пола.

В процессе первичной социализации индивид усваивает нормативные представления о соматических, психологических, поведенческих свойствах, характерных для мужчин и женщин.

Ребенок сначала осознает свою принадлежность к определенному полу, затем у него формируется социальный идеал полоролевого поведения, отвечающий его системе

представлений о наиболее положительных чертах конкретных представителей данного пола.

Механизм полоролевой идентификации претерпевает существенные изменения в современном мире.

В традиционных обществах, лишенных социальной динамики, полоролевая идентификация отличается относительно жесткой определенностью, что связано с четкой социальной фиксацией маскулинности (социальный эталон мужественности) и фемининности (эталон женственности).

Для обозначения людей, успешно сочетающих в себе мужские и женские психологические качества, американский психолог **С. Беем** ввел понятие **андрогинии**.

Андрогинные индивиды выступают в процессе социализации как наиболее адаптивные, поскольку, не нарушая эталонных моделей поведения представителей своего пола, обладают некоторыми психологическими качествами, составляющими социальные достоинства представителей другого пола.

Чем патриархальнее страна, тем в большей степени можно наблюдать жесткое деление деятельности на традиционно мужскую и традиционно женскую.

Д. Майерс рассматривает такое деление в зависимости от факторов культуры и эпохи.

Половая социализация имеет существенные различия в индустриальном обществе, земледельческом обществе и кочевнических культурах (культурах кочевников и собирателей).

Половые различия между мужчинами и женщинами, определяющие набор ожидаемых образцов поведения, обозначаются как **тендерные различия**, или **тендерные социальные роли**.

Динамика процессов полоролевой идентификации в противоречивых условиях современной социализации способствует появлению негативных социально-психологических явлений.

Нарушения полоролевой идентификации возникают чаще всего при неправильном воспитании, например, когда родители очень хотели мальчика, а родилась девочка, которую они воспитали, как мальчика, и наоборот.

Иногда это происходит, если в воспитании ребенка принимает участие только один родитель, представляющий эталон только мужского или только женского поведения.

Возникает путаница ролей, приводящая к нарушению нормальных отношений с представителями другого пола.

Иногда на процессы полоролевой идентификации может негативно повлиять мода, если она нацелена на устранение различий в стиле одежды, манерах поведения и характерных социальных проявлениях мужчин и женщин.

Полоролевая идентификация является одним из ведущих механизмов социализации в любом обществе.

Она сопровождает реализацию многих других механизмов: социальную оценку желаемого поведения, подражание, конформизм и др.

ЛЕКЦИЯ № 4. Социальные взаимодействия и закономерности поведения личности в группе и обществе

Проводятся различия между **первичными** и **вторичными** отношениями.

Первичные – интимные контакты лицом к лицу.

В изучении социальной дистанции важна степень психологической близости, которая способствует легкости, спонтанности взаимодействия.

Социальное взаимодействие – это скорее взаимодействие персонификаций, чем реальных личностей.

Создание персонификаций основывается на том, что известно относительно данного индивида.

Взаимодействие строится на предположениях, которые делает один участник относительно другого.

Но ни один человек никогда не понимает полностью другого. Он может лишь наблюдать различные сенсорные сигналы (жесты и действия) и делать на их основе выводы.

Если социальная дистанция значительна, человек видит в другом частный случай определенной социальной категории.

Во вторичных отношениях особенности личности партнера или не относятся к делу, или имеют второстепенное значение.

Социальная дистанция достигает максимума в ситуациях, где каждый человек держится «себе на уме».

Вежливость – способ скрывать собственную личность.

Коммуникации в таких обстоятельствах большей частью символичны и формальны.

Некоторые социологи осуждают вторичные контакты как нежелательные. Но большинство вторичных отношений не являются недружественными.

Такова природа большинства социальных контактов в современных массовых обществах.

Во взаимоотношениях, где социальная дистанция минимальна, представление о другом человеке высоко индивидуализировано, и при контактах с ним принимаются в расчет его идиосинкратические черты.

В таких случаях создаются уникальные персонификации. Если во вторичных отношениях о человеке становится известно только то, что существенно для выполнения определенного действия, то в первичных отношениях каждый знаком со взглядами и реакциями другого во многих различных ситуациях.

При сходных обстоятельствах различия в поведении обычно обусловлены различиями в определении ситуаций.

По мере того как люди ближе узнают друг друга, они в состоянии говорить более искренне и благодаря этому лучше понимают «картину мира» каждого.

Каждый человек реагирует несколько иначе, чем другой, однако его особенности становятся более понятными, когда выясняется его определение ситуации.

Чем полнее один человек понимает своеобразие другого индивида, тем легче ему себя с ним идентифицировать.

При вторичных контактах взаимоотношения людей часто основываются на взаимной полезности.

Если люди постоянно общаются и добросовестно исполняют конвенциальные роли, это не обязательно ведет к сокращению социальной дистанции.

Многие социологи вслед за Ч. Кули подчеркивали важность контактов лицом к лицу.

Такие контакты способствуют сокращению социальной дистанции, так как облегчают «чтение» выразительных движений. Символические коммуникации создаются намеренно и контролируются сознанием; они предназначены для того, чтобы произвести определенное впечатление.

Но экспрессивные движения не поддаются контролю.

Просоциальное поведение – действия, которые приносят пользу другим людям, но не имеют очевидной пользы для людей, их совершающих.

Это явление привлекло особое внимание социальных психологов в 1960-х гг.

Событие, давшее ход исследованиям, произошло в 1964 г. в Нью-Йорке, когда было совершено нападение на девушку, возвращавшуюся с работы.

Позднее выяснилось, что за этим наблюдали люди, но никто не пришел на помощь и не позвонил в полицию.

Развернулась дискуссия о том, почему никто не оказал помощь. *Латанэ* и *П. Дарли* обрисовали пять ступеней выбора, которые должны пройти наблюдатели (часто бессознательно), чтобы решиться оказать помощь.

На каждой стадии наиболее простым выбором является путь наименьшего сопротивления – не делать ничего и не оказывать помощи.

Шаг 1. Наблюдатель должен осознать чрезвычайность ситуации.

Чтобы сделать первый шаг к оказанию помощи, мы должны перевести свое внимание с собственных дел на происшествие.

Шаг 2. Правильная интерпретация ситуации как чрезвычайного происшествия.

Шаг 3. Ответственность за действия. Наблюдатель может взять или не взять на себя ответственность за предполагаемые действия.

Никто, кроме него, не может взять на себя ответственность. **Распределение (диффузия) ответственности** является одним из объяснений того, почему сторонние наблюдатели иногда никак не реагируют.

Шаг 4. Знать, что делать. Наблюдатель должен понять, знает ли он, как оказать помощь.

Шаг 5. Принятие окончательного решения об оказании помощи.

Даже пройдя через все четыре предыдущих этапа выбора, ответив «да» в каждом из них, наблюдатель может так и не решиться оказать помощь: ему может помешать страх негативных последствий.

Если у человека нет особой мотивации, оказание помощи может и не произойти, потому что ее потенциальная цена кажется слишком высокой.

Причины просоциального поведения: обычно выделяют эгоистические и бескорыстные (альтруистические) мотивы поведения.

Бескорыстная мотивация (сопереживание) приводит к помощи.

Г. Бэйтсон и его коллеги предложили **гипотезу сопереживания – альтруизма**, согласно которой какая-то часть просоциального поведения мотивируется совершенно бескорыстным желанием помочь человеку, нуждающемуся в помощи.

Эгоистическая мотивация:

1) оказание помощи для того, чтобы почувствовать себя лучше.

Люди иногда действуют просоциально просто для того, чтобы почувствовать себя лучше (модель облегчения негативного состояния).

Просоциальное поведение мотивируется желанием улучшить собственное эмоциональное состояние;

2) помогать, потому что результативное действие приятно.

Согласно исследованиям **М. Смита** (**гипотеза эмпатического удовольствия**) сопереживание приводит к оказанию помощи, потому что помогающий человек предвидит приятные чувства после достижения конкретного результата;

3) оказание помощи похожим на нас людям с целью сохранения общих генов.

Модель генетического детерминизма основана на теории человеческого поведения.

Дж. Филипп Раштон и другие психологи эволюционисты делали акцент на том, что мы неосознанно реагируем на генетическое влияние.

Агрессия – намеренное причинение какого-либо вреда другим людям.

Теории агрессии.

Первое объяснение агрессии: люди совершают насилие, потому что это заложено в их природе.

З. Фрейд утверждал, что агрессию порождает в основном сильное стремление к смерти или инстинкт смерти (Танатос), свойственный всем людям.

К. Лоренц предположил, что агрессия берет свое начало в унаследованном инстинкте борьбы, которым обладают как человеческие существа, так и животные.

Социальные психологи отрицали точку зрения, что агрессия основывается на врожденных инстинктах.

Исследования показали, что некоторые формы агрессии варьируются в разных странах.

Даже если агрессия частично и основана на врожденных стремлениях, они подавляются социальными и культурными факторами.

Чаще признается важность биологических факторов во многих формах социального поведения.

Результаты исследований свидетельствуют, что агрессивные люди и люди, предпринимавшие попытки самоубийства, имеют более высокий уровень **серотонина**.

Предположительно, это мешает высоко-агрессивным людям контролировать свои агрессивные импульсы.

Противоположный взгляд на агрессию содержит теория социального научения:

агрессия – приобретенное социальное поведение .

В основе лежит идея о том, что агрессия в основном **приобретается посредством научения .**

Набор разнообразных агрессивных реакций в человеке не изначален. Он приобретается так же, как приобретаются другие сложные формы социального поведения: через непосредственный опыт или наблюдения за действиями других.

Посредством прямого или косвенного опыта уже в шестилетнем возрасте человек приобретает знания о том, какие люди являются подходящими мишенями для агрессии, какие действия окружающих оправдывают, требуют агрессивного возмездия и в каких ситуациях агрессия является допустимой или недопустимой.

Теория социального научения утверждает, что агрессия конкретного человека в определенной ситуации зависит от широкого набора факторов, включающих прошлый опыт этого человека, наличную систему поощрений, связанных с агрессией, и другие переменные, формирующие мысли и восприятие человека, касающиеся допустимости и потенциальных результатов такого поведения.

Когнитивные теории агрессии, роль сценариев, оценки и эмоций. **Когнитивные факторы** играют ключевую роль в формировании ответной реакции.

К ним относятся: **сценарии** – когнитивные «программы» событий, которые должны происходить при определенных обстоятельствах; интерпретация ситуации; оценка.

Неприятные происшествия сопровождаются **негативными эмоциями** .

Согласно когнитивным теориям агрессии, агрессивное поведение основывается на сложном взаимодействии настроения, опыта, мыслей и воспоминаний.

Социальные причины агрессии.

Обычно агрессия связана с различными социальными факторами, которые либо инициируют ее появление, либо увеличивают ее интенсивность:

1) **фрустрация** – агрессия может возникнуть, если не достигается желаемое (или ожидаемое);

2) **прямая провокация** – агрессия порождает агрессию;

3) **жестокость в СМИ** – влияние наблюдения за агрессией;

4) **повышенное возбуждение** – эмоции, познание и агрессия.

Психологическое воздействие предполагает понимание предрасположенности людей; знание их характерных черт и произвольных выражений, способностей и приобретенных навыков; особенностей поведения.

Поскольку индивид является членом той или иной социальной группы, подход к нему строится на изучении групповой специфики.

Общепринятая классификация средств психологического воздействия:

1) стимулирование тенденции к **подражанию** , вызывающей сплочение единомышленников и развитие энтузиазма, отметающих колебания.

Руководитель (внушающий) не должен обнаруживать признаков сомнения, нерешительности или готовности следовать воле аудитории, так как он может потерять силу воздействия.

Энтузиазм масс поднимается вверх вплоть до самопожертвования. Даже в крайних случаях индивидуальная воля не может увлечь человека так близко к границам опасности, как слепое влечение к подражанию.

Мотивы отвлекающие или успокаивающие подавляются;

2) **внушаемость** предопределяется тем, что судьба индивида кажется связанной с судьбой группы.

Повышению внушаемости содействуют условия жизни, например, совместное проживание команды на корабле.

Членами группы движет чувство общности в ущерб **само-определению индивида** ;

3) **крайняя степень повышенной внушаемости** – психическое состояние, которое в общем полезно на корабле, хотя может стать и вредным.

Повышенная внушаемость – следствие жизненных условий, а не отношения членов группы к общей цели, последнее может быть даже индифферентным;

4) **энтузиазм**, **готовность к самопожертвованию** могут иногда приводить к бессмысленной панике, к безрассудствам и бунтам. Повышенная внушаемость ограничивает **познавательное** в личности.

В практической жизни встречается и наивное психологическое воздействие, когда между внушающим и толпой возникает слепая, лишенная смысла зависимость.

Психологи видят во внушении установку на моторную реакцию, вызов определенного действия.

Проблема состоит в соединении функций подчинения с воспитанием инициативы, необходимой для выполнения заданий.

Воспитание инициативы требует самостоятельности и сопротивления чужой воле.

Его преодоление пытаются осуществить воспитанием **доверия к руководителю, личной преданности**, устранением обстоятельств, вызывающих раздражение.

А. Бандура считает подражание **родом социального научения**. Организм человека воспроизводит действия модели, не всегда понимая их значение.

Американский психолог **Ф. Скиннер**, предлагая свой вариант управления обществом, исходит из того, что свобода и автономия личности являются иллюзорными.

Все мы зависим от окружающей среды, и выработка того или иного типа поведения невозможна без использования внешних «подкрепляющих факторов», которые создают впечатление о свободном обществе.

Наши представления о личной самостоятельности, о свободе воли и решения своей судьбы проистекают из незнания истинных причин того или иного поведения. Нужны специалисты по **планированию поведения** человека, которые помогли бы гармонизировать развитие личности, достичь ее процветания.

ЛЕКЦИЯ № 5. Понятие социализации: этапы и механизмы ее воздействия на личность

Социализация – процесс и результат социального развития человека.

Социализация может быть рассмотрена с точки зрения усвоения и воспроизводства индивидом социального опыта в процессе жизни (**Г. М. Андреева**).

Сущность процесса социализации заключается в том, что человек постепенно усваивает социальный опыт и использует его для адаптации к социуму.

Социализация относится к тем явлениям, посредством которых человек учится жить и эффективно взаимодействовать с другими людьми.

Она непосредственно связана с социальным контролем, поскольку включает в себя усвоение знаний, норм, ценностей общества, обладающего всеми видами санкций формального и неформального характера.

Целенаправленные, социально контролируемые процессы воздействия на личность реализуются прежде всего в воспитании и обучении.

Спонтанное влияние осуществляется через средства массовой коммуникации, ситуации реальной жизни и др.

Двусторонность процесса социализации проявляется в единстве ее внутреннего и внешнего содержания.

Внешний процесс – совокупность всех социальных воздействий на человека, регулирующих проявление присущих субъекту импульсов и влечений.

Внутренний процесс – процесс формирования целостной личности.

Каждый исторический период определяет **особенности социализации** в зависимости от ее факторов на данном этапе реализации.

Современная социализация имеет свою специфику, обусловленную быстрыми темпами развития науки и новых технологий, влияющих на все сферы жизни человека.

К одной из наиболее явных особенностей современной социализации относится ее длительность по сравнению с предшествующими периодами.

Детство как первичный период социализации по сравнению с предшествующими эпохами значительно увеличилось.

Современная социализация характеризуется **гуманизацией детства**, когда ребенок выступает в качестве основной ценности семьи и общества.

Для того, чтобы стать полноправным членом общества, человеку требуется все больше времени.

Если раньше социализация охватывала только период детства, то современному человеку необходимо социализироваться всю жизнь.

Особая роль в современной социализации принадлежит образованию и приобретению профессии.

Образование является необходимым условием социализации почти во всех странах мира.

Успехи современного образования определяются не только тем, чему человек научился, но также и способностью добывать новые знания и использовать их в новых условиях.

Творчество также становится необходимым условием социализации человека.

Особенности современной социализации человека определяются и теми новыми требованиями к его характерологическим чертам, которые должны быть сформированы для оптимального функционирования в качестве полноправного члена общества.

Эти черты сами по себе не сильно отличаются от черт личности, необходимых ранее, однако их сочетание предполагает большую выраженность **амбивалентности**.

Амбивалентность – это такое сочетание разнонаправленных черт, которое обеспечивает взаимную компенсацию их социальных проявлений в поведении человека.

В процессе социализации личность выступает как субъект и объект общественных отношений.

А. В. Петровский выделяет три стадии развития личности в процессе социализации: **адаптацию, индивидуализацию и интеграцию**.

На стадии **адаптации**, которая обычно совпадает с периодом детства, человек выступает как объект общественных отношений, на который направлено громадное количество усилий родителей, воспитателей, учителей и других людей, окружающих ребенка и находящихся в той или иной степени близости к нему.

Происходит вхождение в мир людей: овладение некоторыми знаковыми системами, созданными человечеством, элементарными нормами и правилами поведения, социальными ролями; усвоение простых форм деятельности.

Человек обучается быть личностью.

Это не так просто.

Примером тому являются феральные люди.

Феральные люди – это те, кто по каким-то причинам не прошел процесса социализации, т. е. не усваивали, не воспроизводили в своем развитии социального опыта.

Это те индивидуумы, которые выросли в изоляции от людей и воспитывались в сообществе животных (**К. Линней**).

На стадии **индивидуализации** происходит некоторое обособление индивида, вызванное потребностью персонализации. Здесь личность – субъект общественных отношений.

Человек, уже усвоивший определенные культурные нормы общества, способен проявить себя как уникальная индивидуальность, создавая нечто новое, неповторимое, то, в чем, собственно, и проявляется его личность.

Если на первой стадии наиболее важным было усвоение, то на второй – воспроизводство в индивидуальных и неповторимых формах.

Индивидуализация во многом определяется противоречием, которое существует между достигнутым результатом адаптации и потребностью в максимальной реализации своих индивидуальных особенностей.

Стадия индивидуализации способствует проявлению различий между людьми.

Интеграция предполагает достижение определенного баланса между человеком и обществом, интеграцию субъекта объектных отношений личности с социумом.

Человек находит тот оптимальный вариант жизнедеятельности, который способствует

процессу его самореализации в обществе, а также принятию им его меняющихся норм.

Данный процесс весьма сложен, поскольку современное общество характеризуется многими противоречивыми тенденциями в своем развитии.

Однако существуют оптимальные способы жизнедеятельности, которые в наибольшей степени способствуют адаптации конкретного человека.

На этой стадии складываются социально-типические свойства личности, т. е. такие свойства, которые свидетельствуют о принадлежности данного человека к определенной социальной группе.

Таким образом, в процессе социализации осуществляется **динамика пассивной и активной позиции индивида**.

Пассивная позиция – когда он усваивает нормы и служит объектом социальных отношений; активная позиция – когда он воспроизводит социальный опыт и выступает как субъект социальных отношений; активно-пассивная позиция – когда он способен интегрировать субъект-объектные отношения.

Социализация человека происходит посредством механизмов социализации – способов сознательного или бессознательного усвоения и воспроизводства социального опыта.

Одним из первых был выделен механизм единства подражания, имитации, идентификации.

Сущность заключается в стремлении человека к воспроизводству воспринимаемого поведения других людей.

Выделяют механизм **полоролевой идентификации** (половой идентификации) или полоролевой типизации.

Его сущность состоит в усвоении субъектом психологических черт, особенностей поведения, характерных для людей определенного пола.

В процессе первичной социализации индивид усваивает нормативные представления о психологических, поведенческих свойствах, характерных для мужчин и женщин.

Механизм **социальной оценки желаемого поведения** осуществляется в процессе социального контроля (*С. Парсонс*).

Он работает на основе изученного **3. Фрейдом** принципа удовольствия страдания – чувств, которые испытывает человек в связи с вознаграждениями (положительными санкциями) и наказаниями (отрицательными санкциями), поступающими от других людей.

Люди по-разному воспринимают друг друга и по-разному стремятся влиять на других.

Это эффекты действия механизма социальной оценки: социальная фасилитация (или фасилитация) и социальной ингибция.

Социальная фасилитация предполагает стимулирующее влияние одних людей на поведение других.

Социальная ингибция (психологический эффект обратного действия) проявляется в негативном, тормозящем влиянии одного человека на другого.

Наиболее распространенным механизмом социализации является **конформность**.

Понятие конформности связано с термином «социальный конформизм» т. е. некритическое принятие и следование господствующим в обществе стандартам, авторитетам идеологии.

Посредством группового давления и распространения стереотипов массового сознания формируется тип обезличенного обывателя, лишённого самобытности и оригинальности.

Мера развития конформности может быть разной.

Есть **внешняя** конформность, которая проявляется лишь во внешнем согласии, но при этом индивид остается при своем мнении. При **внутренней** индивид действительно меняет свою точку зрения и преобразует внутренние установки в зависимости от мнения окружающих.

Негативизм – это конформизм наоборот, стремление во что бы то ни стало поступать вопреки позиции большинства и любой ценой утверждать свою точку зрения.

Определены и другие явления, рассматриваемые как механизмы социализации: внушение, групповые экспектации, ролевое научение и др.

Социальное становление человека происходит в течение всей жизни и в разных

социальных группах.

Семья, детский сад, школьный класс, студенческая группа, трудовой коллектив, компания сверстников – все это социальные группы, составляющие ближайшее окружение индивида и выступающие в качестве носителей различных норм и ценностей.

Такие группы, задающие систему внешней регуляции поведения индивида, называются институтами социализации.

Наиболее влиятельные институты социализации – семья, школа, производственная группа.

ЛЕКЦИЯ № 6. Отклонения социального поведения

Используются три термина, близких по значению: **деструктивное поведение, отклоняющееся** или **девиантное**.

Такое поведение обычно объясняется сочетанием результатов неправильного развития личности и неблагоприятной ситуации, в которой оказался человек.

В то же время оно в значительной степени определяется недостатками воспитания, приводящими к формированию относительно устойчивых психологических свойств, способствующих развитию отклонений.

Отклоняющееся поведение может быть нормативным, т. е. иметь ситуативный характер и не выходить за пределы серьезных нарушений правовых или моральных норм.

Опасным является такое поведение, которое не только выходит за пределы допустимых индивидуальных вариаций, но и задерживает развитие личности или делает ее крайне односторонней, затрудняя межличностные отношения, хотя внешне оно не находится в противоречии с правовыми, морально-этическими и культурными нормами.

Ц. П. Короленко и **Т. А. Донских** выделили семь вариантов отклоняющегося поведения: аддиктивное, антисоциальное, суицидное, конформистское, нарциссическое, фанатическое, аутистическое.

Многие варианты отклонений имеют своей основой акцентуации характера.

Демонстративность при чрезмерном развитии приводит к нарциссическому поведению; застревание – к фанатическому; гипертимность в сочетании с возбудимостью – к антисоциальному и т. д.

Любое отклонение в своем развитии проходит ряд этапов.

Аддиктивное поведение является одним из наиболее распространенных отклонений.

Его развитию способствуют как объективные (социальные), так и субъективные (феноменологические) факторы виктимизации. Однако начало отклонения часто приходится на период детства.

Способность человека преодолевать препятствия и справляться с периодами психологического спада служит гарантией предотвращения развития отклоняющегося поведения.

Сущность аддиктивного поведения состоит в стремлении человека уйти от реальности, изменяя свое психическое состояние с помощью приема некоторых веществ (алкоголя, наркотиков) или постоянной фиксации внимания на определенных предметах или видах деятельности, что сопровождается развитием минтенсивных положительных эмоций.

Чаще всего процесс развития аддикции начинается, когда человек переживает ощущения необыкновенного подъема, связанного с определенными действиями.

Сознание фиксирует эту связь.

Человек осознает, что существует определенный способ поведения или средство, которое относительно легко улучшает психическое состояние.

Второй этап аддиктивного поведения характеризуется появлением аддиктивного ритма, когда вырабатывается определенная последовательность прибегания к аддикции.

На третьем этапе аддикция становится обычным способом реагирования в неблагоприятной ситуации.

На четвертом этапе происходит полное доминирование аддиктивного поведения вне зависимости от благополучия или неблагополучия ситуации.

Пятый этап – катастрофа. Психологическое состояние человека – крайне неблагоприятное, так как само аддиктивное поведение уже не приносит прежнего удовлетворения.

Человек является субъектом социализации, ее объектом, но он также может оказаться и жертвой социализации.

Изначально понятие виктимизации было использовано в рамках юридической психологии для обозначения различных процессов, обуславливающих превращение человека в жертву обстоятельств или насилия других людей.

Понятие социально педагогической виктимологии введено в связи с проблемами изучения неблагоприятных обстоятельств социализации человека.

А. В. Мудрик определяет **социально-педагогическую виктимологию** как отрасль знания, являющуюся составной частью социальной педагогики, изучающей различные категории людей – реальных и потенциальных жертв неблагоприятных условий социализации.

Виктимогенность – наличие условий, которые способствуют процессу превращения человека в жертву социализации, сам процесс и результат такого превращения – **виктимизация**.

Среди условий, способствующих виктимизации человека, можно выделить **социальные и феноменологические условия (факторы)**.

Социальные факторы виктимизации связаны с внешними воздействиями, феноменологические условия – с теми внутренними изменениями в человеке, которые происходят под влиянием неблагоприятных факторов воспитания и социализации.

Важным социальным фактором является **влияние особенностей социального контроля** в том обществе, в котором проживает человек.

Низкий уровень жизни, безработица, загрязнение окружающей среды, слабая социальная поддержка со стороны государства – все это факторы виктимизации населения.

Ученые демографы выделяют три преобладающих фактора виктимизации в современной жизни: усилившееся повсеместное загрязнение окружающей среды, снижение адаптации людей в связи с быстро меняющимися условиями жизни, значительные психологические стрессы.

Особым фактором виктимизации населения выступают катастрофы, поскольку они ведут к нарушению нормальной социализации очень больших групп населения.

Специфические виктимогенные факторы обусловлены нестабильностью социальной, экономической и политической жизни общества и государства.

Японский ученый **С. Мураяма** отмечает резкое огрубление детей, их нечувствительность по отношению к другим людям.

Не все дети могут адаптироваться к социуму, не прилагая чрезмерных усилий, которые могут вести к эмоциональным расстройствам, агрессии и антисоциальному поведению.

Антисоциальное поведение проявляется в ущемлении или игнорировании прав других людей, преобладании гедонистической мотивации, капризах, демонстративном поведении, отсутствии чувства ответственности и долга.

К факторам виктимизации человека можно отнести все факторы социализации: **микрофакторы** – семья, группы сверстников и субкультура, микросоциум, религиозные организации; **мезофакторы** – этнокультурные условия, региональные условия, средства массовой коммуникации; **макрофакторы** – космос, планета, мир, страна, общество, государство (классификация А. В. Мудрика).

Подавляющее число отклонений социального поведения вызвано сложным взаимодействием множества факторов.

ЛЕКЦИЯ № 7. Понятие социальной роли и характеристика влияния ее на развитие личности

Социальная роль – фиксация определенного положения, которое занимает тот или иной индивид в системе общественных отношений.

Социальная роль – общественно необходимый вид социальной деятельности и способ поведения личности, несущей на себе печать общественной оценки.

Впервые понятие социальной роли было предложено американскими социологами **Р. Линтоном**, **Дж. Мидом**.

Каждый индивид выполняет не одну, а несколько социальных ролей.

Сама по себе социальная роль не определяет деятельность и поведение каждого конкретного ее носителя в деталях: все зависит от того, насколько индивид усвоит, интернализует роль.

Акт интернализации определяется индивидуально психологическими особенностями каждого конкретного носителя данной роли.

Социальная роль оставляет «диапазон возможностей» для своего исполнителя, что можно назвать **«стилем исполнения роли»**.

Основные характеристики социальной роли выделены американским социологом *Т. Парсонсом*.

Это масштаб, способ получения, эмоциональность, формализация, мотивация.

Масштаб роли зависит от диапазона межличностных отношений.

Способ получения роли зависит от того, насколько неизбежной является данная роль для человека.

Социальные роли отличаются по **уровню эмоциональности**. Каждая роль несет в себе определенные возможности эмоционального проявления ее субъекта.

Формализация социальной роли определяется спецификой межличностных отношений носителя данной роли.

Одни роли предполагают установление только формальных отношений между людьми с жесткой регламентацией правил поведения; другие – только неформальные; третьи могут сочетать в себе формальные и неформальные отношения.

Мотивация зависит от потребностей и мотивов человека.

Виды социальных ролей определяются вариативностью социальных групп, типов деятельности и отношений, в которые включена личность.

В зависимости от общественных отношений выделяют **социальные и межличностные** социальные роли.

Социальные роли связаны с социальным статусом, профессией или видом деятельности.

Это стандартизированные безличные роли, строящиеся на основе прав и обязанностей, независимо от того, кто эти роли исполняет.

Социально-демографические роли: муж, жена, дочь, сын и т. д.

Межличностные роли связаны с межличностными отношениями, которые регулируются на эмоциональном уровне (лидер, обиженный и т. д.), многие из них определяются индивидуальными особенностями человека.

Среди индивидуально-типических проявлений личности можно выделить **социально-типические** роли.

В межличностных отношениях каждый человек выступает в какой-то доминирующей социальной роли, своеобразном социальном амплуа как наиболее типичном индивидуальном образе.

По степени проявления выделяют **активные и латентные роли**. Активные роли обуславливаются конкретной социальной ситуацией и исполняются в данный момент времени; латентные не проявляются в актуальной ситуации, хотя субъект потенциально является носителем данной роли.

По способу усвоения роли делятся на **предписанные** (определяются возрастом, полом, национальностью) и **приобретенные**, которые субъект усваивает в процессе социализации.

Основные характеристики социальной роли выделены американским социологом *Т. Парсонсом*: масштаб, способ получения, эмоциональность, формализация, мотивация.

Масштаб роли зависит от диапазона межличностных отношений.

Чем больше диапазон, тем больше масштаб.

Например, социальные роли супругов имеют очень большой масштаб, поскольку между мужем и женой устанавливается широчайший диапазон отношений.

С одной стороны, это отношения межличностные, базирующиеся на многообразии чувств и эмоций; с другой – отношения регулируются также и нормативными актами и в определенном смысле являются формальными.

В других случаях, когда отношения строго определяются социальными ролями, взаимодействие может осуществляться только по конкретному поводу.

Здесь масштаб роли сводится к узкому кругу специфических вопросов и является

небольшим.

Способ получения роли зависит от того, насколько неизбежной является данная роль для человека.

Так, роли молодого человека, старика, мужчины, женщины автоматически определяются возрастом и полом человека и не требуют особых усилий для их приобретения.

Здесь может быть только проблема соответствия своей роли, которая уже существует как данность.

Другие роли достигаются или даже завоевываются в процессе жизни человека и в результате специальных усилий.

Это практически все роли, связанные с профессией и любыми достижениями человека.

Социальные роли существенно отличаются по **уровню эмоциональности**.

Каждая роль несет в себе определенные возможности эмоционального проявления ее субъекта.

Экспектации окружающих, социальные нормы, обычаи, мода могут определять те или иные особенности эмоционального проявления человека в определенной ситуации.

Даже различие исторических эпох может предопределить разнообразие эмоциональных проявлений людей, обусловленное их социальными ролями.

Формализация как описательная характеристика социальной роли определяется спецификой межличностных отношений носителя данной роли.

Одни роли предполагают установление только формальных отношений между людьми с жесткой регламентацией правил поведения; другие – только неформальные; третьи могут сочетать в себе как формальные, так и неформальные отношения.

Формальные отношения часто сопровождаются не формальными, ведь человек, воспринимая и оценивая другого, проявляет к нему симпатию либо антипатию.

Это происходит, когда люди взаимодействуют некоторое время и отношения становятся относительно устойчивыми.

Так, коллеги, работающие вместе и связанные формальными отношениями, скорее всего испытывают по отношению друг к другу какие-то чувства, хотя работа предполагает согласованность действий прежде всего на конвенциональном уровне.

Здесь чувства участников взаимодействия по отношению друг к другу выступают как побочный, но относительно стойкий эффект.

Мотивация зависит от потребностей и мотивов человека. Разные роли обусловлены различными мотивами.

Родители, заботясь о благе своего ребенка, руководствуются прежде всего чувством любви и заботы; руководитель трудится во имя дела и т. д.

При различных подходах к интерпретации социальные роли определяются как:

1) **фиксация определенного положения**, которое занимает тот или иной индивид в системе общественных отношений;

2) **функция, нормативно одобренный образец поведения**, ожидаемый от каждого, занимающего данную позицию;

3) общественно необходимый вид социальной деятельности и **способ поведения** личности, который несет печать общественной оценки (одобрение, осуждение и т. д.);

4) **поведение личности** в соответствии с ее общественным статусом; **обобщенный способ выполнения** определенной социальной функции, когда от человека ожидаются определенные действия в зависимости от их статуса в обществе, и системе межличностных отношений;

5) существующая в обществе **система ожиданий** относительно поведения индивида, занимающего определенное положение в его взаимодействии с другими индивидами;

6) **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;

7) открытое, **наблюдаемое поведение** индивида, занимающего определенное положение;

8) **представление** о предписанном шаблоне поведения, которое ожидается и требуется от человека в данной ситуации;

9) **предписанные действия**, характерные для тех, кто занимает определенную социальную позицию;

10) **набор норм**, определяющих, как должен вести себя человек данного социального положения.

Социальная роль трактуется как ожидание, вид деятельности, поведение, представление, стереотип, социальная функция.

Многообразие представлений о социальной роли свидетельствует о том, что в психологии идея *Дж. Мида* оказалась весьма удобной для описания поведения личности в ее различных социальных функциях.

Т. Шибутани полагал, что социальные роли несут функцию закрепления оптимальных способов поведения в определенных обстоятельствах, выработанных человечеством на протяжении длительного времени.

Упорядоченность повседневной жизни обуславливается последовательностью выполнения человеком тех или иных социальных ролей, которые связаны с правами и обязанностями.

Обязанность – это то, что человек вынужден делать исходя из социальной роли, вне зависимости от того, нравится ему это или нет.

Выполняя свои обязанности в соответствии с социальной ролью, каждый человек имеет право предъявить и свои требования к другому.

Обязанности всегда сопровождаются правами.

Гармония прав и обязанностей предполагает оптимальное выполнение социальной роли, любой дисбаланс в этом соотношении может свидетельствовать о том, что социальная роль не совсем усвоена.

Социальная роль имеет два аспекта изучения: **ролевое ожидание** и **ролевое исполнение**.

Влияние социальной роли на развитие личности велико.

Развитию личности способствует ее взаимодействие с лицами, играющими целый ряд ролей, а также ее участие в максимально возможном ролевом репертуаре.

Чем больше социальных ролей способен воспроизвести индивид, тем более приспособленным к жизни он является.

Процесс развития личности часто выступает как динамика освоения социальных ролей.

Освоение новой роли может кардинально повлиять на человека.

В психотерапии существует соответствующий метод коррекции поведения – **имаготерапия**.

Пациенту предлагают войти в новый образ, сыграть роль. В основе имаготерапии лежит метод психодрамы *Д. Морено*.

Он лечил людей от неврозов, предоставляя им возможности проигрывания тех ролей, которые они хотели бы, но не могли исполнить в жизни.

Развивающаяся личность вносит в «исполнение» социальной роли индивидуальное своеобразие.

Это происходит не только за счет специфики характера, темперамента, личностных особенностей.

Ролевое самопроявление всегда определяется и внутренней структурой психики **экстериоризацией**, сложившейся под влиянием интериоризации внешней социальной деятельности человека.

В жизни человека **освоение социальной роли** – явление сложное и противоречивое.

Д. А. Леонтьев выделил два аспекта освоения социальной роли: **технический** и **смысловой**.

Технический аспект включает в себя восприятие сущности роли субъектом и овладение ее содержанием.

Смысловой аспект связан с отношением человека к собственной роли.

Прежде всего, индивид должен овладеть содержанием роли, т. е. освоить ее

технически.

Чаще всего такое освоение идет через механизм подражания.

Многие социальные роли усваиваются легко, некоторые требуют особых усилий и способностей.

Смысловая сторона социальной роли заключается в принятии человеком роли для себя.

Иногда складывается ситуация, когда содержание роли вполне усвоено, но есть внутренние препятствия для ее принятия.

Человек стремится доказать себе и другим, что он нечто большее, чем роль.

С другой стороны, роль может настолько сильно увлечь, что индивид полностью подчиняет себя ей.

Возникают три проблемы усвоения социальной роли: **проблема трудности усвоения роли, проблема неприятия роли, проблема нарушения меры в ее усвоении**.

Всю жизнь человек занимается освоением новых ролей, поскольку меняются его возраст, позиция в семье, профессиональный статус, межличностные отношения и т. д.

Освоение может быть простым и легким, а может сопровождаться значительными трудностями.

Уровень принятия человеком социальной роли для себя тоже может быть разным.

Роль может быть использована как средство достижения определенной цели, так же она может и сама стать целью, конечным результатом, к которому субъект стремится на протяжении длительного времени.

В этом случае роль может «покорить» личность: за ролью личность уже не будет видна.

Овладение широким спектром социальных ролей является наиболее адаптивным для человека, поскольку способствует его развитию.

Роловой конфликт – ситуация, в которой индивид, имеющий определенный статус, сталкивается с несовместимыми ожиданиями.

Ситуация ролевого конфликта вызывается тем, что индивид оказывается не в состоянии выполнять предъявляемые ролью требования.

В ролевых теориях принято выделять конфликты двух типов: **межролевые** и **внутриролевые**.

К **межролевым** относят конфликты, вызываемые тем, что индивиду одновременно приходится исполнять слишком много различных ролей и поэтому он не в состоянии отвечать всем требованиям этих ролей, либо потому, что для этого у него нет достаточно времени и физических возможностей, либо различные роли предъявляют ему несовместимые требования.

В исследованиях межролевого конфликта следует выделить работу американского социального психолога **У. Г. Гуда** «Теория ролевой напряженности».

Он называет ролевой напряженностью состояние индивида в ситуации межролевого конфликта и предлагает теорию, суть которой сводится к выявлению способов снятия этой напряженности.

Для этого надо освободиться от ряда ролей, а затрату времени и энергии на выполнение остальных поставить в зависимость от значимости данной роли для индивида, положительных и отрицательных санкций, которые может вызвать невыполнение определенных ролей; реакции окружающих на отказ от определенных ролей.

Когда речь идет о межролевых конфликтах, в качестве примера чаще всего приводится маргинальная личность.

Анализ **внутриролевого** конфликта выявляет противоречивые требования, предъявляемые к носителям одной роли разными социальными группами.

Классическим в данной области считается исследование **М. Комаровской**, которое было проведено среди студенток одного из американских колледжей.

Результаты исследования показали противоречивость ожиданий требований, предъявляемых к студенткам колледжа со стороны родителей и студентов колледжа.

Ролевые конфликты являются частым явлением.

Это объясняется сложностью общественных отношений, возрастающей дифференциацией социальной структуры и дальнейшим разделением общественного труда.

Рольевые конфликты, по мнению исследователей, отрицательно влияют на осуществление взаимодействия, поэтому социальные психологи пытаются выработать какие-то общие концепции, обосновывающие пути устранения рольевых конфликтов.

Одна из таких концепций – теория рольевой напряженности У. Гуда.

Сходный подход можно обнаружить и в работах *Н. Гросса*, *У. Мэйсона*.

Они выделяют три группы факторов, имеющих отношение к проблеме устранения рольевых конфликтов.

Первая связана с субъективным отношением к роли ее исполнителя.

Вторая группа включает санкции (положительные и отрицательные), которые могут быть применены за исполнение или неисполнение роли.

К третьей группе факторов авторы относят тип ориентации исполнителя роли, среди которых они выделяют две: ориентацию на моральные ценности и прагматическую ориентацию.

Исходя из анализа этих факторов, можно предсказать, какой способ решения рольевого конфликта предпочтет тот или иной исполнитель роли.

ЛЕКЦИЯ № 8. Общение как социально-психологическое явление

1. Понятие общения

При всех групповых действиях участники выступают одновременно в двух качествах: как исполнители конвенциональных ролей и как неповторимые человеческие личности.

Когда играют конвенциональные роли, люди действуют как единицы социальной структуры.

Существует согласие относительно вклада, который должен внести каждый исполнитель роли.

Поведение каждого участника ограничено ожиданиями, обусловленными культурными нормами.

Включаясь в такие предприятия, люди остаются уникальными живыми существами.

Реакции каждого из них оказываются зависимыми от определенных качеств тех, с кем они вступают в контакт.

Характер взаимного притяжения или отталкивания в каждом случае различен.

Шаблон межличностных отношений, развивающихся между людьми, включенными в совместное действие, создает еще одну матрицу, которая накладывает дальнейшие ограничения на то, что каждый человек может или не может делать.

Даже в самых мимолетных взаимодействиях имеют место межличностные реакции.

В большинстве происходящих контактов такие реакции не имеют большого значения и скоро забываются.

Когда люди продолжают общаться друг с другом, возникают более устойчивые ориентации.

Характер этих взаимоотношений в каждом случае будет зависеть от личностных черт, включенных во взаимодействие индивидов.

Поскольку человек ожидает особого внимания от своих ближайших друзей и не склонен ждать хорошего отношения от тех, кого он не любит, каждая сторона в системе межличностных отношений связана рядом особых прав и обязанностей.

Конвенциональные роли стандартизованы и безличны.

Но права и обязанности, которые устанавливаются в межличностных ролях, целиком зависят от индивидуальных особенностей участников, их предпочтений.

В отличие от конвенциональных ролей, большинству межличностных ролей не обучаются специально.

Каждый развивает свой собственный тип обращения.

Хотя нет совершенно одинаковых систем межличностных отношений, бывают повторяющиеся ситуации, и сходные личности реагируют одинаково на один и тот же вид обращения.

Наблюдаются типичные шаблоны межличностных взаимоотношений и могут быть названы типичные межличностные роли.

Среди межличностных ролей, возникающих, когда люди конкурируют из-за сходных интересов, могут быть соперник, враг, заговорщик и союзник.

В каждой организованной группе существует общее понимание того, какие чувства участникам полагается испытывать друг к другу.

В семье, например, конвенционально определены отношения между матерью и сыновьями.

Участвующие в согласованном действии люди одновременно взаимодействуют на языке двух систем жестов.

Как исполнители конвенциональных ролей, они пользуются конвенциональными символами, являющимися объектом социального контроля.

В то же время особая личностная ориентация каждого действующего лица проявляется в стиле его исполнения, в том, что он делает, когда ситуация недостаточно определена и он имеет некоторую свободу выбора.

Проявление личностных черт в свою очередь вызывает ответные реакции, часто бессознательные.

Эти две формы взаимодействия незаметно переходят одна в другую.

Общение – процесс взаимосвязи и взаимодействия общественных субъектов (личностей, групп), характеризующийся обменом деятельностью, информацией, опытом, способностями, умениями и навыками, а также результатами деятельности, что является одним из необходимых и всеобщих условий формирования и развития общества и личности.

На социальном уровне общение является необходимым условием для передачи социального опыта и культурного наследия от одного поколения к другому.

В психологическом смысле общение понимается как процесс и результат установления контактов между людьми или взаимодействие субъектов посредством различных знаковых систем.

Выделяют три аспекта общения, такие как передача информации (**коммуникативный аспект общения**); взаимодействие (**интерактивный аспект общения**); понимание и познание людьми друг друга (**перцептивный аспект общения**).

Ключевыми словами в понимании сущности общения являются: контакт, связь, взаимодействие, обмен, способ объединения.

Выделяют различные виды общения, которые чаще всего определяются спецификой обратной связи.

Общение может быть непосредственным и опосредованным, межличностным и массовым.

Непосредственное общение – это прямое естественное общение лицом к лицу, когда субъекты взаимодействия находятся рядом и происходит не только речевое общение, но и общение с помощью невербальных средств.

Непосредственное общение является наиболее полноценным видом взаимодействия, потому что индивиды получают максимальную информацию.

Непосредственное общение может быть **формальным** и **межличностным**.

Оно может также осуществляться между субъектами и одновременно между несколькими субъектами в группе.

Однако непосредственное общение реально только для малой группы, т. е. такой, в которой все субъекты взаимодействия лично знают друг друга.

Прямое непосредственное общение является двусторонним и характеризуется полной и оперативной обратной связью.

Опосредованное или **косвенное общение** происходит в ситуациях, когда индивиды отдалены друг от друга временем или расстоянием, например, если субъекты разговаривают по телефону или пишут письма друг другу.

К особому виду общения относится **массовое общение**, определяющее социальные коммуникативные процессы.

Массовое общение представляет собой множественные контакты незнакомых людей, а

также коммуникацию, опосредованную различными видами массовой информации.

Массовое общение может быть прямым и опосредованным.

Прямое массовое общение происходит на различных митингах, во всех больших социальных группах: толпе, публике, аудитории.

Опосредованное массовое общение чаще всего носит односторонний характер и связано с массовой культурой и средствами массовой коммуникации.

Поскольку многие средства массовой коммуникации передают информацию большому количеству людей одновременно, обратная связь весьма затруднена, но все же существует.

У людей под влиянием содержания информации, передаваемой такими источниками, формируются мотивы, установки, которые в дальнейшем определяют их социальные поступки.

Уровни общения определяются общей культурой взаимодействующих субъектов, их индивидуальными и личностными характеристиками, особенностями ситуации, социальным контролем и многими другими факторами.

Доминирующими оказываются ценностные ориентации общающихся и их отношение друг к другу.

Самый примитивный уровень общения – **фатический** (от лат. *fatuus* – «глупый»), предполагающий простой обмен репликами для поддержания разговора в условиях, когда общающиеся особенно не заинтересованы во взаимодействии, но вынуждены общаться.

Его примитивность заключается не в том, что реплики просты, а в том, что за ними нет глубокого смысла, содержания.

Иногда это уровень обозначают как **конвенциональный** (конвенция – «соглашение»).

Следующий уровень общения – **информационный**.

Происходит обмен интересной для собеседников информацией, являющейся источником каких-либо видов активности человека (мыслительной, эмоциональной, поведенческой).

Информационный уровень общения носит обычно стимулирующий характер и преобладает в условиях совместной деятельности или при встрече старых друзей.

Личностный уровень общения характеризует такое взаимодействие, при котором субъекты способны к самому глубокому самораскрытию и постижению сущности другого человека.

Личностный, или духовный, уровень характеризует только такое общение, которое нацелено на активацию позитивного отношения самих субъектов взаимодействия к себе, другим людям и окружающему миру в целом.

Функций общения определяются по различным критериям: эмоциональному, информационному, социализирующему, связующему, самопознания (*А. В. Мудрик*); установления общности, инструментальному, осознания, самоопределения (*А. Б. Добрович*); сплочения, инструментальному, трансляционному, самовыражения (*А. А. Брудный*); контактному, информационному, побудительному, координационному, понимания, эмотивному, установления отношений, оказания влияния (*Л. А. Карпенко*) и др.

Если рассматривать общение в определенной системе отношений, то можно выделить совокупность групп функций.

1. Психологические функции обуславливают развитие человека как индивида и личности.

В условиях общения многие психические процессы протекают иначе, чем в условиях изолированной индивидуальной деятельности.

Общение стимулирует развитие мыслительных процессов (когнитивная деятельность), волевых процессов (активность), эмоциональных процессов (эффективность).

2. Социальные функции детерминируют развитие общества как социальной системы и развитие групп как составных единиц этой системы.

Интеграция общества возможна только при условии наличия общения во всех его видах, типах и формах.

3. Инструментальные функции определяют многочисленные связи между

человеком и миром в самом широком смысле слова; между различными социальными группами.

Концептуальная идея такого деления функций лежит в представлении о взаимосвязи человека с обществом и миром в соответствии с простой моделью отношений: человек – деятельность – общество.

2. Разновидности восприятия и взаимодействия объектов общения

Понятие «коммуникация» связано с информационными обмена, которые происходят между людьми в процессе совместной деятельности и общения.

Коммуникация – это акт и процесс установления контактов между субъектами взаимодействия посредством выработки **общего смысла** передаваемой и воспринимаемой информации.

Действия, целью которых является смысловое восприятие, называют коммуникативными.

Главной задачей коммуникации выступает достижение социальной общности.

Индивидуальность и уникальность каждого субъекта взаимодействия сохраняются.

В более широком философском смысле коммуникация рассматривается как **социальный процесс**, связанный либо с общением, обменом сведениями, идеями и так далее, 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.

Данное понятие часто употребляется применительно к различным средствам массовой передачи информации (**средствам массовой коммуникации**).

Их широкое распространение и влияние почти на каждого человека породили понятие общего информационного поля, в котором живут современные люди.

Как массовый процесс коммуникация представляет собой постоянное распространение информации посредством технических средств связи среди огромных рассредоточенных аудиторий, воздействуя на оценки, мнения и поведение людей.

Коммуникация выступает как особая функция общения, проявляющаяся в передаче и принятии информации.

Эта функция играет важную роль в межличностных отношениях, поскольку информационные процессы в современном мире определяют значительную часть жизнедеятельности человека.

Человек, передающий информацию, – **коммуникатор**, человек, воспринимающий ее, – **реципиент**.

В процессе взаимодействия коммуникатор и реципиент меняются местами, поскольку функции передачи и восприятия информации переходят от одного к другому.

Однако существуют такие ситуации взаимодействия, когда данные функции жестко закреплены за субъектами в течение определенного времени.

Информационный обмен – глобальное явление, выходящее за пределы простого человеческого общения.

Однако специфика именно **межличностного информационного** обмена значительна.

Она определяется наличием процесса психологической обратной связи, возникновением коммуникативных барьеров, появлением феноменов межличностного влияния, существованием различных уровней передачи информации, влиянием пространства и времени на передачу содержания информации.

Сущность процесса **психологической обратной связи** состоит в необходимости субъектов выработать единую знаковую систему и единое понимание обсуждаемых вопросов во время общения.

Когда человек получает информацию, он ее прежде всего воспринимает, т. е. интерпретирует.

Интерпретация зависит не только от самой информации, но и от индивидуального

опыта воспринимающего, его знаний, общего уровня развития и т. д.

Общение – это прежде всего коммуникация, т. е. обмен информацией, значимой для участников общения.

Все средства общения делятся на две группы: **вербальные (словесные)** и **невербальные**. *А. Пиз* приводит данные, согласно которым передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7 %, звуковых средств (включая тон голоса, интонации звука) – на 38 %, а за счет невербальных средств – на 55 %.

Между вербальными и невербальными средствами общения существует разделение функций: по вербальному каналу передается чистая информация, а по невербальному – отношение к партнеру по общению.

Невербальное поведение человека неразрывно связано с его психическими состояниями и служит средством их выражения.

Люди быстро учатся приспосабливать свое вербальное поведение к изменяющимся обстоятельствам, но язык тела оказывается менее пластичным.

Разработаны различные **классификации невербальных средств общения**, к которым относят все движения тела, интонационные характеристики голоса, тактильное воздействие, пространственную организацию общения.

Наиболее значимы **кинестические средства** – зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно регулятивную функцию в общении.

К кинесике относятся выразительные движения, проявляющиеся в мимике, позе, взгляде, походке.

Следующие виды невербальных средств общения связаны с голосом, характеристики которого создают образ человека, способствуют распознаванию его состояний, выявлению психической индивидуальности.

Характеристики голоса относят к **просодическим** и **экстралингвистическим явлениям**.

Просодика – это общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голосового тона, тембр голоса, сила удара.

Экстралингвистическая система – это включение в речь пауз, различного рода психофизиологических проявлений человека: плача, кашля, смеха, вздоха и т. д.

К **такесическим** средствам общения относятся динамические прикосновения в форме рукопожатия, похлопывания, поцелуя.

Динамические прикосновения являются биологически необходимой формой стимуляции, а не просто сентиментальной подробностью человеческого общения.

Общение всегда **пространственно организовано**.

Одним из первых пространственную структуру общения стал изучать американский антрополог *Э. Холл*, который ввел сам термин «проксемика», перевод которого означает «близость».

К **проксемическим** характеристикам относятся ориентация партнеров в момент общения и дистанция между ними.

Э. Холл описал нормы приближения человека к человеку – **дистанции**, характерные для североамериканской культуры.

Эти нормы определены четырьмя расстояниями:

- 1) интимное расстояние (от 0 до 45 см) – общение самых близких людей;
- 2) персональное (от 45 до 120 см) – общение со знакомыми людьми;
- 3) социальное (от 120 до 400 см) – предпочтительно при общении с чужими людьми и при официальном общении;
- 4) публичное (от 400 до 750 см) – при выступлении перед различными аудиториями.

Нарушение оптимальной дистанции общения воспринимается негативно.

Сущность интеракции в том, что в процессе совместной деятельности и общения между людьми возникает контакт, обусловленный индивидуальными особенностями субъектов, социальной ситуацией, доминирующими стратегиями поведения, целями участников взаимодействия и возможными противоречиями.

Понятие интеракции дало название направлению социальной психологии –

интеракционизму, для которого характерно изучение жизнедеятельности личности в контексте **социального взаимодействия** .

По теории интеракционизма развитие личности осуществляется в процессе общения индивида с членами определенной социальной группы в ходе **совместной деятельности** .

Действия каждого индивида всегда ориентированы на другого человека и зависят от него.

Психологическая совместимость – важный фактор успешного общения субъектов взаимодействия.

Под психологической совместимостью в социальной группе понимают эффект взаимодействия, заключающийся в таком сочетании людей, которое позволяет осуществить их максимально возможную взаимозаменяемость и взаимодополняемость.

А. Б. Добрович выделял социальные качества человека, которые наиболее ярко проявляются при взаимодействии с другими людьми и влияют на психологические характеристики общения: интроверсия – экстраверсия, мобильность – ригидность, доминантность – недоминантность.

К. Юнг первый описал **экстраверсию** и **интроверсию** как основные направленности или жизненные установки человека.

Экстравертированному типу личности свойственны направленность на окружающих, гибкость поведения, общительность.

Интровертированному типу личности присущи стремление к уединению, интерес к собственному внутреннему миру.

Мобильность и **ригидность** – качества, определяющиеся типологическими свойствами высшей нервной деятельности и темпераментом. Мобильные люди динамичны и выразительны.

Ригидные люди предпочитают устойчивость и стабильность во всем.

При взаимодействии **доминантного** и **недоминантного** собеседников возникает проблема психологического подавления одного человека другим.

Процесс взаимодействия людей состоит из **функциональных единиц взаимодействия – актов** , или **действий** .

Акт как единицу поведения человека впервые изучил **Дж. Мид** . Каждое действие можно рассматривать как единицу общения.

Действие состоит из четырех фаз: **фазы побуждения, фазы уточнения ситуации, фазы непосредственного действия** и **фазы завершения** .

Любое взаимодействие включает в себя большое количество действий, складывающихся в систему поведения.

Выделено два показателя специфики поведения с учетом характера взаимодействия в процессе общения: **внимание человека к интересам других людей; внимание к своим собственным интересам** .

По соотношению направленности на себя и направленности на партнера можно судить о развитии стратегии взаимодействия человека – совокупности доминирующих особенностей поведения человека в отношениях с другими людьми, проявляющихся в той или иной социальной ситуации.

Выделяют основные стратегии взаимодействия: соперничество, компромисс, сотрудничество, приспособление и избегание (**Р. Блейк** , **Д. Моутон** , **К. Томас**).

Понятие социальной перцепции во многом определяется понятием образа, поскольку **сущность социальной перцепции** заключается в образном восприятии человеком себя, других людей и социальных явлений окружающего мира.

Перцепция – процесс и результат восприятия человеком явлений окружающего мира и самого себя.

Социальная перцепция – восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов: других людей, самих себя, групп, социальных общностей и т. д.

Социальное восприятие включает восприятие межличностное, самовосприятие и восприятие межгрупповое.

В более узком смысле социальную перцепцию рассматривают как **межличностное**

восприятие: процесс восприятия внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретация и прогнозирование на этой основе его поступков.

Социальный перцептивный процесс имеет две стороны: субъективную и объективную.

Процессы социального восприятия существенно отличаются от восприятия не социальных объектов тем, что социальные объекты не являются пассивными и безразличными по отношению к субъекту восприятия.

В определенном смысле восприятие – это **интерпретация**. Но интерпретация другого человека или группы всегда зависит от предшествующего социального опыта воспринимающего, от поведения объекта восприятия в данный момент, от системы ценностных ориентации воспринимающего и от многих факторов как субъективного, так и объективного порядка.

Механизмы социальной перцепции – способы, посредством которых люди интерпретируют и оценивают другого человека. Наиболее распространенными механизмами являются:

1) **эмпатия** – постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств и переживаний. Нередко эмпатию отождествляют с сочувствием, сопереживанием, симпатией.

Это не совсем так, поскольку можно понимать эмоциональное состояние другого человека, но не относиться к нему с симпатией и сочувствием;

2) **аттракция** – особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства.

Благодаря положительным чувствам симпатии, привязанности, дружбы, любви и так далее, между людьми возникают определенные отношения, позволяющие более глубоко познать друг друга.

Аттракция как механизм социальной перцепции рассматривается обычно в трех аспектах: процесс формирования привлекательности другого человека; результат данного процесса; качество отношений;

3) **механизм каузальной атрибуции** связан с приписыванием человеку причин поведения.

У каждого человека возникают свои предположения о том, почему воспринимаемый индивид ведет себя определенным образом.

Приписывание причин поведения может происходить с учетом экстернальности и интернальности как того, кто приписывает, так и того, кому приписывают.

Если наблюдающий является преимущественно экстерналом, то причины поведения индивида, которого он воспринимает, будут видаться ему во внешних обстоятельствах.

Если же он интернален, то и интерпретация поведения других будет связана с внутренними, индивидуальными и личностными причинами.

ЛЕКЦИЯ № 9. Понятие социального конфликта и возможные пути его разрешения

Конфликт – открытое столкновение противоположных позиций, интересов, взглядов, мнений субъектов взаимодействия.

Основу конфликтных ситуаций в группе между отдельными людьми составляет столкновение между противоположно направленными интересами, мнениями, целями, различными представлениями о способе их достижения.

На вербальном уровне конфликт проявляется чаще всего в споре, где каждый стремится отстоять свое мнение и доказать другому его неправоту.

Стадии протекания конфликта:

1) потенциальное формирование противоречивых интересов, ценностей, норм;
2) переход потенциального конфликта в реальный или стадию осознания участниками конфликта своих верно или ложно понятых интересов;

- 3) конфликтные действия;
- 4) снятие или разрешение конфликта.

Каждый конфликт имеет более или менее четко выраженную **структуру** .

В любом конфликте присутствует **объект** конфликтной ситуации, связанный либо с технологическими и организационными трудностями, особенностями оплаты труда, либо со спецификой деловых и личных отношений конфликтующих сторон.

Вторым элементом конфликта выступают **цели** , субъективные мотивы его участников, обусловленные их взглядами и убеждениями, мировоззрением.

Конфликт предполагает наличие **оппонентов** , конкретных лиц, являющихся его участниками.

В любом конфликте важно отличить непосредственный **повод** столкновения от подлинных его **причин** , зачастую скрывааемых обеими конфликтующими сторонами.

Пока существуют все элементы структуры конфликта, он неустраним.

Попытка прекратить конфликтную ситуацию силовым давлением либо уговорами приводит к нарастанию, расширению его за счет привлечения новых лиц, групп или организаций.

Необходимо устранить хотя бы один из существующих элементов структуры конфликта.

Несмотря на то, что большинство людей относятся к конфликту как к чему-то негативному, он имеет **конструктивные функции** :

- 1) конфликт выступает источником развития, совершенствования процесса взаимодействия (развивающая функция);
- 2) обнаруживает возникшее противоречие (познавательная функция);
- 3) призван разрешить противоречие (инструментальная функция);
- 4) имеет объективные последствия, связанные с изменением обстоятельств (перестроечная функция).

Одни и те же конфликты могут быть конструктивными в одном отношении и деструктивными в другом.

Деструктивные функции конфликта очевидны:

- 1) в конфликтной ситуации почти все люди испытывают психологический дискомфорт, подавленность, напряжение;
- 2) нарушается система взаимосвязей;
- 3) понижается эффективность совместной деятельности.

В связи с этим почти все люди относятся к конфликтам негативно и стремятся их избежать, хотя существуют и инициаторы конфликтов.

Существует несколько **типологий конфликтных ситуаций** .

Критериями типологизации конфликтов служат функции, субъекты взаимодействия, типы поведения участников и др.

С точки зрения субъектов взаимодействия, выделяют конфликты межличностные, межгрупповые и внутри личностные.

Межличностные конфликты – столкновения взаимодействующих людей, чьи цели либо взаимно исключают друг друга и несовместимы в данной ситуации, либо противодействуют или мешают друг другу.

Межгрупповые конфликты возникают из-за противоборства групп в коллективе или социуме.

Внутриличностные конфликты – столкновение относительно равных по силе и значимости, но противоположно направленных мотивов, потребностей, интересов, влечений у одного человека.

Возможны классификации конфликтов:

- 1) **горизонтальные** (между рядовыми сотрудниками);
- 2) **вертикальные** (между людьми, находящимися в подчинении друг к другу);
- 3) **смешанные** (сочетание предыдущих разновидностей).

По характеру вызвавших конфликт причин выделяют конфликты, вызванные трудовым процессом, психологическими особенностями человеческих взаимоотношений, личностным

своеобразием членов группы.

По значению конфликтов для организации, а так же по способу их разрешения различают конструктивные и деструктивные конфликты.

Для **конструктивных** конфликтов характерны разногласия, которые затрагивают принципиальные вопросы и разрешение которых выводит организацию на более высокий и эффективный уровень развития.

Деструктивные конфликты приводят к негативным явлениям, которые, в свою очередь, приводят к резкому снижению эффективности работы группы.

В конфликтной ситуации важным является то, как субъекты взаимодействия ее себе представляют.

Могут быть конфликты, которые не имеют существенного основания, но сами субъекты полагают, что они есть.

Такой конфликт рассматривается как **ложный**, в отличие от **подлинного**, при котором реальные противоречия существуют и осознаются обеими сторонами подлинного противоречия.

Среди различных типов конфликтов наиболее сложным можно считать так называемый **латентный**, т. е. **скрытый** конфликт.

Данный конфликт должен был бы произойти, но не происходит, так как по тем или иным причинам он либо не осознается субъектами взаимодействия, либо скрывается ими за социально приемлемыми формами поведения.

Сложными конфликтами являются **личные** и **производственные**. Семья и работа, личная жизнь и профессиональная деятельность – основные сферы жизнедеятельности человека, которые связаны с самоутверждением личности и тем самым определяют ее особую уязвимость.

Производственные противоречия могут быть обусловлены не только индивидуальными особенностями субъектов взаимодействия, но также и спецификой профессионального труда.

Конфликт может быть **смещенным** или **двойным**, когда существующие значительные противоречия между субъектами скрываются за внешними, незначительными противоречиями.

Смещенный конфликт – это явный конфликт, за которым можно обнаружить скрытый, лежащий в основе явного.

Это происходит, если по каким-то причинам индивиды не могут даже себе признать в причинах и источниках конфликта.

Разработано немало рекомендаций, касающихся различных аспектов поведения людей в конфликтных ситуациях, выбора соответствующих стратегий поведения и средств разрешения конфликта.

В основу модели поведения человека в конфликтной ситуации с точки зрения его соответствия психологическим стандартам положены идеи **Е. Мелибруды, В. Зигерта** и **Л. Ланге**.

Конструктивное разрешение конфликта зависит от следующих факторов:

- 1) адекватности восприятия конфликта;
- 2) открытости и эффективности общения, готовности к всестороннему обсуждению проблем;
- 3) создания атмосферы взаимного доверия и сотрудничества.

К. У. Томасом и **Р. Х. Килменном** разработаны наиболее приемлемые **стратегии поведения в конфликтной ситуации**.

Существуют пять стилей поведения при конфликте: приспособление, компромисс, сотрудничество, игнорирование, соперничество (конкуренция).

Стиль поведения в конкретном конфликте определяется той мерой, в которой вы хотите удовлетворить собственные интересы, действуя при этом пассивно или активно, и интересы другой стороны, действуя совместно или индивидуально.

Стиль соперничества, конкуренции может использовать человек, обладающий сильной волей, достаточным авторитетом, властью, не очень заинтересованный в

сотрудничестве с другой стороной и стремящийся в первую очередь удовлетворить собственные интересы.

Стиль сотрудничества можно использовать, если, отстаивая собственные интересы, вы вынуждены принимать во внимание нужды и желания другой стороны.

Цель его применения – разработка долгосрочного взаимовыгодного решения.

Такой стиль требует умения объяснять свои желания, выслушивать друг друга, сдерживать свои эмоции.

Отсутствие одного из этих факторов делает этот стиль неэффективным.

Стиль компромисса. Суть его заключается в том, что стороны стремятся урегулировать разногласия при взаимных уступках.

Этот стиль наиболее эффективен, обе стороны хотят одного и того же, но знают, что одновременно это невыполнимо.

Стиль уклонения реализуется обычно, когда затрагиваемая проблема не столь важна, участник конфликта не отстаивает своих прав, не сотрудничает ни с кем для выработки решения и не хочет тратить время и силы на ее решение.

Этот стиль рекомендуется в тех случаях, когда одна из сторон обладает большей властью или чувствует, что неправа, или считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов.

Этот стиль не является бегством от проблемы или уклонением от ответственности.

Уход или отсрочка могут быть подходящей реакцией на конфликтную ситуацию.

Стиль приспособления означает, что участник конфликта действует совместно с другой стороной, но при этом не пытается отстаивать собственные интересы в целях сглаживания атмосферы и восстановления нормальной рабочей атмосферы.

Ни один из стилей разрешения конфликта не может быть выделен как самый лучший.

Необходимо научиться эффективно использовать каждый из них и сознательно делать тот или иной выбор, учитывая конкретные обстоятельства.

ЛЕКЦИЯ № 10. Определение и характеристика социальных групп

Социальная группа – любая совокупность людей, рассматриваемая с точки зрения их общности.

Вся жизнедеятельность индивида в обществе осуществляется через разнообразные социальные группы, значительно различающиеся между собой.

Наиболее широкое понимание социальной группы связано с понятиями **общности** и **совокупности**.

Наличие общей цели делает людей способными к согласованным действиям, хотя такая согласованность существует только в определенном аспекте их поведения.

Индивиды принадлежат группе не всей своей личностью, а только теми аспектами, которые связаны с социальными ролями, выполняемыми в данной группе.

Ни один человек не может функционировать полноценно только в одной социальной группе.

Ни одна группа не может обеспечить полностью условия для самореализации личности в различных аспектах.

Социальная группа – важная форма объединения людей в процессе деятельности и общения.

Цели, общие нормы, санкции, групповые ритуалы, отношения, совместная деятельность, вещная среда и так далее – эти феномены выступают в качестве особых компонентов социальной группы, определяющих меру ее устойчивости.

Менее устойчивые социальные группы не являются основными в жизни человека, хотя он и может находиться в них продолжительное время.

Семья, школьный класс, друзья и профессиональный коллектив – наиболее значимые для личности социальные группы.

Они в силу своей устойчивости оказывают влияние на характер социального развития и социальную адаптацию субъекта.

Основные признаки социальной группы:

1) наличие **интегральных психологических характеристик**, таких как общественное мнение, психологический климат, групповые нормы, групповые интересы и так далее, которые формируются с возникновением и развитием группы;

2) существование **основных параметров группы как единого целого**: композиция и структура, групповые процессы, групповые нормы и санкции.

Композиция представляет собой совокупность характеристик членов группы, важных с точки зрения ее анализа как целого. **Структура группы** рассматривается с точки зрения тех функций, которые выполняют отдельные члены группы, а также с точки зрения межличностных отношений в ней.

К **групповым процессам** относятся динамические, т. е. меняющиеся показатели группы как социального процесса отношений;

3) **способность индивидов к согласованным действиям.**

Этот признак является ключевым, поскольку именно согласие обеспечивает необходимую общность, единство действий, направленных на достижение цели;

4) **действие группового давления**, побуждающего человека вести себя определенным образом и в соответствии с ожиданиями окружающих.

Индивидуальным результатом такого давления выступает конформность как качество человека в нормативном или ненормативном варианте.

Психологи фиксируют наличие изменений во взглядах и поведении отдельных участников, обусловленных их принадлежностью к группе.

Существование большого количества различных социальных групп обусловило разработку различных типологий групп.

Основными критериями выделения типологий могут выступать: количество человек в группе, общественный статус, уровень развития и т. д.

По общественному статусу группы делятся на **формальные** и **неформальные**, по непосредственности взаимосвязей – на **реальные** и **номинальные**, по значимости – на **референтные** и **группы членства**.

Типологии выделяются по количеству человек и по уровню развития.

По количеству членов выделяют **большие группы**, **малые группы** и **микрогруппы**.

Состав микрогрупп включает три или два человека (соответственно, триады и диады).

В социальной психологии они обычно рассматриваются через межличностные отношения неформальной структуры.

Основными связующими факторами данных групп являются чувства дружбы, любви, симпатии, общее дело.

Большие группы изучаются с точки зрения массовидных явлений психики и интегральных психологических феноменов, возникающих в толпе, аудитории, публике.

Малая группа – такая группа, участники которой лично знают друг друга.

Все значимые в жизни человека группы – малые группы.

Ведущими факторами, объединяющими группу, выступают совместная деятельность и общая цель.

Малую группу часто обозначают как первичную, поскольку она является ближайшей средой формирования личности, влияющей на потребности, социальную активность и психологическое состояние человека.

Значимость малой группы определяется устремлениями индивида.

Если он ориентируется на нормы, ценности и мнения членов группы, то она относит себя, как с эталоном, определяющим нормы.

Группа в данном случае является источником социальных установок и ценностных ориентаций субъекта.

Ориентируясь на референтную группу, человек оценивает себя, свои поступки, образ жизни и идеалы.

Референтная группа имеет две основные социальные функции: **нормативную** и **сравнительную**.

По уровню развития выделяют группы неорганизованные или слабо организованные, с

низким индексом сплоченности (**ассоциации, диффузные группы**) и группы высокого уровня развития (**коллективы**).

В ассоциации отсутствует объединяющая совместная деятельность, требующая соответствующей организации, однако есть некоторый уровень сплоченности, определяемый совместным общением индивидов.

В диффузной группе отсутствуют и сплоченность, и организация, и совместная деятельность.

Важным показателем уровня развития группы выступает ценностно-ориентационное единство, определяемое степенью совпадения позиций и оценок ее членов по отношению к общей деятельности и важным ценностям группы.

Группы рассматривают с точки зрения отношения к социуму: позитивного – **просоциальные** , негативного – **асоциальные** .

Любой коллектив является хорошо организованной просоциальной группой, поскольку ориентирован на пользу обществу.

Хорошо организованная асоциальная группа называется корпорацией.

Корпорация характеризуется обычно замкнутостью, жесткой централизацией и авторитарным управлением, противопоставлением своих узких интересов общественным.

Проблема индивидуализма и коллективизма связана с проблемой личностной автономии человека в группе.

В процессе социализации и воспитания у субъекта развивается характерологическое качество конформности либо неконформизма.

Конформность – это зависимость человека от группы, ее влияние на принимаемые им решения.

Такая зависимость имеет разные степени выраженности – от полного подчинения индивида группе до личностной автономии.

Конформизм может проявляться не только в рамках конкретной группы, но и в рамках общества, когда его давление достигает столь высокой степени, что люди боятся проявить свою индивидуальность и меняют свой образ мыслей в соответствии с общественными стандартами.

Слабое влияние группового давления определяется как неконформизм.

Неконформизм не имеет ничего общего с негативизмом (конформизмом наоборот), поскольку негативизм проявляется в стремлении человека обязательно поступить вопреки правилам, и в этом смысле он зависит от групповых норм.

Неконформист имеет свой независимый взгляд на явления окружающего мира и доверяет своему мнению.

При этом он относится с уважением и к мнениям других людей, но поступать будет в соответствии со своими представлениями о действительности.

Сосуществование и взаимодействие независимых и свободных индивидов, неконформистов, представляет собой сложное социальное явление, которое встречается не так уж редко, поскольку чем выше уровень культуры человека, тем в большей степени он способен быть неконформистом.

Именно неконформисты способны реализовать в своих социальных отношениях наиболее продуктивные стратегии взаимодействия – сотрудничество и компромисс, избегая непродуктивных стратегий приспособления и соперничества.

Относительно адекватное понимание явлений окружающего мира порождает правильные суждения и выводы, которые подтверждаются социальным опытом субъекта.

А. Маслоу связывал развитие неконформизма с такими качествами, как честность и смелость, поскольку быть готовым к независимой от окружающих позиции – это весьма нелегкое поведение, требующее мужества.

Большинство людей в той или иной мере зависят от группового давления и влияния.

Степень этой зависимости варьируется в разных ситуациях. Можно выделить объективные факторы, определяющие уровень конформности человека в группе.

Во-первых, это **характеристики самого индивида** , который подвергается групповому давлению: пол, возраст, национальность, интеллект, тревожность, внушаемость и т. д.

Во-вторых, это **характеристики группы**, которая является источником давления: величина группы, степень единодушия, наличие членов группы, которые отклоняются от общего мнения.

Третьим фактором, определяющим уровень конформности, выступают **особенности взаимосвязи индивида и группы** (статус, степень приверженности к группе, уровень ее референтности).

И, наконец, **содержание задачи**, стоящей перед индивидом и группой, не может не сказаться на уровне его конформности.

Чем больше человек заинтересован в выполнении общей задачи, тем в большей степени он будет подвержен групповому давлению.

Феномен **морально-психологического климата группы** возникает не сразу.

На первой стадии развития коллектива преобладает формальная структура: работники общаются в соответствии с должностным и поведенческими стереотипами, присматриваются друг к другу, подлинные чувства чаще всего скрываются, цели и методы работы совместно не обсуждаются, коллективная работа проявляется слабо.

На второй стадии происходит переоценка личностных и деловых качеств руководителя, складывается мнение о коллегах, начинается процесс формирования группировок внутри коллектива, возможна борьба за лидерство.

Разногласия обсуждаются более открыто, предпринимаются попытки улучшить взаимоотношения в коллективе.

Наконец «притирка» заканчивается, четко просматривается неформальная структура, коллектив достигает определенной степени координации действий своих членов.

Возникающая при этом групповая сплоченность может иметь позитивную, негативную либо конформистскую направленность.

В первом случае группа воспроизводит лучшие деловые и нравственные качества своих членов, люди гордятся своей принадлежностью к данному коллективу, возникающие проблемы решаются по деловому, инициативно и творчески.

Во втором случае большая часть энергии коллектива тратится на участие в конфликтах между различными группировками, неформальными и формальными лидерами, выяснениями отношений с другими подразделениями.

Производственные проблемы как бы отходят на второй план.

Конформистская направленность характеризуется чисто внешней, показной заинтересованностью сотрудников в результатах их трудовой деятельности, безразличием к коллективным усилиям.

Сфера интересов сотрудников находится вне коллектива: семья, общественно-политическая деятельность, личные проблемы и т. д.

Социально-психологический климат рабочей группы существенным образом зависит от ее структуры.

Структура коллектива, т. е. реально существующая совокупность взаимоотношений членов группы, возникающая в процессе совместной деятельности, исследуется на двух уровнях – формальном и неформальном.

Если **формальная структура** связана с должностным статусом членов группы, упорядоченными служебными отношениями, то **неформальная структура** складывается на основе отношений, обусловленных психологическими особенностями членов коллектива.

Становление неформальной структуры определяется наличием как объективных, так и субъективных факторов.

К первым можно отнести обусловленную характером и графиком работы возможность контактов между членами группы, а также оптимальный по количеству и половозрастной структуре состав группы, позволяющий удовлетворить потребность в межличностном общении.

Субъективные факторы зависят от личности руководителя, индивидуальных особенностей сотрудников. Умение сплачивать коллектив, психологическая совместимость, удовлетворенность условиями труда, своим статусом и ролью сказываются на образующихся стихийно дружеских связях, взаимных симпатиях и антипатиях.

ЛЕКЦИЯ № 11. Проблематика малой группы в социальной психологии

Малая группа – немногочисленная по составу группа, участники которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов.

Малая группа – это группа, реально действующая не в вакууме, а в определенной системе общественных отношений, она выступает как субъект конкретного вида социальной деятельности.

Представления о числе членов малой группы колеблется между двумя и семью.

В некоторых исследованиях **Я. Морено**, автора социометрической методики, рассчитанной на применение в малых группах, упоминаются группы и по тридцать – сорок человек, когда речь идет о школьных классах.

Также считается, что если группа задана в системе общественных отношений в каком-то конкретном размере и если он достаточен для выполнения конкретной деятельности, то именно этот предел и можно принять в исследовании как верхний.

Допустимы самые различные основания для классификации малых групп: группы различаются по времени их существования (долговременные и кратковременные), по степени тесноты контакта между членами, по способу вхождения индивида и т. д.

Распространены классификации деления малых групп на:

- 1) «первичные» и «вторичные»;
- 2) «формальные» и «неформальные»;
- 3) «группы членства» и «референтные группы».

Деление малых групп на **первичные** и **вторичные** было предложено Ч. Кули, который вначале дал просто описательное разделение первичной группы, назвав такие составляющие, как семья, группа друзей, группа ближайших соседей.

Позднее **Ч. Кули** предложил определенный признак, который позволил бы определить характеристику первичных групп, – непосредственность контактов.

Деление групп на **формальные** и **неформальные** было предложено **Э. Мэйо**.

Согласно Э. Мэйо, формальная группа отличается тем, что в ней четко заданы все позиции ее членов, они предписаны групповыми нормами.

В формальной группе также строго распределены роли всех членов группы в системе подчинения так называемой структуре власти.

Внутри формальных групп Э. Мэйо обнаружил еще неформальные группы, которые складываются и возникают стихийно, где ни статусы, ни роли не предписаны, где заданной системы взаимоотношений по вертикали нет.

Неформальная группа может создаваться внутри формальной.

Но неформальная группа может возникать и сама по себе, не внутри формальной группы, а вне ее.

Существуют также понятия формальной и неформальной структуры группы, тогда различаются не группы, а тип, характер отношений внутри них.

Классификация групп на **группы членства** и **референтные группы** была введена **Г. Хайменом**, которому принадлежит открытие самого феномена референтной группы.

В экспериментах Г. Хаймена было показано, что часть членов малых групп разделяет нормы поведения, принятые не в этой группе, а в какой-то иной, на которую они ориентируются.

Те группы, в которые индивиды не включены реально, но нормы которых они принимают, Г. Хаймен назвал референтными группами.

Выделяют три основных направления в исследовании малых групп:

- 1) социометрическое;
- 2) социологическое;
- 3) школа «групповой динамики».

Американский психолог *Д. Морено* , рассматривая совокупность эмоциональных предпочтений членов группы, разработал теорию социометрии.

Социометрия – это и психологическая теория общения и внутригрупповых отношений, и одновременно метод, применяемый для оценки межличностных отношений.

Д. Морено полагал, что психологическая комфортность и психическое здоровье человека зависят от его положения в неформальной структуре отношений в малой группе.

Социометрическая структура группы – совокупность соподчиненных позиций членов группы в системе межличностных отношений.

Она определяется анализом важнейших социометрических характеристик группы: социометрического статуса ее членов, взаимности эмоциональных предпочтений, наличия устойчивых групп межличностного предпочтения, характера отвержений в группе.

Каждый индивид в группе имеет свой **социометрический статус** , который может быть определен при анализе суммы предпочтений и отвержений, получаемых от других членов.

Совокупность всех статусов задает статусную иерархию в группе.

Самыми высокостатусными являются **социометрические звезды** – члены группы, имеющие максимальное количество положительных выборов при небольшом количестве отрицательных выборов.

Далее идут **высокостатусные** , **среднестатусные** и **низкостатусные** члены группы, определяемые по числу положительных выборов и не имеющие большого числа отрицательных.

На более низкой ступени межгрупповых отношений находятся **изолированные** – субъекты, у которых отсутствуют любые выборы, как положительные, так и отрицательные.

Далее идут **отверженные** – такие члены группы, которые имеют большое количество отрицательных выборов и малое количество предпочтений.

На последней ступени социальных предпочтений **пренебрегаемые** , или **изгой** – члены группы, не имеющие ни одного положительного выбора при наличии отрицательных.

Социометрическая звезда, как правило, не является лидером, поскольку лидерство связано с вмешательством в процесс действия, а социометрический статус определяется чувствами.

Высокостатусные, среднестатусные и низкостатусные члены группы составляют обычно ее большинство.

К. Левин доказал, что негативное отношение к человеку в группе является более благоприятным социальным фактором, чем отсутствие всякого отношения.

Знание социометрического статуса не дает полной информации о положении человека в системе межличностных отношений.

Необходимо знать, является ли выбор субъекта взаимным. **Взаимность эмоциональных предпочтений** членов группы выступает важной качественной характеристикой самой группы.

Чем больше взаимных выборов имеет член группы, тем более стабильным и благоприятным является его положение в системе межличностных отношений.

Если в группе мало взаимных выборов, то можно сделать вывод о неблагополучии ее интегральных психологических характеристик.

Социологическое направление в изучении малых групп связано с традицией, которая была заложена в экспериментах Э. Мэйо.

Суть их в следующем.

Компания «Вестерн Электрик» столкнулась с фактом понижения производительности труда сборщиц реле.

Исследования не привели к удовлетворительному объяснению причин.

В 1928 г. был приглашен Э. Мэйо, который и поставил свой эксперимент, первоначально имеющий целью выяснить влияние на производительность труда такого фактора, как освещенность рабочего помещения.

Эксперименты в Хоторне длились с 1924 по 1936 г.

В выделенных Э. Мэйо экспериментальной и контрольной группах были введены различные условия труда: в экспериментальной группе освещенность увеличивалась и

обозначался рост производительности труда, в контрольной группе при неизменной освещенности производительность труда не росла.

На следующем этапе новый прирост освещенности в экспериментальной группе дал новый рост производительности труда; но и в контрольной группе – при неизменной освещенности – производительность труда также возросла.

На третьем этапе в экспериментальной группе были отменены улучшения освещенности, а производительность труда продолжала расти; то же произошло на этом этапе и в контрольной группе.

Результаты заставили Э. Мэйо модифицировать эксперимент и провести несколько добавочных исследований: теперь изменялась не только освещенность, но более широкий круг условий труда (помещение шести работников в отдельную комнату, улучшение оплаты труда, введение дополнительных перерывов и т. д.).

При введении этих новшеств производительность труда повышалась, но, когда нововведения были отменены, она, хотя и несколько снизилась, осталась на уровне более высоком, чем первоначальный.

Э. Мэйо предположил, что в эксперименте проявляет себя еще какая-то переменная, и посчитал такой переменной сам факт участия работников в эксперименте: осознание важности происходящего, своего участия в каком-то мероприятии привело к большему включению в производственный процесс и росту производительности труда даже в тех случаях, когда отсутствовали объективные улучшения.

Э. Мэйо истолковал это как проявление особого чувства **социальности** – потребности ощущать себя принадлежащим к какой-то группе.

Второй линией интерпретации значилась идея о существовании внутри рабочих бригад особых неформальных отношений, которые как раз и обозначились.

Мэйо сделал вывод не только о наличии наряду с формальной еще и неформальной структуры в бригадах, но и о значении последней, в частности о возможности использования ее как фактора воздействия на бригаду в интересах компании.

Впоследствии на основании этих рекомендаций возникла особая доктрина человеческих отношений, превратившаяся в официальную программу управления.

Теоретическое значение открытий Э. Мэйо состоит в получении нового факта – существования в малой группе двух типов структур, положившего начало новому направлению в исследовании малых групп, связанному с анализом каждого из двух типов групповых структур.

Школа «групповой динамики» связана с именем **К. Левина**.

Американский период деятельности К. Левина после эмиграции из Германии начался с создания в Массачусетском технологическом институте специального центра изучения групповой динамики.

Направление исследований в этом центре опиралось на создание К. Левиным теории поля.

Ее главное положение – идея взаимодействия индивида и окружения (среды), где значение приобретает структура, в которой совершается поведение, ее К. Левин назвал полем.

Она охватывает в нераздельности мотивационные устремления (намерения) индивида и существующие вне индивида субъекты его устремлений.

Центральная идея теории поля состоит в том, что причины социального поведения следует искать через познание психологических и социальных сил, его детерминирующих.

Важнейшим методом анализа психологического поля явилось создание в лабораторных условиях групп с определенными характеристиками и последующее изучение функционирования этих групп.

Вся совокупность этих исследований носила название групповой динамики.

Основная проблематика сводилась к следующему:

- 1) какова природа групп;
- 2) каковы условия их формирования;
- 3) какова их взаимосвязь с индивидами и с другими группами;

4) каковы условия их успешного функционирования.

Большое внимание было также уделено проблемам образования характеристик группы: нормам, сплоченности, соотношению индивидуальных мотивов и групповых целей, лидерству в группах.

Другая идея К. Левина – идея валентности. Этим понятием К. Левин объяснял направленность индивида в жизненном пространстве: позитивная валентность обеспечивает устремление индивида в определенный район силового поля, негативная валентность – движение в противоположную от него сторону.

Отвечая на главный вопрос, какие потребности двигают социальным поведением людей, «групповая динамика» пристально исследовала проблему внутригрупповых конфликтов, сопоставляла эффективность групповой деятельности в условиях кооперации и конкуренции, способы вынесения групповых решений.

Практически весь набор проблем малой группы был представлен в работах этого направления.

«Групповая динамика» оказала большое влияние на последующее развитие социально-психологической мысли.

В рамках этого направления были высказаны важные идеи относительно групповых процессов, тщательно исследованы некоторые из них, разработаны методики, сохраняющие свое значение до сих пор.

С другой стороны, теоретический контекст конструкции теории поля является в значительной мере устаревшим.

В большей степени, чем в случае какой-либо другой области социальной психологии, отбрасывание теоретической концепции К. Левина сочетается с полным или почти полным принятием созданных им методик.

Они работают и в других теоретических рамках.

Не полностью решена еще задача выявления степени их допустимого принятия в русле новой теоретической схемы.

ЛЕКЦИЯ № 12. Лидерство – понятие и классификация

Лидерство и руководство рассматриваются в социальной психологии как групповые процессы, связанные с социальной властью в группе.

В общих теориях лидерства под лидером и руководителем понимается человек, оказывающий ведущее влияние на группу: лидер – в системе неформальных отношений, руководитель – в системе формальных отношений.

В социально-психологическом смысле **лидерство** и **руководство** – это механизмы групповой интеграции, объединяющие действия группы вокруг индивида, выполняющего функцию лидера или руководителя.

Феномены лидерства и руководства близки по своей психологической сущности, но они не совпадают полностью, поскольку руководитель чаще всего ориентируется на задачу совместной деятельности, а лидер – на групповые интересы.

Выделяют два аспекта власти – **формальный** и **психологический** – в зависимости от ориентации и лидеров и руководителей. Формальный, или инструментальный, аспект власти связан с правовыми полномочиями руководителя, а психологический определяется личностными возможностями руководителя воздействовать на членов группы.

Различия между лидером и руководителем :

1) лидер регулирует межличностные отношения, а руководитель – формальные.

Лидер связан только с внутригрупповыми отношениями, руководитель же обязан обеспечить определенный уровень отношений своей группы в микроструктуре организации;

2) лидер является представителем своей группы, ее членом. Он выступает как элемент микросреды, в то время как руководитель входит в макросреду, представляя группу на более высоком уровне социальных отношений;

3) лидерство является стихийным процессом в отличие от руководства.

Руководство выступает как явление более стабильное, нежели лидерство;

4) руководитель в процессе влияния на подчиненных имеет значительно больше санкций, чем лидер.

Он может использовать формальные и не формальные санкции. Лидер имеет возможности использовать только неформальные санкции;

5) различие между лидером и руководителем связано с процессом принятия решений.

Для их реализации руководитель использует большой объем информации, как внешней, так и внутренней.

Лидер владеет только той информацией, которая существует в рамках данной группы.

Принятие решений лидером осуществляется непосредственно, а руководителем – опосредованно.

Сфера деятельности руководителя шире, поскольку у лидера она ограничивается рамками данной группы.

Лидер всегда авторитетен, в противном случае он не будет лидером.

Руководитель же может обладать авторитетом, а может и не иметь его совсем.

Некоторые социально психологические закономерности влияния справедливы как для лидерства, так и для руководства.

В некоторых источниках феномены лидерства и руководства рассматриваются как идентичные.

Так, *Д. Майерс* считает, что лидерство – это процесс, посредством которого определенные члены группы мотивируют и ведут за собой группу.

При этом лидер может быть официально назначен или избран, но может быть и выдвинут в процессе групповых взаимодействий.

К социологическим теориям лидерства относятся: теория черт, ситуационная теория, теория определяющей роли последователей, реляционная теория.

Теория черт включает идею о том, что лидерство – феномен, рождаемый специфическими чертами лидера.

В социологических концепциях *М. Вебера* и *Э. Трельча* был введен специальный термин для обозначения такой специфической черты лидера, как **харизма** – исключительная одаренность человека, которая производит особое впечатление на окружающих его людей.

Теория получила достаточно много опровержений в связи с тем, что разные виды жизнедеятельности социальной группы требуют разных качеств лидера.

Ситуационная теория провозглашает значимость ситуации в процессе выдвижения лидера.

Лидер – функция ситуации.

Если социальная ситуация существования группы кардинально меняется, высока вероятность смены лидера.

Т. Шибутани выделил два психологических фактора, которые зависят от изменения ситуации: степень формализации группы и степень автономии членов группы.

Типы социальных ситуаций в зависимости от изменения степени формализации отношений и автономии субъектов:

1) **внезапные критические ситуации**. Они являются непредсказуемыми, возникают как стихийный процесс и способствуют выдвижению нового лидера;

2) **критические повторяющиеся, предсказуемые ситуации**. Лидеров и руководителей специально готовят для определенных действий в таких ситуациях;

3) **типичные повторяющиеся ситуации**, в основе которых лежат конвенциональные нормы.

Такие ситуации обычно не предполагают наличия лидера.

Люди, склонные к доминированию в общении, часто здесь выступают в роли лидера;

4) **типичные повторяющиеся конвенциональные ситуации**, возникающие в учреждениях разного вида (все, что связано с работой большинства людей);

5) **групповые ритуалы**. Это неформальные отношения, определяющие шаблоны социального поведения большинства членов группы.

Ситуационные теории лидерства повлекли за собой разработку **теории определяющей**

роли последователей .

Лидерство – функция от ожиданий (экспектаций) последователей. Лидер не может существовать без социальной группы.

Если группа не поддерживает лидера, то он утрачивает возможность влиять на ее деятельность, в связи с этим необходимо изучать требования и интересы группы.

В рамках теории черт, ситуационной теории и теории определяющей роли последователей изучались различные проблемы влияния и руководства.

Поскольку и черты лидера, и ситуация, в которой он действует, и мнение последователей являются значимыми почти во всех условиях деятельности лидера, была разработана **комплексная (реляционная) теория** лидерства, включающая в себя основные идеи всех трех теорий.

В концепциях психоаналитического направления лидерство рассматривалось как эффект нереализованных в социальной жизни некоторых влечений человека (З. Фрейд).

А. Адлер считал, что стремление к власти порождается страхом. Кто боится людей, видит необходимость властвовать над ними.

В современной социальной психологии популярность обрели психологические теории менеджмента, нацеленные на разработку проблем руководителей так называемого среднего уровня.

Стиль лидерства – это типичная для лидера система приемов воздействия на членов группы (подчиненных или ведомых).

К. Левин выделил три стиля лидерства: авторитарный (директивный), демократический (коллегиальный) и попустительский (анархический).

Авторитарный стиль проявляется в жестких способах управления, отсутствии обсуждения принимаемых решений, управлении группой только одним человеком – руководителем, который сам вырабатывает решения, контролирует и координирует работу подчиненных.

Демократический стиль отличается коллегиальным обсуждением проблем в группе, поощрением руководителем инициативы подчиненных, активным обменом информацией между лидером и членами группы, принятием решений на общем собрании.

Попустительский стиль выражается в добровольном отказе руководителя от управленческих функций, устранении от руководства, передаче функций управления членам группы.

Каждый стиль имеет свои достоинства и недостатки.

При **авторитарном стиле** качество решений руководителя зависит от информации, которой он обладает, и от его способности правильно ее интерпретировать.

Однако авторитарный руководитель не всегда владеет достаточной информацией для принятия решений, поскольку между ним и его группой существует большая социальная дистанция.

Авторитарный руководитель никогда не дает своим подчиненным полной информации о ходе дел, что может вызывать фрустрацию членов группы и ускорить формирование неформальных микрогрупп.

Авторитарный стиль предполагает четкое планирование работы, выполнение всех дел в соответствии со сроками.

При **демократическом стиле** руководитель имеет больше информации о групповых процессах, что облегчает принятие решений и делает их более адекватными ситуации.

Однако само принятие осуществляется медленнее в связи с демократическими процедурами.

Руководитель должен обладать особыми качествами: гибкостью поведения, толерантностью по отношению к подчиненным, терпением и сдержанностью при высоком уровне общительности.

Данный стиль способствует более благоприятному психологическому климату в группе, нежели авторитарный. Здесь у руководителя могут быть проблемы в связи с контролем деятельности.

Попустительский стиль встречается реже.

При таком стиле группа существует самостоятельно и сама определяет основные направления своей жизнедеятельности.

Постепенно происходит полный отказ от формальных отношений, социальная дистанция между членами группы резко сокращается.

В такой ситуации может снизиться интерес к делу, и совместная цель может быть и не достигнута.

Только высокий уровень личностного или профессионального развития членов группы может способствовать нормальной работе группы при таком управлении.

Наиболее успешные лидеры и руководители ориентируются на все три стиля в зависимости от условий деятельности.

Основные факторы изменения стиля руководства: степень срочности принятия решения, конфиденциальность задачи, величина группы, личность руководителя, умственные способности подчиненных или уровень их профессионализма.

ЛЕКЦИЯ № 13. Теория и функции референтной группы

Референтная группа – группа, к которой индивид относит себя психологически, ориентируясь при этом на ее ценности и нормы. Данная группа служит своеобразным стандартом, системой отсчета для оценки себя и других, а также источником формирования социальных установок и ценностных ориентации индивида.

Разработка теорий референтной группы связывается с такими именами, как *Г. Хайман*, *Т. Ньюком*, *М. Шериф*, *Г. Келли*, *Р. Мертон* и др.

Т. Шибутани отмечает, что понятие референтной группы широко используется для объяснения самых разнообразных явлений: непоследовательности в поведении индивида в условиях нового социального контекста, проявления преступности среди несовершеннолетних, дилеммы маргинальной личности, конфликтов.

В основе теорий референтной группы лежат идеи *Дж. Мид* об «обобщенном другом».

Значение «обобщенного другого» определяется тем, что именно через него осуществляется воздействие общества, социального процесса на индивида и его мышление.

Разработка основных положений современной теории референтной группы начинается с 40 – х гг. XX в.

Термин «референтная группа» был введен американским социальным психологом *Г. Хайманом* в 1942 г. в исследовании представлений личности о собственном имущественном статусе по сравнению со статусом других людей. Г. Хайман использовал понятие «референтная группа» для обозначения группы людей, с которой испытуемый сравнивал себя при определении своего статуса.

Результатом сравнения являлась самооценка испытуемым своего статуса.

Позже понятие «референтная группа» было использовано Т. Ньюкомом для обозначения группы, «к которой индивид причисляет себя психологически» и поэтому разделяет ее цели и нормы и ориентируется на них в своем поведении.

Формирование установок является «функцией отрицательного или положительного отношения индивида к той или иной группе или группам».

Т. Ньюком выделил позитивные и негативные референтные группы.

Под первыми понимаются такие группы, нормы и ориентации, которые принимаются индивидом и которые вызывают у него стремление быть принятым этими группами.

Отрицательной референтной группой считается такая группа, которая вызывает у индивида стремление выступить против нее и членом которой он не хочет себя считать.

М. Шериф подчеркивал важность референтной группы в связи с тем, что ее нормы превращаются в систему отсчета не только для самооценки, но и для оценки явлений социальной жизни, для формирования своей картины мира.

Известный американский социолог *Р. Мертон* внес существенный вклад в разработку проблемы референтной группы в своей работе 1950 г., которая была посвящена результатам исследования социальных установок и поведения американских солдат.

В теориях референтной группы нет четкой их классификации, однако всеми признается, что в качестве референтной группы могут выступать самые разнообразные группы: внешние группы и группы членства, реальные и идеальные группы, большие и малые группы и т. д.

Каждый индивид имеет несколько референтных групп, на которые он ориентируется.

В 1952 г. *Г. Келли* обобщил предыдущие исследования в области теории референтной группы Г. Хаймана, Т. Ньюкома, М. Шерифа и Р. Мертона.

Он отмечает, что понятием «референтная группа» обозначаются два вида различных отношений между индивидом и группой.

Эти отношения связаны, с одной стороны, с мотивационными, а с другой – с перцептивными процессами.

На этом основании Г. Келли выделяет функции референтной группы: **нормативную и сравнительно-оценочную**.

Первая функция заключается в том, чтобы устанавливать определенные стандарты поведения и заставлять индивидов следовать им.

Эти стандарты поведения называют групповыми нормами, поэтому он обозначил эту функцию референтной группы как нормативную.

Вторая функция референтной группы заключается в том, что она является тем эталоном или отправной точкой для сравнения, с помощью которых индивид может оценивать себя и других, поэтому она и выступает в качестве сравнительно-оценочной функции.

Келли отмечает, что обе функции часто носят интегрированный характер в том смысле, что они могут выполняться одной и той же группой: как группой членства, так и внешней группой, членом которой индивид стремится стать или к которой он причисляет себя психологически.

Для подтверждения этого положения Г. Келли ссылается на приведенный Р. Мертоном пример исследования социальных установок солдат – фронтовиков и солдат – новичков, прибывших в подразделение фронтовиков.

Исследование показало, что социальные установки многих новичков после пребывания в этом подразделении значительно изменились в сторону большего сходства с установками фронтовиков.

Одно из проявлений различия между нормативной и сравнительно-оценочной функциями референтной группы состоит в том, что при нормативной функции индивиду важно знать отношение к себе нормативной референтной группы.

Что касается сравнительно-оценочной функции референтной группы, то здесь мнение той группы, с которой индивид сравнивает себя или других, не имеет для него значения хотя бы уже потому, что сравнительная референтная группа вообще может не иметь о нем никакого представления.

В этой ситуации, в отличие от нормативной референтной группы, индивид является как бы «самосанкционирующим», т. е. он дает оценку себе и другим на основе определенного эталона, служащего для него отправным пунктом для сравнения. Р. Мертон выделил условия, при которых индивид скорее выберет в качестве нормативной референтной группы не группу членства, а внешнюю группу:

1) если группа не обеспечивает достаточного престижа своим членам, то в этих условиях они будут склонны выбирать в качестве референтной группы внешнюю, которая обладает большей престижностью, чем их собственная;

2) чем больше изолирован индивид в своей группе, чем ниже его статус в ней, тем более вероятно, что в качестве референтной группы он выберет внешнюю группу;

3) чем больше социальная мобильность в обществе и, следовательно, больше возможностей у индивида изменить свой социальный статус и групповую принадлежность, тем более вероятно, что в качестве референтной группы он будет выбирать группу с более высоким социальным статусом.

ЛЕКЦИЯ № 14. Динамические процессы, протекающие в группе

Феномен групповой динамики определяется неоднозначно. *М. Робер* и *Ф. Тельман* определяли групповую динамику как процесс, посредством которого взаимодействие между конкретными индивидами уменьшает напряжение между ними или приводит их к взаимному удовлетворению.

Этот процесс объясняет принадлежность индивида к группе, привлекательность группы и членство в группе; образование стихийных или неформальных групп.

Развитие групповой динамики как направления в теории малых групп и социальной технологии связано с именем *К. Левина*.

Каждый член группы признает свою зависимость от других ее членов.

По определению К. Левина, «групповая динамика» – это дисциплина, исследующая положительные и отрицательные силы, которые действуют в данной группе.

При описании и объяснении принципов групповой динамики К. Левин опирался на законы гештальтпсихологии.

Если рассматривать группу как целое, то закономерности групповой динамики можно объяснить действием двух законов:

1) **целое доминирует над его частями.** Группа – это не просто сумма индивидов: она модифицирует поведение своих членов; извне легче повлиять на поведение всей группы, чем на поведение отдельного ее члена; каждый член признает, что он зависит от всех других членов;

2) **отдельные элементы объединяются в целое.** Не сходство, а взаимосвязь членов является основой для формирования группы; человек склонен становиться членом той группы, с которой он себя отождествляет, а вовсе не той, от которой он больше всего зависит.

В современном понимании **групповая динамика** – это развитие или движение группы во времени, обусловленное взаимодействием и взаимоотношениями членов группы между собой, а также внешним воздействием на группу.

Понятие групповой динамики включает пять основных элементов и несколько дополнительных.

Основные элементы – цели группы, нормы группы, структура группы и проблема лидерства, сплоченность группы, фазы развития группы.

Дополнительные элементы – создание подгруппы (как развитие структуры группы); отношения личности с группой.

Современные исследователи проблем групповой динамики выделяют три ее механизма: разрешение внутригрупповых противоречий, «идиосинкразический кредит» и психологический обмен.

Выражением внутригрупповых противоречий оказывается конфликт.

В теории групповой динамики он выступает в качестве интегратора новых структур.

Термин «идиосинкразический кредит» введен *Е. Холландером*. Этим понятием обозначается поведение, отклоняющееся от групповых норм.

«Идиосинкразический кредит» – механизм групповой динамики, когда группа дает разрешение на девиантное поведение своему лидеру или отдельным ее членам во имя достижения поставленных целей.

Девиантность поведения носит характер инновации и запускает новый механизм групповой динамики.

Малая группа может рассматриваться в трех качествах: как среда для изменения членов группы; как объект изменений; как агент изменений (когда используются организационные усилия группы).

Динамические процессы характеризуют ситуацию в группе.

Характер изменений, которые происходят в малой группе, можно проследить при рассмотрении проблем развития группы.

Идея развития группы была обозначена в **психоаналитической концепции**.

Толчок дан работой З. Фрейда «Групповая психология и анализ Эго».

Возникла теория развития группы Г. Шеппарда.

Она построена на осмыслении процессов, которые происходят в группах тренинга.

Идея развития группы: выделяются две фазы, на каждой из которых группа решает определенный набор проблем.

Каждая группа может по-разному реализовать общую модель развития: демонстрировать отклонения или просто распадаться в случае недостижения поставленной цели.

Соприкосновение с реальными группами заставило авторов обратить внимание на ту сторону функционирования группы, которая ранее не исследовалась.

Р. Морленд и *Дж. Ливайн* ввели понятие «социализация группы», при помощи которого по аналогии с процессом социализации индивида рассматривается процесс группового развития.

Критерии, на основе которых можно сравнивать различные стадии в развитии группы: **оценивание** (целей группы, ее положения среди других групп, значения целей для ее членов); **обязательства** группы по отношению к членам); **преобразование ролей членов** группы (большая или меньшая включенность членов группы, их идентифицированность с ней).

На основе критериев фиксируются периоды в жизни группы и соответствующие им позиции членов.

Сочетания периодов и позиций отражены в предложенной *М. Чемерсом* системно-процессуальной модели развития группы.

Введено понятие стадий (периодов) развития группы, которые различаются по набору критериев.

Каждая стадия связана со сменой состава группы.

Факторами смены ролей членов группы являются мера принятия группой каждого члена и принятие членом группы ее реальности.

В качестве второго блока исследований, где обозначается идея развития группы, можно назвать исследования по сравнению ориентаций личности: **коллективизм** – **индивидуализм**.

Они рассматриваются как полярные понятия.

Индивидуализм порождает специфические нормы поведения индивида в группе: ориентацию не на групповые, а на собственные цели, стремление подчеркнуть свой вклад в групповую деятельность.

Коллективизм как норматив традиционных обществ определяет взаимоотношения индивида с малой группой: позитивное отношение к целям группы, уравнительное распределение «благ» в ней, большую открытость и в общении, готовности поставить цели группы выше собственных.

Ориентации связаны с процессом развития группы: переход от одной фазы к другой в значительной степени зависит от того, какой конкретный стиль ориентации, а значит, поведения, «победит» в группе и тем самым будет способствовать или препятствовать переходу в новую фазу.

Так же, как и в первом блоке проанализированных исследований, здесь важна идея зависимости развития групп от типа общества, в котором они существуют.

ЛЕКЦИЯ № 15. Социально-психологическая сущность и содержание явлений в группах

Суть **феномена давления группы** на индивида состоит в принятии уже существующих норм групповой жизни каждым вновь вступающим в нее индивидом.

Этот феномен получил в социальной психологии наименование **феномена конформизма**.

Чаше говорят не о конформизме, а о **конформности** или **конформном поведении**, имея в виду чисто психологическую характеристику позиции индивида относительно позиции группы.

Мера конформности – мера подчинения группе в том случае, когда противопоставление мнений субъективно воспринималось индивидом как конфликт.

Различают **внешнюю** конформность, когда мнение группы принимается индивидом лишь внешне, он продолжает ему сопротивляться, и **внутреннюю** (подлинный конформизм), когда индивид действительно усваивает мнение большинства.

Негативизм наступает в случае, когда группа оказывает давление на индивида, сопротивляющегося этому давлению и демонстрирующего независимость.

Негативизм не подлинная независимость, это специфический случай конформности.

Если индивид ставит своей целью любой ценой противостоять мнению группы, то фактически вновь зависит от группы, ему приходится активно продуцировать антигрупповое поведение, т. е. быть привязанным к групповому мнению.

Конформности противопоставлены самостоятельность, независимость.

Впервые модель конформности продемонстрирована в экспериментах **С. Аша**, осуществленных в 1951 г.

На степень конформности влияют: менее развитый интеллект, более низкий уровень развития самосознания и т. д.

Степень конформности зависит и от таких факторов, как характер ситуации эксперимента и состав, структура группы.

Сама модель вариантов поведения, принимаемая С. Ашем, весьма упрощена, так как в ней фигурируют лишь два типа поведения: конформное и неконформное.

В реальных же ситуациях такой деятельности может возникнуть третий тип поведения.

Он будет демонстрировать **сознательное признание личностью** норм и стандартов группы.

Существуют 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.

Феномен группового давления как один из механизмов формирования малой группы (вхождения индивида в группу) неизбежно останется формальной характеристикой групповой жизни до тех пор, пока при его выявлении не будут учтены содержательные характеристики групповой деятельности, задающие особый тип отношений между членами группы.

Давление на индивида могут оказывать не только большие группы, но и меньшинство. **М. Дойчем** и **Г. Джерардом** были выделены два вида группового влияния: **нормативное** (давление оказывает большинство, и его мнение воспринимается членом группы как норма) и **информационное** (давление оказывает меньшинство, и член группы рассматривает его мнение лишь как информацию, на основе которой он должен сам осуществить свой выбор).

Групповая сплоченность – процесс формирования особого типа связей в группе, которые позволяют внешне заданную структуру превратить в психологическую общность людей, в сложный психологический организм, живущий по своим собственным законам.

Исследование проблемы групповой сплоченности опирается на понимание группы как некоторой системы межличностных отношений, имеющих эмоциональную основу.

В социометрическом направлении сплоченность прямо связывалась с таким уровнем развития межличностных отношений, когда в них высок процент выборов, основанных на взаимной симпатии.

Социометрия предложила индекс групповой сплоченности – отношение числа взаимных положительных выборов к общему числу возможных выборов.

Другой подход предложен *Л. Фестингером*, когда сплоченность анализировалась 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».

«Силы» интерпретировались либо как привлекательность группы для индивида, либо как удовлетворенность членством в группе.

Существует ряд экспериментальных работ по выявлению групповой сплоченности.

В исследованиях *А. Бейвелас* а особое значение придается характеру групповых целей.

Операциональные цели группы – это построение оптимальной системы коммуникаций; **символические цели** – цели, соответствующие индивидуальным намерениям членов группы.

Сплоченность зависит от реализации и того и другого характера целей.

Новый подход к исследованию сплоченности: процесс формирования группы и ее дальнейшего развития представлен как процесс все большего сплачивания этой группы, но не на основе увеличения лишь эмоциональной ее привлекательности, а на основе все большего включения индивидов в процесс совместной деятельности.

Совместимость членов группы означает, что данный состав группы возможен для обеспечения выполнения группой ее функций, интегрирован так, что в нем достигнута особая степень развития отношений, при которой все члены группы разделяют цели групповой деятельности.

В отечественной социальной психологии новые принципы исследования сплоченности разработаны *А. В. Петровским*.

Основная идея: всю структуру малой группы можно представить как состоящую из трех (в последней редакции четырех) основных слоев, страт: внешний уровень групповой структуры (непосредственные эмоциональные межличностные отношения); второй слой представляет собой более глубокое образование, «ценностно-ориентационное единство» (отношения здесь опосредованы совместной деятельностью, совпадением у членов группы ориентации на основные ценности, касающиеся процесса совместной деятельности).

Третий слой предполагает еще большее включение индивида в совместную групповую деятельность (члены группы разделяют цели групповой деятельности, и здесь могут быть выявлены наиболее серьезные, значимые мотивы выбора членами группы друг друга).

Третий слой отношений был назван «ядром» групповой структуры.

Мотивы выбора на этом уровне связаны с принятием общих ценностей.

Процесс принятия группового решения связан с проблемой лидерства и руководства, так как принятие решения – одна из важных функций руководителя.

Групповые решения во многих случаях являются более эффективными, чем индивидуальные.

Среди различных методов принятия групповых решений велика роль групповой дискуссии.

Ее закономерности:

1) позволяет столкнуть противоположные позиции и тем самым помочь участникам увидеть разные стороны проблемы;

2) если решение инициировано группой, то оно является логическим выводом из дискуссии, поддержано всеми присутствующими, его значение возрастает, так как оно превращается в **групповую норму**.

Одна из форм групповых дискуссий, введенная *А. Осборном*, – «брейнсторминг»

(«мозговая атака»).

Для выработки коллективного решения группа разбивается на две части: «генераторов идей» и «критиков».

Задача «генераторов идей» – набросать больше предложений относительно решения обсуждаемой проблемы.

На втором этапе «критики» начинают критиковать поступившие предложения: отсеивают непригодные, откладывают спорные, принимают удачные. Группа получает набор вариантов решения проблемы.

Другой метод групповой дискуссии, разработанный **У. Гордоном**, – метод **синектики**, соединения разнородного.

Основная идея – выработать как можно больше разнообразных и прямо противоположных, взаимоисключающих предложений.

Выделяются «синекторы».

Их задача – наиболее четко формулировать противоположные мнения.

В ходе дискуссии отбрасываются крайности, принимается решение, удовлетворяющее всех.

При исследовании вопроса о сравнительной ценности групповых и индивидуальных решений был обнаружен феномен, получивший название «**сдвиг риска**».

Ранее при изучении малых групп использовали тот факт, что группа отбрасывает наиболее крайние решения и принимает своего рода среднее от индивидуальных (**нормализация группы**).

Положение о нормализации решений отдельных членов группы не подтвердилось в случаях, когда принимаемое решение включало в себя момент риска.

Эксперимент **Дж. Стоунера** показал, что групповое решение включает в себя в большей мере момент риска, чем индивидуальные решения.

Преимущество группового решения перед индивидуальным зависит от уровня принятия решения: на фазе нахождения решения индивидуальное решение более продуктивно, на фазе разработки выигрывают групповые решения.

Совершенствование процесса принятия группового решения зависит от умения вести эффективную групповую дискуссию, которую развивают при помощи социально-психологического тренинга.

Из трех форм тренинга – открытое общение, ролевая игра, групповая дискуссия – последняя является одной из самых развитых.

На качество решения влияет еще один фактор, получивший название «групповой дух», – такая высокая степень включенности в систему групповых представлений и ценностей, которая мешает принятию правильного решения.

Групповая дискуссия приводит к **поляризации группы**.

Сущность этого явления в том, что в ходе групповой дискуссии противоположные мнения, имевшиеся у различных группировок, не только обнажаются, но и вызывают принятие или отвержение их большей частью группы.

Люди могут противостоять давлению группы и часто действительно делают это. Немногочисленные меньшинства могут упорствовать и отказываться соглашаться с окружающими.

Бывают ситуации, когда отдельные люди или группы могут меняться ролями с большинством и оказывать социальное влияние на других, а не подвергаться ему сами.

История дает нам множество тому примеров: великие ученые – **Г. Галилей**, **Л. Пастер**, **З. Фрейд** – сталкивались с единодушным большинством, которое резко отвергало их взгляды.

С течением времени у них появлялось все больше сторонников, пока наконец их взгляды не начинали господствовать.

Это тот случай когда меньшинству удается оказывать социальное влияние на большинство.

Данные исследований говорят о том, что больше всего шансов добиться успеха появляется в определенных условиях.

Во-первых, члены таких групп должны быть последовательными в своем противостоянии мнению большинства. Если они сомневаются или проявляют склонность к подчинению взглядам большинства, их влияние уменьшится.

Во-вторых, члены меньшинства не должны занимать жесткую и категоричную позицию. Представители меньшинства, настаивающие на своем, менее убедительны, чем те, кто демонстрирует некоторую степень уступчивости.

В-третьих, важным является общий социальный контекст, в котором действует меньшинство.

Если меньшинство утверждает позицию, согласующуюся с текущими социальными тенденциями, его шансы повлиять на большинство больше, чем если бы представители этого меньшинства утверждали позицию, которая расходится с такими тенденциями.

Даже в тех случаях, когда меньшинство является последовательным, уступчивым и его позиция согласуется с текущими социальными тенденциями, оно все равно вынуждено вести жесткую борьбу.

Власть большинства велика отчасти и потому, что в однозначных или сложных социальных ситуациях люди рассматривают большинство как источник более достоверной информации о реальности.

Одно из возможных объяснений тому, что меньшинство иногда способно заявить о себе, следующее: когда люди сталкиваются с меньшинством, взгляды которого они сначала не разделяют, у них возникает определенный интерес, они заинтригованы, им приходится прикладывать когнитивные усилия для того, чтобы понять, почему представители меньшинства занимают такую позицию и почему они столь явно не желают подчиняться широко распространенным взглядам.

Некоторые люди, сталкиваясь с мнением меньшинства, начинают уделять все больше и больше времени тщательному изучению пропагандируемых им идей.

Данные исследований Зданюка и К. Левина говорят о том, что простое предвосхищение того, что нужно оказывать влияние, будучи представителем меньшинства, оказывается достаточным, чтобы усилить мыслительные способности.

Во время реальных групповых дебатов существует возможность, что меньшинство заставит людей рассматривать идеи и их альтернативы, которые те прежде игнорировали.

Франклин Рузвельт сказал: «Никакая демократия не продержится долго, если не будет уделять достаточно внимания проблемам меньшинств».

Все динамические процессы, происходящие в малой группе, обеспечивают эффективность групповой деятельности, которая может быть исследована на различных уровнях.

Когда малая группа понимается как лабораторная группа, эффективность ее деятельности означает эффективность деятельности по выполнению конкретного задания.

В таких группах выявлены общие характеристики эффективности деятельности: зависимость эффективности от сплоченности группы, от стиля руководства, влияние на эффективность способа принятия групповых решений и т. д.

Данные исследования не изучают влияние на эффективность деятельности группы характера этой деятельности.

Проблема оборачивается сведением эффективности деятельности группы к ее продуктивности, к производительности труда в ней.

Из двух показателей эффективности – **продуктивности** труда и **удовлетворенности** членов группы трудом последний практически не исследован.

Результаты экспериментальных исследований противоречивы: в некоторых случаях такого рода удовлетворенность повышала эффективность деятельности группы, в других случаях – нет.

Здесь эффективность связывалась с совместной деятельностью группы, а удовлетворенность – с системой межличностных отношений.

Проблема удовлетворенности имеет другую сторону – проблему удовлетворенности трудом, т. е. выступает в непосредственном отношении к совместной групповой деятельности.

Принятие принципа совместной деятельности в качестве важнейшего интегратора группы диктует требования к изучению эффективности.

Она должна быть исследована на каждом этапе развития группы. Группы на разных стадиях развития обладают различной эффективностью при решении разнообразных задач.

На ранних этапах развития группа не в состоянии успешно решать задачи, требующие сложных навыков совместной деятельности, но ей доступны легкие задачи, которые можно разложить на составляющие.

Следующий этап развития дает большой групповой эффект, но 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 новый критерий успешности решения группой задачи – критерий **общественной значимости** задачи.

Среди критериев групповой эффективности присутствует «сверхнормативная активность» – стремление членов группы добиваться высоких показателей сверхнеобходимого задания.

Следует учитывать обе фазы, присутствующие во всякой трудовой деятельности: подготовительную и инструментальную.

Концентрация внимания на инструментальной фазе не учитывает того, что на определенном уровне развития группы особое значение приобретает первая фаза – здесь наиболее ясно могут проявиться новые качества группы в их влиянии на каждого отдельного члена группы.

Так же, как и другие проблемы, связанные с динамическими процессами малой группы, проблема эффективности должна быть связана с идеей развития группы.

ЛЕКЦИЯ № 16. Социальная установка. Определение и классификация

1. Исследования понятия и динамики социальных установок

Понятие, которое в определенной степени объясняет выбор мотива, побуждающего личность к деятельности, есть понятие **социальной установки**.

Проблема установки была предметом исследования в школе Д. Н. Узнадзе.

Д. Узнадзе определил установку целостным динамическим состоянием объекта, состоянием готовности к определенной активности.

Это состояние обуславливается факторами потребности субъекта и соответствующей объективной ситуацией.

Настроенность на поведение для удовлетворения данной потребности и в данной ситуации может закрепляться в случае повторения ситуации, тогда возникает **фиксированная** установка в отличие от **ситуативной**.

Установка в контексте концепции Д. Узнадзе касается вопроса реализации простейших физиологических потребностей человека.

Идея выявления особых состояний личности, предшествующих ее реальному поведению, присутствует у многих исследователей.

Этот круг вопросов рассматривался **И. Н. Мясищевым** в его **концепции отношений человека**.

Отношение, понимаемое «как система временных связей человека как личности субъекта со всей действительностью или с ее отдельными сторонами», объясняет направленность будущего поведения личности.

Традиция изучения социальных установок сложилась в западной социальной психологии и социологии.

Для обозначения социальных установок используется термин «аттитюд».

В 1918 г. **У. Томас** и **Ф. Знанецкий** установили две зависимости, без которых нельзя было описать процесс адаптации: взаимозависимость индивида и социальной организации.

Они предложили характеризовать обе стороны вышеприведенного отношения при помощи понятий «социальная ценность» (для характеристики социальной организации) и «социальная установка», «аттитюд» (для характеристики индивида).

Впервые было внесено понятие аттитюда – «состояние сознания индивида относительно некоторой социальной ценности».

После открытия феномена аттитюда начался бум в его исследовании.

Возникло несколько различных толкований аттитюда: определенное состояние сознания и нервной системы, выражающее готовность к реакции, организованное на основе предшествующего опыта, оказывающее направляющее и динамическое влияние на поведение.

В качестве основного метода были использованы различные шкалы, предложенные **Л. Тернстоуном**.

Функции аттитюдов :

1) **приспособительная (адаптивная)** – аттитюд направляет субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей;

2) **функция знания** – аттитюд дает упрощенные указания относительно способа поведения по отношению к конкретному объекту;

3) **функция выражения (функция саморегуляции)** – аттитюд выступает как средство освобождения субъекта от внутреннего напряжения, выражения себя как личности;

4) **функция защиты** – аттитюд способствует разрешению внутренних конфликтов личности.

В 1942 г. **М. Смитом** определена структура аттитюда:

1) **когнитивный** компонент (осознание объекта социальной установки);

2) **аффективный** компонент (эмоциональная оценка объекта);

3) **поведенческий** компонент (последовательное поведение по отношению к объекту).

Стереотип – это чрезмерное обобщение какого-либо явления, переходящее в устойчивое убеждение и влияющее на систему отношений человека, способы поведения, мыслительные процессы, суждения и т. д.

Процесс формирования стереотипов называется стереотипизацией.

В результате стереотипизации формируется социальная установка – предрасположенность человека воспринимать что – то определенным образом и действовать тем или иным способом.

Особенности формирования социальных установок связаны с тем, что они обладают некоторой устойчивостью и несут в себе функции облегчения, алгоритмизации, познания, а также инструментальную функцию (приобщение индивида к системе норм и ценностей данной социальной среды).

Установка может помогать воспринимать образ другого человека более правильно, действуя по принципу увеличительного стекла при аттракции, а может и блокировать нормальное восприятие, подчиняясь принципу искажающего зеркала.

Д. Н. Узнадзе полагал, что установка лежит в основе **избирательной активности** человека, а значит, является показателем возможных направлений деятельности.

Зная социальные установки человека, можно прогнозировать его действия.

Изменения установок зависят от новизны информации, индивидуальных особенностей субъекта, порядка поступления информации и системы установок, которые уже имеются у субъекта.

Поскольку установка определяет избирательные направления поведения индивида, она регулирует деятельность на трех иерархических уровнях: смысловом, целевом и операциональном.

На **смысловом** уровне установки носят наиболее обобщенный характер и определяют отношения личности к объектам, имеющим личностное значение для индивида.

Целевые установки связаны с конкретными действиями и стремлением человека

довести начатое дело до конца.

Они определяют относительно устойчивый характер протекания деятельности.

Если действие прервано, то мотивационное напряжение все равно сохраняется, обеспечивая человеку соответствующую готовность к его продолжению.

Эффект незавершенного действия был открыт **К. Левиным** и более основательно изучен в исследованиях В. Зейгарника (эффект Зейгарника).

На операциональном уровне установка обуславливает принятие решения в конкретной ситуации, способствует восприятию и интерпретации обстоятельств на основе прошлого опыта поведения субъекта в подобной ситуации и соответствующего прогнозирования возможностей адекватного и эффективного поведения.

Ж. Годфруа выделил три основных этапа в формировании социальных установок у человека в процессе социализации.

Первый этап охватывает период детства до 12 лет.

Установки, развивающиеся в этот период, соответствуют родительским моделям.

С 12 до 20 лет установки приобретают более конкретную форму, их формирование 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, которая является весьма устойчивым психическим новообразованием.

К 30 годам установки отличаются значительной стабильностью, изменить их крайне трудно.

Любая из диспозиций, которыми обладает конкретный субъект, может изменяться.

Степень их изменяемости и подвижности зависит от уровня той или иной диспозиции: чем сложнее социальный объект, по отношению к которому существует у личности определенная диспозиция, тем более устойчивой она является.

Выдвинуто много различных моделей объяснения процессам изменения социальных установок.

Большинство исследований социальных установок осуществляется в русле двух основных теоретических ориентаций – **бихевиористской** и **когнитивистской**.

В бихевиористски ориентированной социальной психологии (исследования социальных установок К. Ховланда в качестве объяснительного принципа для понимания факта изменения аттитюдов (обозначение «социальной установки» в западной социальной психологии)) используется принцип научения: аттитюды человека изменяются в зависимости от того, каким образом организуется подкрепление той или иной социальной установки.

Меняя систему вознаграждений и наказаний, можно влиять на характер социальной установки.

Если аттитюд формируется на основе предшествующего жизненного опыта, то изменение возможно лишь при условии «включения» социальных факторов.

Подчиненность самой социальной установки более высоким уровням диспозиций обосновывает необходимость при исследовании проблемы изменения аттитюда обращаться ко всей системе социальных факторов, а не только к «подкреплению».

В когнитивистской традиции объяснение изменению социальных установок дается в терминах так называемых теорий соответствия Ф. Хайдера, Г. Ньюкома, Л. Фестингера, Ч. Осгуда.

Изменение установки происходит в том случае, когда в когнитивной структуре индивида возникает несоответствие, например сталкивается негативная установка на какой-либо объект и позитивная установка на лицо, дающее этому объекту позитивную характеристику.

Стимулом для изменения аттитюда является потребность индивида в восстановлении когнитивного соответствия, упорядоченного восприятия внешнего мира.

Феномен социальных установок обусловлен как фактом его функционирования в социальной системе, так и свойством регуляции поведения человека как существа, способного к активной, сознательной, преобразующей производственной деятельности,

включенного в сложное переплетение связей с другими людьми.

Поэтому в отличие от социологического описания изменения социальных установок, недостаточно выявить только совокупность социальных изменений, предшествующих изменению аттитюдов и объясняющих их.

Изменение социальной установки должно быть проанализировано как с точки зрения содержания объективных социальных изменений, затрагивающих данный уровень диспозиций, так и с точки зрения изменений активной позиции личности, вызванных не просто в ответ на ситуацию, но в силу обстоятельств, порожденных развитием самой личности.

Выполнить эти требования анализа можно при одном условии: при рассмотрении установки в контексте деятельности. Если социальная установка возникает в определенной сфере человеческой деятельности, то понять ее изменение можно, проанализировав изменения в самой деятельности.

2. Разновидности существующих в обществе социальных установок

Предубеждение – особый тип установки (главным образом негативной) по отношению к членам определенной социальной группы.

Дискриминация – негативные действия, направленные против этих людей, установки, переведенные в действия.

Предубеждение – это отношение (обычно негативное) к представителям какой-либо социальной группы, основанное лишь на их принадлежности к этой группе.

Человек, имеющий предубеждение против какой-то социальной группы, по особому (обычно отрицательно) оценивает ее членов по принадлежности к этой группе.

Их индивидуальные черты или поведение не играют роли.

Люди, с предубеждением относящиеся к определенным группам, зачастую обрабатывают информацию об этих группах иначе, чем информацию о других группах.

Они уделяют больше внимания информации, согласующейся с их предвзятыми взглядами, она чаще повторяется и в результате запоминается точнее, чем информация, которая не согласуется с этими взглядами.

Если предубеждение является особым типом установки, то оно может не только включать в себя негативную оценку группы, против которой направлено, но также содержать негативные чувства или эмоции людей, его выражающих, когда те оказываются в присутствии или думают о представителях той группы, которая им так не нравится.

Предубеждение может включать в себя мнения и ожидания относительно членов различных социальных групп – **стереотипы**, предполагающие, что все члены этих групп демонстрируют одни и те же черты и ведут себя одним и тем же образом.

Когда люди размышляют о предубеждении, они обычно фокусируют внимание на его эмоциональных или оценочных аспектах.

Предубеждение связано с определенными аспектами **социального познания** – способами, посредством которых мы выделяем, храним, возвращаем из памяти и позднее используем информацию о других людях.

В своих попытках найти объяснения различным явлениям социального мира часто используем кратчайшие когнитивные пути.

Обычно это делается, когда наши способности справляться с социальной информацией достигают своего предела; тогда мы с наибольшей вероятностью опираемся на стереотипы как на кратчайшие ментальные пути для понимания других людей или формирования суждений о них.

Социальные установки не всегда отражаются во внешних действиях.

Во многих случаях люди, негативно относящиеся к представителям различных групп, могут не выражать этих взглядов открыто.

Законы, социальное давление, страх возмездия – это удерживает людей от открытого выражения своих предубеждений.

Многие люди, имеющие предубеждения, чувствуют, что открытая дискриминация – это

плохо, и воспринимают подобные действия как нарушение личных поведенческих стандартов.

Когда они замечают, что проявили дискриминацию, то испытывают чувство большого дискомфорта.

В последние годы вопиющие формы дискриминации – негативных действий по отношению к объектам расовых, этнических или религиозных предубеждений – наблюдаются редко.

Новый расизм более утонченный, но такой же жестокий.

Социальный контроль – это влияние общества на установки, представления, ценности, идеалы и поведение человека.

В социальный контроль входят **экспектации**, **нормы** и **санкции**. **Экспектации** – требования окружающих по отношению к данному человеку, выступающие в форме ожиданий.

Социальные нормы – образцы, предписывающие то, что люди должны говорить, думать, чувствовать, делать в конкретных ситуациях.

Социальная санкция – мера воздействия, важнейшее средство социального контроля.

Формы социального контроля – многообразные способы регулирования жизнедеятельности человека в обществе, которые обусловлены различными общественными (групповыми) процессами.

Они предопределяют переход внешней социальной регуляции во внутри-личностную.

Это происходит за счет интериоризации социальных норм.

В процессе интериоризации происходит перенос общественных представлений в сознание отдельного человека.

Наиболее распространенные формы социального контроля:

1) **закон** – совокупность нормативных актов, обладающих юридической силой и регулирующих формальные отношения людей в масштабах государства;

2) **табу** включают в себя систему запретов на совершение каких-либо действий или мыслей человека.

Социальный контроль осуществляется через повторяющиеся, привычные для большинства способы поведения людей, распространенные в данном обществе, – **обычаи**.

Обычаи усваиваются с детства и имеют характер общественной привычки.

Главный признак обычая – распространенность.

Обычай определяется условиями общества в данный момент времени и тем отличается от традиции, которая носит вневременной характер и существует достаточно долго, передаваясь из поколения в поколение.

Традиции – такие обычаи, которые сложились исторически в связи с культурой данного этноса; передаются из поколения в поколение; определяются менталитетом народа.

Обычаи и традиции охватывают массовые формы поведения и играют огромную роль в интеграции общества.

Существуют особые обычаи, имеющие нравственное значение и связанные с пониманием добра и зла в данной социальной группе или обществе, – **мораль**.

Категория **нравов** служит для обозначения обычаев, имеющих нравственное значение и характеризующих все те формы поведения людей в том или ином социальном слое, которые могут быть подвергнуты нравственной оценке.

На индивидуальном уровне нравы проявляются в манерах человека, особенностях его поведения.

Манеры включают совокупность привычек поведения именно данного человека или определенной социальной группы.

Привычка – неосознаваемое действие, которое столько раз повторялось в жизни человека, что приобрело автоматизированный характер.

Этикет – установленный порядок поведения, форм обхождения или совокупность правил поведения, касающихся внешнего проявления отношения к людям.

Любой член общества находится под сильнейшим психологическим влиянием

социального контроля, который не всегда осознается индивидом из-за процессов и результатов интериоризации.

Социальные нормы – это некие образцы, предписывающие то, что люди должны говорить, думать, чувствовать, делать в конкретных ситуациях.

Чаще всего нормы представляют собой установленные модели, эталоны поведения с точки зрения не только общества в целом, но и конкретных социальных групп.

Нормы выполняют регулятивную функцию как по отношению к конкретному человеку, так и по отношению к группе.

Социальная норма выступает как общественное явление, не зависящее от индивидуальных вариаций.

Большинство социальных норм – это неписанные правила. Признаки социальных норм:

1) **общезначимость.** Нормы не могут распространяться только на одного или нескольких членов группы или общества, не затрагивая поведение большинства.

Если нормы являются общественными, то они общезначимы в рамках всего общества, если же групповыми, то их общезначимость ограничивается рамками данной группы;

2) **возможность применения группой или обществом санкций**, наград или наказаний, одобрения или порицания;

3) наличие субъективной стороны.

Проявляется в двух аспектах: человек вправе решать сам, принимать или не принимать нормы группы или общества, выполнять их или не выполнять;

4) **взаимозависимость.** В обществе нормы взаимосвязаны и взаимообусловлены, они образуют сложные системы, регулирующие действия людей.

Нормативные системы могут быть различными, и это различие иногда содержит в себе возможность конфликта, как социального, так и внутри личностного.

Некоторые социальные нормы противоречат друг другу, ставя человека в ситуацию необходимости выбора;

5) **масштабность.** Нормы различаются по масштабу на собственно социальные и групповые.

Социальные нормы действуют в рамках всего общества и представляют собой такие формы социального контроля, как обычаи, традиции, законы, этикет и т. д.

Действие групповых норм ограничивается рамками конкретной группы и определяется тем, как здесь принято себя вести (нравы, манеры, групповые и индивидуальные привычки).

Все процедуры, при помощи которых поведение индивида приводится к норме социальной группы, называются санкциями. Социальная санкция – мера воздействия, важнейшее средство социального контроля.

Виды санкций: **негативные** и **позитивные**, **формальные** и **неформальные**.

Негативные санкции направлены против человека, отступившего от социальных норм.

Позитивные санкции направлены на поддержку и одобрение человека, который следует данным нормам.

Формальные санкции налагаются официальным, общественным или государственным органом или их представителем.

Неформальные предполагают обычно реакцию членов группы, друзей, сослуживцев, родственников и т. д.

Позитивные санкции обычно сильнее негативных. Сила воздействия санкций зависит от многих обстоятельств, самым важным из которых выступает согласие по поводу их применения.

ЛЕКЦИЯ № 17. Исследования закономерностей межгруппового взаимодействия

Примером исследований межгруппового взаимодействия могут служить исследования межгрупповой агрессии в концепции **Г. Лебона**, негативных установок на другую группу в

работе *Т. Адорно* , враждебности и страха в психоаналитических теориях и т. д.

Экспериментальные исследования в этой области были проведены *М. Шерифом* в американском лагере для подростков.

Подросткам была предложена общая деятельность по уборке лагеря, в ходе которой были выявлены стихийно сложившиеся дружеские группы; на второй стадии подростков разделили на две группы так, чтобы разрушить естественно сложившиеся дружеские отношения.

Было замерено отношение одной группы к другой, не содержащее враждебности по отношению друг к другу.

На третьей стадии группам была задана различная деятельность на условиях соревнования, и в ее ходе был зафиксирован рост межгрупповой враждебности; на четвертой стадии группы были вновь объединены и занялись общей деятельностью.

Замер отношений «бывших» групп друг к другу на этой стадии показал, что межгрупповая враждебность уменьшилась.

М. Шериф предложил групповой подход к изучению межгрупповых отношений: источники межгрупповой враждебности или сотрудничества отыскиваются здесь не в мотивах отдельной личности, а в ситуациях **группового взаимодействия** , однако были утрачены чисто психологические характеристики – когнитивные и эмоциональные процессы, регулирующие различные аспекты этого взаимодействия.

В рамках этой ориентации и были выполнены эксперименты А. Тэшфела.

Изучая межгрупповую дискриминацию (внутригрупповой фаворитизм по отношению к своей группе и в негрупповую враждебность по отношению к чужой группе), А. Тэшфел рассматривал причину этих явлений.

Он показал, что установление позитивного отношения к своей группе наблюдается и в отсутствие объективной основы конфликта между группами.

В эксперименте студентам показали две картины художников и предложили посчитать количество точек на каждой картине.

Затем произвольно разделили участников эксперимента на две группы: в одну попали те, кто зафиксировал больше точек у одного художника, в другую – те, кто зафиксировал их больше у другого. Немедленно возник эффект «своих» и «чужих» и была выявлена приверженность своей группе (внутригрупповой фаворитизм) и враждебность по отношению к чужой группе.

Это позволило А. Тэшфелу заключить, что причина межгрупповой дискриминации не в характере взаимодействия, а в простом факте осознания принадлежности к своей группе и, как следствие, проявлении враждебности к чужой группе.

Был сделан вывод о том, что область межгрупповых отношений – это сфера, включающая в себя четыре основных процесса: социальную категоризацию, социальную идентификацию, социальное сравнение, социальную (межгрупповую) дискриминацию. Анализ этих процессов и должен, по мнению А. Тэшфела, представлять собой собственно социально-психологический аспект в изучении межгрупповых отношений.

Группа несет в себе структуру внутренних межличностных формальных и неформальных отношений, которые связаны с внешними отношениями группы.

Внешние отношения влияют на внутренние отношения группы. Эта зависимость была определена в исследованиях М. Шерифа, изучающего закономерности межгрупповых отношений: деление большой социальной группы на более мелкие (подгруппы) способствует формированию социального чувства принадлежности – чувства «мы», которое порождает восприятие социальных феноменов через призму «своих» и «чужих».

В условиях соревновательной деятельности конфликт интересов провоцирует развитие агрессии, враждебности по отношению к представителям другой группы.

Происходит усиление внутригрупповой солидарности, увеличивается непроницаемость границ группового членства.

Усиливается социальный контроль в группе, уменьшается степень отклонения индивидов от выполнения групповых норм. Угроза со стороны другой группы вызывает позитивные изменения в структуре группы, чувствующей себя в опасности.

Ведущим отношением между социальными группами является отношение соперничества.

Важнейший фактор влияния на межгрупповые отношения – **характер совместной деятельности**, исследованием которого занимался **В. Хановес**, участник международной экспедиции.

Ее участники отличались друг от друга по национальности, возрасту, культуре, религии, политическим взглядам и т. д.

За время экспедиции группа делилась на подгруппы три раза.

На первом этапе совместной деятельности, когда напряжение было слабым, группа разделилась на две подгруппы **по признаку общительности**.

Межгрупповые отношения изменились, как только экспедиция стала сталкиваться с трудностями, требующими максимального приложения сил.

Наблюдалось появление трех подгрупп, образование которых было связано с **отношением к работе**.

Когда экспедиция подходила к концу, межгрупповые отношения вновь изменились: деление на подгруппы **по уровню культуры**.

Конфликтные отношения возникают между группами, которые имеют существенные основания для сравнения.

Выводы В. Хановеса: совместная деятельность – лучший способ узнать друг друга, особенно если деятельность протекает в экстремальной ситуации. Ни расовые, ни возрастные, ни социальные различия не играют существенной роли в отношениях между людьми.

Исключение – культурный уровень.

В экстремальной ситуации группа делится на микрогруппы несколько раз в зависимости от обстоятельств и личностных особенностей субъектов взаимодействия.

Основными функциями межгрупповых отношений являются сохранение, стабилизация и развитие групп как функциональных единиц общественной жизни.

При взаимодействии с другими группами каждая стремится к устойчивому состоянию посредством сохранения относительного баланса тенденций интеграции и дифференциации.

Если во внешних отношениях группы усиливаются тенденции дифференциации, то внутренние отношения будут характеризоваться усилением тенденции интеграции.

Соперничество, сотрудничество, отношения неучастия – основные стратегии взаимодействия между группами. Доминирующая стратегия – стратегия соперничества.

ЛЕКЦИЯ № 18. Большие социальные группы

1. Психология нации

Большие социальные группы – общности людей, отличающиеся от малых групп наличием слабых постоянных контактов между всеми их представителями, но объединенные не меньше и потому оказывающие существенное влияние на общественную жизнь.

Одна из классификаций людей в истории развития мировой цивилизации делит людей на расы.

По другой люди делятся по принадлежности к различным этносам.

Этнос – социальная общность, исторически сложившаяся на определенной территории, осознающая свое этническое единство и обладающая относительно стабильными особенностями культуры, в том числе общим языком.

В основе существования этносов – осознание ими своей целостности.

Две исторические формы этнической общности людей – племя и нация.

В основе племенного разобщения людей по территории расселения, культуре и языку лежат родовые отношения.

С переходом от первобытной формации к экономической, основанной на товарно-денежных отношениях, этнос в виде племени превращается в этнос в виде нации.

Отличие нации от племени: объединяет людей, характеризуется социальным

неравенством; возникновением государства, четких границ расселения, наличием публичной власти и других атрибутов государства, распространением культуры, традиций и обычаев, внедрением государственного языка; формированием и развитием национальной гордости, проявлением национализма и шовинизма.

Нация – высший этап развития этнической общности, который соответствует определенной экономической формации.

Психология этнической общности (нации) – национальная психология – имеет свою материальную базу, носителей и отражает общее, что есть у представителей целой нации в мировосприятии, устойчивых формах подведения, чертах психологического облика, в реакциях, речи и языке, отношениях к другим людям.

Национальная психика – составная часть общественного сознания, его важнейшего компонента – общественной психологии.

Национальная психология – результат длительного и специфического развития, в котором задействованы факторы:

Социально-политическое и экономическое развитие. Национальная психика зависит от производственных и общественных отношений.

Историческое развитие этнической общности – жесткие рамки многочисленных, но закономерных, временных, но качественных трансформаций жизни и особенностей психики ее представителей, внешние и внутренние атрибуты которых предопределяют своеобразие зарождения, функционирования и проявления национальной психики.

Возраст этнической общности свидетельствует о длительности формирования национальной психики людей, возможностях ее перспективного развития или деградации.

Межнациональные отношения, их характер и исторические традиции влияют на характер формирования и проявления национального сознания и самосознания ее представителей, на специфику и динамику проявления чувств по отношению к другим нациям.

Культурное развитие этнической общности оказывает влияние на основные качественные характеристики национальной психики людей.

Язык и письменность определяют своеобразие мышления ее представителей, отражают разнообразие их мировоззрения, взглядов на особенности своей жизни и деятельности.

Структура национальной психологии – совокупность национально-психологических явлений, составляющих ее содержание, включающая системообразующие и динамические компоненты.

К **системообразующим** относят национальное самосознание, национальный характер, национальные интересы, ориентации, национальные чувства и настроения, традиции и привычки.

Национальное самосознание – осознание людьми своей принадлежности к определенной этнической общности и ее положения в системе общественных отношений.

Национальный характер – исторически сложившаяся совокупность устойчивых психологических черт представителей той или иной этнической общности, определяющих типичный образ действий.

Национальное сознание этнических общностей – сложная совокупность социальных, политических, экономических, нравственных, религиозных и других взглядов и убеждений, характеризующих уровень духовного развития нации.

Национальные интересы и ориентации – общественно-психологические явления, отражающие мотивационные приоритеты представителей той или иной этнической общности.

Национальные чувства и настроения – эмоционально окрашенное отношение людей к своей этнической общности, к ее интересам, другим народам и ценностям.

Национальные традиции и привычки – сложившиеся на основе опыта жизнедеятельности нации и прочно укоренившиеся в повседневной жизни правила и нормы поведения, соблюдение которых стало общественной потребностью.

Динамические компоненты психологии нации позволяют осмыслить и наиболее

точно выявить специфику проявления и функционирования национально-психологических феноменов.

Структура динамических компонентов: мотивационно-фоновые, интеллектуально-познавательные, эмоционально-волевые и коммуникативно-поведенческие национально-психологические особенности, проявляющиеся как результат непосредственного реагирования психики представителей конкретных этнических общностей.

Мотивационно-фоновые национально-психологические особенности характеризуют побудительные силы деятельности представителей той или иной этнической общности, показывают своеобразие их мотивов и целей; **интеллектуально-познавательные** – определяют своеобразие восприятия и мышления носителей национальной психики.

Эмоционально-волевые национально-психологические особенности обуславливают функционирование у представителей этнической общности четко выраженных своеобразных эмоциональных и волевых качеств, от которых во многом зависит их деятельность.

Коммуникативно-поведенческие – определяют информационное и межличностное взаимодействие и взаимоотношения представителей конкретных народов.

Свойства национально-психологических особенностей :

1) способность детерминировать на уровне личности или группы характер функционирования всех других психологических явлений, придавая им особую направленность;

2) невозможность приведения их своеобразия к какому-то общему знаменателю;

3) еще большее по сравнению с другими психологическими явлениями консервативность и устойчивость;

4) их многообразие.

2. Психология класса

Классы в социальной психологии – большие организованные группы людей, различающиеся по их месту в исторически определенной системе общественного производства, по их отношению к средствам производства (закрепленному в праве собственности), по их роли в общественной организации труда и по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают.

Существование классов связано с исторически определенными способами производства.

Классовые различия в обществе возникают на основе общественного разделения труда и появления частной собственности на средства производства.

Психология социального класса – форма духовного освоения классом условий его бытия, включающая в себя сознание класса, потребности и интересы класса, его взгляды, убеждения, чувства, настроения, традиции и некоторые другие элементы.

В качестве **детерминантов** психологии социального класса выступают социально-экономическое положение класса, его место в общественной системе, отношение к средствам производства, историческая роль, уровень развития, социально-экономические отношения данной формации.

Основу **образования** психологии социального класса составляют условия его жизни, характер общественно-практической деятельности, отношения с другими классами и межклассовыми группами, социальный опыт, образ жизни и другие субъективные и объективные характеристики жизнедеятельности его представителей.

На характер классовой психологии оказывают влияние историческая ситуация, соотношение классовых сил в обществе, социальная база, на основе которой пополняется данный класс, психология других классов.

Психология класса формируется под воздействием его идеологии и испытывает влияние идеологии других социальных классов и межклассовых групп, прежде всего господствующих.

В классовом обществе общественное сознание существует и функционирует в форме сознания классов.

Сознание класса – продукт длительного социально-исторического развития, в основе которого лежит динамика потребностей людей, принадлежащих к данному классу, и возможностей их осуществления, а также связанных с этим представлений и практических социальных действий людей.

Различающиеся условия существования разных социальных классов порождают различные потребности, интересы и мотивы деятельности людей.

В своей совокупности они складываются в специфические психологические особенности, общие для большинства представителей класса.

Осознаваемые элементы классовой психологии, трансформируясь определенным образом, составляют содержание сознания класса.

Развитие сознания класса включает три уровня:

1) **типологический**, при котором представители класса идентифицируют себя и друг друга по внешним признакам;

2) **идентификационный**, когда появляется групповое самосознание на уровне первичной общности;

3) **уровень солидарности**, при котором возникает осознание единства интересов и ценностей большой общности и своей принадлежности к ней.

Психология социального класса выступает как выражение психологической общности его интересов, взглядов, представлений, чувств.

В представлении о границах и структуре социальных классов, во-первых, всегда констатируется наличие рабочего **класса (пролетариата)**, включающего наемных индустриальных и сельскохозяйственных рабочих, а также низших и средних служащих (торговых и конторских работников).

Во-вторых, отмечается существование **класса буржуазии**, в который входят крупные и средние собственники средств производства, в том числе и крупные фермеры, а также высший слой менеджеров.

В-третьих, выделяют **средние социальные слои**, включающие в себя мелкую буржуазию в промышленности и сельском хозяйстве и мелких собственников предприятий торговли и сферы обслуживания.

Многочисленную социальную общность во многих странах мира составляют представители маргинальных слоев.

Многие исследователи ведущим классообразующим признаком считают уровень дохода. Наиболее распространенная в США модель:

1) **высший высший класс**, который составляют очень богатые и знатные люди, представители влиятельных и богатых династий, обладающих весьма значительными ресурсами власти, богатства и престижа в масштабах государства;

2) **низший высший класс**, включающий банкиров, видных политиков, владельцев крупных фирм, которые достигли высших статусов в ходе конкурентной борьбы или благодаря различным личным качествам;

3) **высший средний класс**, включающий в себя преуспевающих бизнесменов, наемных управляющих фирмами, крупных юристов, врачей, выдающихся спортсменов, научную элиту;

4) **низший средний класс**, который составляют наемные работники – инженеры, средние и мелкие чиновники, преподаватели, научные работники, руководители подразделений на предприятиях, высококвалифицированные рабочие и т. д.;

5) **высший низший класс**, состоящий из наемных рабочих, которые создают прибавочную стоимость в данном обществе;

6) **низший низший класс** составляют нищие, безработные, бездомные, иностранные рабочие и другие представители маргинальных групп населения.

У данной модели общества много критиков, считающих, что уровень дохода нельзя читать главным критерием классовой принадлежности.

Классы являются не только экономическими, но и социально-психологическими

образованиями.

Сообразно условиям жизни людей того или иного класса у них вырабатывается более или менее определенное классовое сознание, формируются соответствующие черты классовой психологии.

Психология класса выступает как форма духовного освоения классом условий его бытия и представляет собой совокупность психологических черт, процессов и состояний.

Психология одного класса отличается от психологии другого по тому, какие из общественно психологических явлений в ней доминируют и каково их содержание в данный исторический момент.

В классовой психологии находят свое отражение и национально-психологические особенности людей.

Социальные условия жизни класса не создают всей совокупности психических черт индивида, но они подавляют одни черты, стимулируют развитие других и тем самым формируют типичные для данного класса черты личности.

Поэтому в общности психологических черт, типичных для представителей данного класса, и выражается реальность классовой психологии.

Психология класса включает в себя его потребности, интересы, ценностные ориентации, ролевые представления, нормы поведения, традиции и другие социально-психологические явления.

На каждом этапе экономического, социального и культурного развития общества классовое положение обуславливает объем и состав доступных им материальных и духовных благ, основное содержание их деятельности, их реальные возможности обладать теми или иными вещами.

Содержание **потребностей** зависит от того, что имеет человек, представитель класса и чего ему недостает.

Специфика его деятельности развивает в нем одни потребности и подавляет другие.

Интересы класса обусловлены положением класса в системе производственных отношений данного общества.

Они могут различаться по степени зрелости, которая зависит от уровня развития объективных потребностей класса.

Существуют и другие факторы, например субъективные, которые могут влиять на них (например, степень зрелости других классов).

Классовые интересы нельзя сводить только к экономическим, она затрагивает всю совокупность институтов, норм и ценностей, действующих в данном обществе.

Особо остро столкновение интересов различных классов проявляется в политической сфере, поскольку политические интересы – обобщенное выражение всех прочих интересов, в том числе и экономических.

Субъективная сторона интереса в том, что он представляет собой продукт деятельности психики и поэтому испытывает на себе влияние других элементов общественной психологии, в частности ценностей, норм поведения и др.

В основе формирования и развития **ценностей** класса лежат его потребности, определяющие базовую значимость всей их системы – характер собственности на средства производства.

Ценности объективно определяются экономическими условиями деятельности класса.

Наряду с материальными ценностями выступают и феномены общественного сознания, выражающие эти интересы в идеальной форме, – духовные ценности.

Важное место в содержании классовой психологии занимают **нормы поведения**, функционирующие в виде определенных требований, предписаний и ожиданий соответствующего поведения. Класс или межклассовая группа с помощью норм, выработанных ими, регулируют, контролируют и оценивают поведение своих представителей.

Нормы поведения вырабатываются с учетом систем общественных отношений, интересов классов и представлений его о должном, допустимом, одобряемом, приемлемом или о нежелательном, неприемлемом.

По мнению ряда исследователей, классовая психология включает «психический склад» – некоторый психический облик социального класса, проявляющийся в социальном характере, традициях, нравах, привычках и т. д.

Они играют роль важных регуляторов поведения членов класса или межклассовой группы, а потому имеют большое значение в понимании особенностей классовой психологии.

Все составляющие классовой психологии находятся между собой в отношениях тесной взаимосвязи и взаимовлияния.

Изучение ее должно осуществляться с учетом этих взаимосвязей и взаимовлияний, что позволит глубже понять и объяснить ее своеобразие.

3. Толпа как стихийно организованная группа

К числу больших, но слабо организованных общностей относится толпа.

Стихия толпы – социально-политические кризисы, сотрясающие жизнь людей, а также периоды, переходные от одного состояния общества к другому.

Существуют разные определения толпы.

Общим является противопоставление толпы всем устойчивым социальным общностям, лишение толпы четких признаков и особенностей, что вообще затрудняет понимание ее в качестве социального феномена.

С психологической точки зрения толпа – это собрание людей, обладающих определенными чертами, отличающимися от тех, которые характеризуют отдельных индивидов, входящих в состав этого собрания (Г. Лебон).

Толпа – бесструктурное скопление людей, лишенных ясно осознаваемой общности целей, но связанных между собой сходством эмоционального состояния и общим объектом внимания.

Термин «толпа» является многозначным и употребляется при описании явлений и процессов, весьма далеких друг от друга по своей природе.

Наличие толпы всегда ориентирует на присутствие определенной общности; какой-то связи между людьми, которая может быть и второстепенной, и временной, и случайной.

Толпа – это относительно кратковременное, слабо-организованное и бесструктурное скопление (сборище) множества, связанное между собой общим эмоциональным состоянием, осознаваемой или неосознаваемой целью и обладающее огромной (несоизмеримой с индивидуальной) силой воздействия на общество и его жизнь, способное в один миг дезорганизовать их поведение и деятельность.

Толпа, по Г. Тарду, – груда разнородных, незнакомых между собою элементов.

Характерная черта толпы – это ее внезапная организация.

В ней нет никакого предварительного стремления к общей цели, она не обладает коллективным желанием.

Между тем среди разнообразия ее движений наблюдается некоторая целесообразность в поступках и стремлениях.

Само слово «толпа» как имя собирательное указывает на то, что масса отдельных личностей отождествляется с одной личностью.

Среди причин единства мыслей, наблюдаемого в толпе, **П. Бордье** выделяет **способность к подражанию**.

Каждый человек расположен к подражанию, и эта способность достигает максимума у людей, собранных вместе.

Многие писатели пытались объяснить это явление, прибегая к **гипотезе о нравственной эпидемии Жюли**: «Подражание – это настоящая эпидемия, зависящая от примера так же, как возможность заразиться оспой зависит от того яда, при помощи которого последняя распространяется».

На этом основании нравственной эпидемией объяснялись эпидемии преступлений, следовавшие за каким-нибудь преступлением, о котором много писали в прессе.

По Сергии и Г. Тарду, всякая идея, всякое душевное движение индивида не что иное,

как рефлекс на полученный извне импульс.

Всякий действует, думает только благодаря некоторому внушению.

Это внушение может распространиться или только на одного индивида, или на нескольких, или даже на большое число лиц; оно может распространиться подобно настоящей эпидемии.

«По типу доминирующей эмоции и особенностям поведения исследователи выделяют следующие виды толпы.

Случайная (окказиональная) толпа возникает в связи с каким-либо неожиданным событием.

Ее образуют «зеваки», лица, испытывающие потребность в новых впечатлениях.

Основной эмоцией является любопытство людей.

Случайная толпа может быстро собираться и так же быстро рассеиваться. Обычно немногочисленна.

Конвенциональная толпа – толпа, поведение которой основывается на явных или подразумеваемых нормах и правилах поведения – конвенциях.

Собирается по поводу заранее объявленного мероприятия, людьми обычно движет вполне направленный интерес, и они должны следовать нормам поведения, соответствующим характеру мероприятия.

Экспрессивная толпа отличается особой силой массового проявления эмоций и чувств.

Является результатом трансформации случайной или конвенциональной толпы, когда людьми в связи с определенными событиями, свидетелями которых они стали, и под действием их развития овладевает общий эмоциональный настрой, выражаемый коллективно.

Экспрессивная толпа может трансформироваться в крайнюю форму – **экстатическую толпу**, т. е. вид толпы, когда люди, ее образующие, доводят себя до исступления в совместных молитвенных, ритуальных или иных действиях.

Все три вида толпы относятся к **пассивным**. *Д. Д. Бессонов* предлагал рассматривать толпу как выжидательную (пассивную) и действующую (активную).

Действующая (активная) толпа – наиболее важный вид толпы, учитывая социальную опасность некоторых ее подвидов.

Наиболее опасной считается **агрессивная толпа** – скопление людей, стремящихся к разрушению и даже убийству.

Люди, составляющие агрессивную толпу, не имеют рациональной основы для своих действий.

Чаще является результатом трансформации случайной, конвенциональной или экспрессивной толпы.

В толпе люди опускаются до примитивного состояния, которое характеризуется иррациональным поведением, доминированием бессознательных мотивов, подчинением индивида коллективному разуму или «расовому бессознательному».

Качества, обнаруживаемые индивидом в толпе, являются проявлением бессознательного, в котором содержится все зло человеческое» (З. Фрейд).

Другим подвидом действующей толпы является **паническая толпа** – скопление людей, охваченных чувством страха, стремлением избежать некой воображаемой или реальной опасности.

Паника – это социально-психологический феномен проявления группового аффекта страха.

Возникший страх блокирует способность людей рационально оценивать возникшую ситуацию.

Подвидом действующей толпы является **стяжательная толпа** – скопление людей, находящихся в непосредственном и неупорядоченном конфликте между собой из-за обладания теми или иными ценностями, которых недостаточно для удовлетворения потребностей или желаний всех участников этого конфликта.

Некоторые исследователи феномена толпы выделяют **повстанческую толпу** как

непременный атрибут всех революционных событий.

Действия повстанческой толпы отличаются конкретностью и направленностью на немедленное изменение ситуации, которая каким-то образом не устраивает ее участников.

Вопрос об уголовной ответственности сравнительно прост, если виновником преступления является одно лицо.

Вопрос делается крайне трудным, когда виновниками преступления являются не несколько лиц, а очень большое их число.

Одни, следуя военному закону наказания через десятого, т. е. наказав нескольких человек, с успехом, но часто без всякого смысла прекращают в толпе волнение и внушают ей страх.

Народные судьи часто оставляют всех на свободе, поступая, таким образом, по словам Тацита: «Там, где виновных много, не должно наказывать никого».

Классическая школа уголовного права никогда не задавала себе вопроса, должно ли преступление, совершенное толпой, наказываться так же, как преступление одного человека.

Ей было совершенно достаточно изучить преступление как юридическую субстанцию.

Как бы преступник ни действовал (один или под влиянием толпы), всегда причиной, толкавшей его на преступление, была его свободная воля.

За один и тот же проступок всегда назначалось одно и то же наказание.

Позитивная школа доказала, что свободная воля – иллюзия сознания; она открыла неизвестный до сих пор мир антропологических, физических и социальных факторов преступления и подняла идею о том, что преступление, совершенное толпой, должно судиться отлично от того преступления, которое совершено одним лицом, и это потому, что в первом и во втором случаях участие, принимаемое антропологическими и социальными факторами, различно.

Пюльезе первым изложил доктрину уголовной ответственности за коллективное преступление.

Он допускает полуответственность для всех тех, которые совершили преступление, будучи увлечены толпой.

Он назвал **коллективным преступлением** странное и сложное явление, когда толпа совершает преступление, увлеченная словами демагога или раздраженная каким-нибудь фактом, который является несправедливостью или обидой по отношению к ней или кажется ей таковым.

Два вида **коллективных преступлений** : преступления, совершенные вследствие общего природного влечения к ним; преступления, вызванные страстями, выражающиеся самым ясным образом в преступлениях толпы.

Первый случай аналогичен преступлению, совершенному прирожденным преступником, а второй – такому, которое совершено случайным преступником.

Первое всегда может быть предупреждено, второе – никогда. В первом одерживает верх антропологический фактор, во втором господствует фактор социальный. Первое возбуждает постоянный и весьма сильный ужас против лиц, его совершивших; второе – только легкое и кратковременное спасение.

Л. Лавернь для объяснения преступлений толпы использовал предположение о природной склонности человека к убийству.

Сама по себе толпа больше расположена ко злу, чем к добру. Героизм, доброта могут быть качествами одного индивида; но они почти никогда не являются отличительными признаками толпы.

ЛЕКЦИЯ № 19. Медицинская психология. Способы диагностики и лечения в психологии

Медицинская психология – самостоятельный раздел медицинских знаний, включающий психологические проблемы, возникающие у больных людей на всех этапах формирования болезни и в разных условиях обращения за медицинской помощью.

Медицинская психология не утрачивает связи с общей психологией, успехи которой совершенствуют как ее методы, так и содержание.

Медицинская психология изучает психологию больного, который живет в конкретных общественных условиях (семья, производство, социальное окружение и др.), что определяет ее связь с общественными науками.

Психологическое состояние человека имеет решающее значение в возникновении болезни, обуславливает особенности ее течения, определяет развитие и успех лечения.

Влияние врача может коренным образом видоизменить всю картину болезни и в значительной мере изменить ее течение.

Истинное распознавание и правильное понимание болезни доступно только при условии знания индивидуальных особенностей больного.

Содержание, место среди других дисциплин и объем медицинской психологии до настоящего времени неодинаково понимаются разными специалистами.

Существует несколько взглядов.

Одни авторы видят главную задачу медицинской психологии в возможно более полном обучении студентов медиков и врачей основам традиционной психологии.

Другие исследователи, в первую очередь **Э. Кречмер**, основой содержания последней считают психологический анализ природы болезней, в частности нервно-психических.

Третьи авторы в курсе медицинской психологии излагают общую психопатологию, т. е. обсуждают симптомы и синдромы психических болезней, подменяя тем самым медицинскую психологию общей психопатологией.

Предметом изучения медицинской психологии в этом случае становятся психические болезни.

Предметом медицинской психологии являются многообразные особенности психики больного и их влияние на здоровье и болезнь, а также обеспечение оптимальной системы психологических целебных влияний, в том числе всех обстоятельств, сопутствующих обслуживанию больного, которое правомерно объединить в систему «врач – пациент».

Медицинская психология способствует не только улучшению необходимых контактов с больными, быстрейшему и полному выздоровлению, но и предупреждению болезней, охране здоровья, воспитанию гармонической личности.

Медицинская психология изучает весь диапазон благотворных или пагубных влияний на меняющуюся личность человека и межличностных отношений на его здоровье и болезнь.

Медицинскую психологию делят на **общую** и **частную**.

Общая медицинская психология изучает основные закономерности психологии больного человека (критерии нормальной, временно измененной и болезненной психики), психологию врача (медицинского работника), психологию повседневного общения больного и врача, психологическую атмосферу лечебно-профилактических учреждений.

Частная медицинская психология раскрывает ведущие аспекты врачебной этики при общении с конкретным больным и при определенных формах болезней.

Любая болезнь всегда является болезнью не отдельного органа, не отдельной системы, а всего организма.

В медицине закрепилось правило: лечить следует не болезнь, а больного.

Вместе с тем медицина строится преимущественно на принципах органной или системной патологии.

В практической медицине сложилось деление болезней, рассмотрение которого представляется существенным для понимания некоторых сторон медицинской психологии.

Условно все болезни делят на:

1) **соматические (внутренние) болезни**, при которых патологические изменения происходят в органах и системах человеческого тела.

При этом не рассматривают причины болезненных изменений. Это деление условно, поскольку основанием для него становятся самые различные критерии;

2) **нервные болезни**. В XIX в. они были выделены из внутренних болезней в самостоятельную группу.

Главным обоснованием этого послужили особенности патологии.

В отличие от соматических, преимущественно органических форм патологии нервные болезни в основном имеют характер системных. При этом имеется в виду повреждение (нарушение) тех или иных систем, составляющих единую нервную систему.

Особенность нервных болезней состоит в том, что в основе их лежат нарушения афферентной (приводящей, чувствительной) или эфферентной (отводящей, двигательной) проводимости в нервных путях. Нервные болезни представляют собой болезни центральной и периферической нервной системы;

3) **психические болезни** в истории врачевания довольно поздно были выделены в самостоятельную группу.

Как любой другой орган организма, головной мозг имеет биологические (физиологические) функции.

Изучение их у подростков, с раннего возраста вскормленных в логове животных (вне общества людей), обнаружило все типичные биологические качества, определяемые современными методами.

В то же время признаков человеческой психики у таких детей и подростков не было выявлено.

Отличие психических болезней и состоит в преимущественном расстройстве специфически человеческих, идеальных, субъективных, рассудочных форм деятельности человека, которые находят выражение в изменениях продуктивности целенаправленной его деятельности, изменениях полноты, последовательности и адекватности психомоторики, содержания мимики, пантомимической выразительности, в неадекватных оценках окружающего и изменений, происходящих в самом себе, и, наконец, в субъективном переживании утраты былого самочувствия и смены его новыми состояниями.

Все эти расстройства имеют в своей основе сложные биологические (физиологические) изменения, которые изучены еще недостаточно.

Психические болезни представлены формами:

- 1) большой психиатрии – психозами;
- 2) малой психиатрии, или пограничными нервно-психическими расстройствами – аномальными реакциями, неврозами.

Каждая рассмотренная группа болезней отражает реальность лишь в том случае, если речь идет преимущественно о соматических, нервных и психических болезнях.

Сознание болезни (Е. К. Краснушкин) или внутренняя картина болезни (Р. А. Лурия) – распространенные понятия медицинской психологии.

Е. Краснушкин пользовался терминами «сознание болезни», «представление болезни», а **Е. А. Шевалев** – «переживание болезни».

Внешняя однотипность болезни у разных больных сопровождается неодинаковой оценкой, ее сознанием от полного душевного покоя и равнодушного отношения до панической охваченности страхом.

Типы реагирования на болезнь почти никогда не бывают однозначными и обусловлены разным сознанием болезни и собственного тела.

Немецкий ученый **П. Шильдер** показал, что знания и восприятия не являются продуктом пассивного положения тела.

Они формируются в ситуации, для которой подвижность составляет необходимую основу.

Представление о собственном теле основано не только на ассоциациях, памяти, опыте, но и на намерениях, целях человека.

Картина тела, по П. Шильдеру, никогда не бывает изолированной, она всегда включена в картины тела других.

Представление человека о собственном теле находится в постоянном конструировании.

Оно создается за счет взаимодействий тела с внешним миром.

В «сознании болезни» различают ряд взаимосвязанных аспектов. Во-первых, все новые для индивидуума изменения в организме отражаются в сознании.

Со временем в результате повторения аналогичных или близких болезненных состояний болезнь осознается все более полно и детально.

Во-вторых, в непрерывном единстве с таким процессом отражения болезни в сознании больного формируется индивидуальное отношение к происходящим изменениям в организме, к самой болезни, ее возможным индивидуальным и общественным последствиям.

Такое отношение вначале находит выражение в особенностях общего субъективного переживания болезни, в изменениях самочувствия больного.

Отражение в сознании возникших болезненных изменений во внутренних органах происходит в единстве с формированием отношения больного к ним.

И все же между отражаемым в сознании больного представлением о болезни и объективным характером ее никогда не возникает полного соответствия.

Диапазон вариантов сознания болезни так широк, что включает бесконечное многообразие индивидуальностей людей.

На одном полюсе представлены явления анозогнозии (субъективной недооценки, отрицания объективно существующей болезни), а на другом – явления гипернозогнозии (разные формы субъективной переоценки объективных соматических расстройств).

Явления анозогнозии сравнивают с бегством от болезни, а гипернозогнозии – с бегством в болезнь, уходом в болезнь.

Между ними находится множество промежуточных состояний сознания болезни.

Все особенности сознания болезни можно разделить на две группы.

Обычные формы сознания болезни представляют собой лишь особенности психологии больного человека, а сам он нуждается в повседневном разумном, щадящем подходе врача.

Состояния сознания болезни, сопровождающиеся аномальными реакциями на нее, выходящими за рамки типичных для данного человека, являются уже болезненными состояниями психики, которые дополняют и усложняют клиническую картину основной болезни.

После окончания Второй мировой войны психологи заинтересовались стрессом и его влиянием на поведение человека. Сначала предметом исследований были физические причины стресса, вскоре круг интересов расширился, в его сферу попали психологические факторы.

Сейчас слово «стресс» используется для обозначения негативных реакций на физические и психологические события, которые воспринимаются человеком как приносящие физический вред и эмоциональное страдание.

Когда человек сталкивается с опасностью, он чувствует угрозу и пытается справиться с ситуацией.

Психологическое преодоление считается успешным, если оно уменьшает или устраняет угрозу.

Особый интерес представляет **связь между стрессом и физическими заболеваниями**.

Болезнь как следствие стресса. Исследования показывают, что при усилении стресса вероятность возникновения болезни возрастает.

Мы сталкиваемся со множеством источников стресса.

Распространены стрессы, связанные с работой, а длительный стресс вызывает депрессии и жалобы на здоровье.

Стресс может вызвать физическое заболевание: нужно учитывать влияние двух факторов.

Во-первых, возникающие во время стресса депрессия, беспокойство и тревога могут помешать человеку вести здоровый образ жизни.

Во-вторых, когда человек испытывает стресс, его иммунная система функционирует менее четко.

Психонейроиммунология изучает взаимоотношения между стрессом, эмоциональными и поведенческими реакциями и иммунной системой.

Индивидуальные различия в уязвимости для стресса.

Оказавшись в объективно одинаковых стрессовых условиях, одни испытывают высокий уровень стресса и заболевают, в то время как другие испытывают значительно более слабый стресс и продолжают хорошо себя чувствовать.

Хотя генетические факторы и объясняют некоторые различия во влиянии стресса, **Л. М.**

Фридман и его коллеги в ходе исследований получили доказательства, указывающие на существование различий между людьми, предрасположенными к болезням, и людьми, излечивающими себя сами.

Люди, предрасположенные к заболеваниям, реагируют на стрессовые ситуации негативными эмоциями и нездоровым поведением.

Люди, способные вылечить себя собственными силами, успешно справляются со стрессом и противостоят болезни.

Исследования субъективного состояния здоровья указывают на очевидную пользу интерпретации повседневной жизни с точки зрения позитивных эмоций, чередования работы и отдыха, наличия цели и надежды на положительный результат.

Люди, предрасположенные к заболеваниям, часто характеризуются как невротические, слабо адаптирующиеся, пессимистичные, имеющие низкий уровень самоуважения.

Излечивающие себя люди описываются как выносливые, оптимистичные, экстравертированные.

Очень важен осознанный контроль.

Одной из характеристик высокой самоэффективности является увеличение физической выносливости, являющееся следствием выработки организмом естественного болеутоляющего средства.

Активные действия в борьбе со стрессом.

Выявлены три стратегии:

- 1) стать физически здоровыми;
- 2) увеличить позитивные эмоции, изменив познание, поведение и окружающую обстановку;
- 3) найти социальную поддержку.

ЛЕКЦИЯ № 20. Психологические проблемы личности в профессиональной деятельности

Установки, связанные с работой, – отношение служащих к их работе и их организациям; роль управления впечатлениями в процессе собеседования при найме.

Установки по отношению к профессии или работе обозначаются как **удовлетворенность работой**.

Обозначают измерение реакций, варьирующееся от очень положительных (высокая удовлетворенность работой) до очень отрицательных (низкая удовлетворенность работой или высокая неудовлетворенность).

Отношение к компании, в которой работает человек, – **преданность организации**, показатель того, насколько человек отождествляет себя со своей компанией и как велико его желание продолжать в ней работать.

Факторы, влияющие на удовлетворенность работой.

Высокая удовлетворенность работой может быть связана с действием **когнитивного диссонанса**.

Поскольку большинство людей знают о том, что необходимо продолжать работать и что при смене работы часто затрачиваются значительные усилия (это даже связано с определенным риском), утверждение о неудовлетворенности имеющейся работой обычно порождает диссонанс.

Чтобы избежать или уменьшить силу воздействия подобных реакций, многие люди сообщают об относительно высоком уровне удовлетворенности своей работой и могут начать верить своим собственным оценкам.

Факторы, влияющие на отношение к работе.

Существуют две группы факторов: **организационные факторы**, связанные с традициями компании или условиями работы, которые она предоставляет, и **личностные факторы**, связанные с личными характеристиками работающих людей.

Организационные факторы:

- 1) **система вознаграждений компании** – оплата труда, продвижение по службе и

другие вознаграждения.

Справедливость для большинства людей является крайне важной величиной, она целиком задействована в процессе функционирования системы вознаграждений, связанных с работой;

2) **воспринимаемое качество руководства** – степень уверенности рабочих и служащих в том, что их начальники компетентны, пекутся об интересах своих подчиненных и обращаются с ними уважительно;

3) **степень участия людей в принятии важных решений.**

Природа самой профессии играет важную роль в удовлетворенности работой.

Люди, вынужденные выполнять скучную, монотонную работу, сообщают о гораздо более низком уровне удовлетворенности, чем те, чья работа связана с определенной степенью разнообразия.

Изобилующая повторениями работа и работа с не полной нагрузкой – профессии, которые не обеспечивают людей полной занятостью или оказываются ниже их способностей, могут вызвать ощущение монотонности, что в свою очередь может породить низкую удовлетворенность работой, психологический стресс и даже физическое заболевание.

Личностные факторы, влияющие на удовлетворенность работой. Удовлетворенность работой также связана со статусом и стажем работы.

Чем выше статус человека в компании, тем выше удовлетворенность работой.

Чем дольше человек находится на этой работе, тем больше его удовлетворенность ею.

Чем больше степень соответствия работы интересам человека, тем больше его удовлетворенность.

Удовлетворенность работой связана с удовлетворенностью людей жизнью в целом.

Собеседование при найме на работу предполагает, что нужно сделать для того, чтобы хорошо выглядеть перед человеком, проводящим собеседования.

Усилия произвести хорошее впечатление на окружающих известны как управление впечатлениями (самопрезентация).

Управление впечатлениями присутствуют в двух категориях: **усиление собственной позиции** – попытка поддержать наш собственный образ и **усиление позиции собеседника** – попытки сделать так, чтобы интересующий нас человек чувствовал себя комфортно в нашем присутствии.

Одна из наиболее важных ситуаций, в которых часто используются методы произведения первых впечатлений, благодаря которым люди могут выглядеть лучше в глазах тех, с кем встречаются впервые, – это **собеседование при найме на работу**, интервью, которые проводят организации для кандидатов на различные должности с целью выбрать наилучших.

Отталкиваясь от исследований первого впечатления и управления впечатлениями, психологи изучали процессы, возникающие во время собеседований при найме на работу.

В результате было обнаружено, что оценка кандидатов человеком, проводящим собеседование, находится под влиянием различных факторов, которые не должны играть роли при выборе работников, таких как:

1) физический облик, внешность кандидатов;

2) настроение человека, проводящего собеседование;

3) многие методы управления впечатлениями, которые могут с различным успехом использоваться кандидатами.

Поскольку собеседования остаются одной из наиболее широко используемых процедур при отборе кандидатов на должность, эти результаты имеют большое значение.

Внешность кандидатов. Внешность действительно имеет значение при формировании первого впечатления.

Такие убеждения обоснованы: оценивая кандидатов, интервьюеры иногда оказываются под влиянием внешности претендента и факторов, связанных с ней.

Кроме того, люди, проводящие собеседование, часто дают более высокую оценку кандидатам, посылающим положительные невербальные сигналы – улыбающимся, кивающим головой, часто наклоняющимся вперед во время интервью.

Таким образом, результаты собеседования часто находятся под влиянием внешности кандидата, которое вполне можно контролировать.

Более тревожен тот факт, что подобное воздействие оказывают факторы, над которыми люди имеют относительно слабый контроль, например пол и полнота.

Сильное влияние последнего фактора было отчетливо продемонстрировано в эксперименте, проведенном П.Ф. Пинджитор и ее коллегами.

В исследованиях систематически варьировались три фактора:

- 1) характер работы;
- 2) половая принадлежность кандидата;
- 3) вес кандидата.

Результаты свидетельствуют о том, что предубеждение против слишком полных кандидатов действительно существует, и это предубеждение особенно сильно в отношении женщин.

Эти данные только подчеркивают вывод: люди определенно не являются идеальными машинами для обработки информации, действующими только на основе логического мышления.

Наоборот, на наши социальные суждения часто влияют факторы, которые, с чем все легко согласится, не должны играть роли в принятии решений.

Люди, работающие в одной организации, **взаимозависимы**. Сотрудничество – совместная работа с целью достижения различных благ, доминирующий вид взаимодействия на рабочем месте.

Это не всегда так.

Отдельные люди и группы часто вступают в конфликт – они работают друг против друга, пытаются помешать интересам друг друга.

В ходе опросов, проведенных в различных организациях, менеджеры этих компаний сообщали, что посвящают более 20 % времени разрешению конфликтов и их последствий.

Обиды, желание отомстить и другие неприятные последствия сильных конфликтов могут сохраняться в течение месяцев или лет, нанося ущерб как отдельным людям, так и целым организациям.

Как вы понимаете, конфликты напрямую связаны с **агрессией**.

Эти понятия не идентичны.

Агрессия означает намеренные попытки причинить вред одному или нескольким людям, конфликт определяется как поведение, являющееся результатом ощущений:

- 1) собственные интересы и интересы другого человека являются несовместимыми;
- 2) другой человек собирается помешать (или уже помешал) интересам воспринимающего человека.

Эти ощущения порождают агрессивные действия, но могут привести к действиям, которые не являются агрессивными по своей природе.

Причины конфликта на рабочем месте: организационные и межличностные.

Организационные причины конфликта – причины, связанные со структурой и функционированием их компаний.

Межличностные факторы – факторы, связанные с людьми, их социальными взаимоотношениями и тем, что они думают о других людях.

Стратегии поведения в конфликте: противоположные модели, основные измерения.

Большинство людей следуют одной из схем: соперничество – стремление получить как можно больше для себя или своей группы; компромисс – готовность разделить все поровну; примирение – желание сдаться и позволить другим получить все выгоды; уклонение – желание избежать конфликта любыми способами, включая уход из ситуации; сотрудничество – попытка увеличить до максимума общий выигрыш.

Методы уменьшения пагубных последствий конфликта.

Конфликт часто дорого обходится как людям, так и организациям.

Его последствия не всегда негативны, иногда конфликт побуждает обе стороны более тщательно рассматривать проблемы и в результате находить более удачные решения.

Во многих случаях конфликт является разрушительным и порождает негативные последствия.

Были выработаны различные процедуры достижения этой цели, и некоторые из них опираются на методы и открытия социальной психологии.

Наиболее широко используемая процедура разрешения конфликтов и предотвращения их неблагоприятных последствий – это **переговоры**.

В процессе переговоров противоположные стороны обмениваются предложениями, контрпредложениями и уступками либо напрямую, либо через своих представителей.

Если процесс проходит успешно, вырабатывается решение, приемлемое для обеих сторон, и конфликт исчерпывается.

Второй важный метод разрешения конфликтов опирается в основном на социально-психологические принципы.

Он подразумевает обращение к совместным целям – целям, разделяемым обеими сторонами.

ЛЕКЦИЯ № 21. Взаимодействие психологии с другими социальными науками

1. Социальная психология в правосудии

Исследования судебной психологии (психологическое изучение судебных вопросов) свидетельствуют о том, что участники судебного процесса неизбежно оказываются под влиянием многих факторов, отличных от объективности и беспристрастного поиска истины и справедливости.

Наши восприятие, воспоминания и межличностное поведение находятся под влиянием познания и эмоций.

Среди последствий этого влияния – пристрастные суждения, опора на стереотипы.

Те же влияния проявляются как в зале суда, так и в лабораторных условиях, их последствия в значительной степени влияют на результаты судебных процессов.

Некоторые аспекты изучения судебной психологии.

Средства массовой информации и восприятие преступлений.

Криминальная информация распространена и легко усваивается. СМИ ежедневно напоминают о том, что преступность – серьезная проблема, которая угрожает любому; эвристика доступности легко срабатывает, когда мы делаем предположения о распространении преступности и ее опасности.

Среди причин влияния СМИ на восприятие преступления – сильно выраженная склонность людей верить тому, что они прочитали в газете, услышали по радио или увидели по телевизору.

Негативная информация в большей степени формирует наши суждения о морали, чем позитивная.

Проблема точности показания свидетелей.

Свидетели нередко ошибаются.

Сильные эмоции, вызванные ситуацией, могут помешать обработке информации.

Еще один фактор – гипотеза «когнитивного дефицита».

На точность показаний влияет период времени между событием и судом.

Многочисленные источники **постсобытийной информации** привносят в память добавления, которые усваиваются как субъективная «правда», уменьшая точность показаний.

Точность снижается, если подозреваемый и свидетель принадлежат к разным расовым или этническим группам.

Влияние адвокатов и судей на вердикт присяжных. На результат судебного разбирательства влияет то, что говорят или делают противостоящие друг другу адвокаты и судьи.

Это влияние не ограничивается выяснением сути доказательств и юридическими

тонкостями.

Они стараются выбрать в качестве присяжных не наиболее компетентных граждан, а тех, кто будет поддерживать их сторону, и исключить тех, кто благосклонно отнесется к противоположной стороне.

Даже опытные адвокаты выбирают присяжных, соответствующих положительным стереотипам (основываясь на факторах: род деятельности, возраст, внешность, пол, раса).

Влияние характеристик подсудимого на вердикт присяжных.

В зале суда привлекательность подсудимого является важным фактором.

Стереотипы и симпатия влияют на результаты судебных процессов.

Привлекательные подсудимые, в отличие от непривлекательных, имеют больше шансов быть оправданными, получить легкое наказание или завоевать симпатию присяжных.

Влияние привлекательности является наиболее сильным в случае серьезных, но не тяжких преступлений.

2. Экономическая психология

Политическая экономия изучает производственные отношения в тесной связи с производительными силами, причем отношения эти рассматриваются как независимые от воли и желания человека.

Значит, вопросы о том, как эти отношения представлены в психологии людей, оказывает ли психология человека какое-либо влияние на экономические отношения, политическую экономию, мало интересуют.

Что касается психологической науки, то отношения людей всегда находились в центре внимания последней, но рассматриваются они обычно вне экономического контекста.

Естественное и тесное взаимодействие экономики и психологии привело к появлению нового направления в современной науке – экономической психологии.

Экономика и психология имеют общее поле для исследовательского поиска – поведение индивидов и социальных групп.

На побуждения, решения и поступки экономических субъектов воздействуют эмоции.

Задача экономической психологии состоит в применении психологического метода к оценке экономической реальности и разработке моделей или систем психологического воздействия на экономический мир.

Экономическая психология, «родителями» которой являются экономика (теоретическая и прикладная) и психология, включает следующие взаимосвязанные аспекты изучения:

- 1) побуждения, или мотивы деятельности, экономического человека;
- 2) экономическое сознание личности, формирующееся на основе жизненных переживаний, накопленного опыта, преодоления трудностей;
- 3) бессознательное начало в психике индивида и масс (иллюзии, ажиотаж, страхи и психозы), возникающее из закрепившихся в памяти событий, взаимосвязей, эмоций;
- 4) экономическое поведение, активные волевые действия, целенаправленно изменяющие окружающую среду.

Экономическая психология раскрывает процесс познания экономической реальности, состоящий из восприятия, представления и мышления, предлагает соответствующие методики действий.

Экономическая психология имеет много общего с медициной.

Медико-биологические исследования и открытия создают эффективные средства борьбы с болезнями, являются руководством для медицинской практики.

Накопление знаний в области экономической психологии позволяет преодолевать трудности общения, решать задачи повышения жизненного уровня, занятости, трудовой дисциплины, совершенствовать экономическую политику.

Экономическая психология превращается в интенсивно развивающееся поисковое направление.

Она применяется как в фундаментальных теоретических исследованиях, например в развитии концепции маржинализма, так и в изучении сфер менеджмента и маркетинга.

Предметом внимания стали и специальные области макроэкономики.

Новое научное направление позволяет найти объяснения фактам и побуждениям, которых не могут постичь экономика и психология, взятые в отдельности, например неприятию со стороны населения тех или иных, казалось бы, благоприятных политических решений.

3. Особенности социальной психологии политики

Политическая психология – отрасль социальной психологии, изучающая психологические явления и процессы, функционирующие в процессе борьбы за власть в обществе и отраженные в его политическом сознании.

Отечественная психология исходит из того, что политика – это организационная и регулятивно-контрольная сфера жизни общества, одна из важнейших в системе других сфер.

Политика реализуется в борьбе за власть в обществе.

В ходе последней формируется политическое сознание всего общества и отдельных его представителей.

Политическое сознание – система теоретических и обыденных знаний, оценок, настроений и чувств, посредством которых происходит осознание сферы политики социальными субъектами (индивидами, группами).

Сущность политического сознания – результат и процесс отражения политической реальности с учетом социальных интересов людей.

Функции политического сознания:

1) **познавательная функция** – призвана представлять систему знаний об окружающей политической деятельности людей;

2) **оценочная** – способствует ориентации людей в политической жизни;

3) **регулятивная** – предоставляет им ориентиры относительно их участия в политической деятельности;

4) **интегрирующая** – способствует объединению социальных групп общества на базе общих ценностей, идей, установок;

5) **прогностическая** – создает основу для предвидения содержания и характера развития политических явлений и процессов;

6) **нормативная функция** – служит основой для формирования общепринятого образа политического будущего.

Совокупность всех политико-психологических феноменов, составляющих предмет политической психологии, можно рассматривать в широком и узком смыслах.

В широком смысле к ним относятся:

1) психика человека, участвующего в различных видах политической деятельности;

2) изменения в психологии групп людей и социально-психологические процессы, возникающие в ходе их борьбы за власть и политической деятельности.

В узком смысле предмет политической психологии – те психологические феномены, которые возникают в процессе функционирования конкретных политических явлений и процессов.

Это психологические особенности, закономерности и механизмы протекания политической деятельности, собственно борьбы за власть, активности общественно-политических движений.

Область предмета политической психологии очерчена четырьмя сферами: мотивационной, интеллектуально-познавательной, эмоционально-волевой и коммуникативно-поведенческой.

Западная психологическая наука накопила больший, чем в нашей стране, опыт анализа и осмысления политико-психологических феноменов.

Согласно точке зрения Г. Лебона многие люди, вставшие на путь политической деятельности, оказываются под ее сильным влиянием.

Популярное правительство в интересах более эффективного руководства этими людьми должно четко и ясно представлять психологию больших масс людей, на которых должно

быть направлено совершенно специфическое политическое воздействие.

Приложил к исследованию политических явлений и процессов свою теорию психоанализа и З. Фрейд.

Власть – способность и возможность (личности, группы, класса, нации, партии, государства и т. д.) осуществлять свою волю с помощью авторитета, права, насилия и других средств, оказывая направляющее воздействие на поведение людей в обществе.

Социальные свойства власти: всеобщность; функционирование во всех сферах общественных отношений; способность проникать во все виды деятельности, связывать людей, общественные группы и противопоставлять их.

Функции власти :

1) **диспозиционная функция** выражается во множестве предписаний, инструкций, рекомендаций, императивов, запретов, определяющих политическую активность людей;

2) **психологическая функция** власти состоит в реализации лидерских отношений;

3) **гносеологическая функция** воплощается в соединении знаний и воли.

Они определяют сущность власти.

Знание наделяет власть осмоторительностью, настойчивостью, предсказуемостью.

Воля придает ей организованную активность;

4) **организационная функция** власти реализуется в наращивании порядка, уровня организации;

5) **политическая функция** реализуется в осуществлении влияния, принуждения, побуждения людей и их политической активности в соответствии с фактическим балансом сил.

Задача власти – посредством прямого или косвенного воздействия на людей, их объединения или разъединения противодействовать деструкции, кризису, нейтрализовать напряжение, конфликты; стремиться к максимуму стабильности общества и отдельных его частей, способствовать их совершенствованию, упрочению, прогрессу.

Принципы проявления власти :

1) **принцип сохранения.** С властью собственноручно, добровольно не расстаются, за власть борются;

2) **принцип действенности.** Имеющий власть человек не склоняется перед трудностями и обстоятельствами, он справляется с ними;

3) **принцип легитимности.** Оптимальное средство удержать власть – опора на закон, законотворчество;

4) **принцип внутренней несвободы.** Человек, обладающий властью, не принадлежит себе. Свобода его воли ограничена;

5) **принцип предусмотрительности ;**

6) **принцип «антифортиссимо».** Сила власти не равнозначна власти силы. Наилучший тип власти – правозаконный;

7) **принцип скрытности** предполагает недопущение разоблачений власти имущих. Соблюдение этого принципа позволяет дистанцироваться от масс.

Политическая власть – это форма социальных отношений, характеризующаяся способностью социального субъекта (личности, группы, нации, партии и т. д.) побуждать других социальных субъектов к действиям, обеспечивающим его интересы либо интересы общества в целом.

Функции политической власти – формирование политической системы общества; организация его политической жизни; управление делами общества на разных уровнях.

Политическая власть имеет психологическую природу, поскольку существует в форме восприятий и переживаний личности (групп людей), от сложных, формируемых культурой, индивидуальных и социально-психологических характеристик личностей, над которыми власть осуществляется.

Четыре сферы политической психологии: мотивационная, интеллектуально-познавательная, эмоционально-волевая и коммуникативно-поведенческая.

В борьбе за власть в ходе политической деятельности люди могут проявлять различную активность.

Политические мотивы, склоняющие людей добиваться власти, участвовать в ее осуществлении, могут быть **эгоцентрическими** (ориентируют индивида на следование в политической деятельности узко-личностным целям) и **социоцентрическими** (направлены на достижение блага для какой-то более широкой группы людей: нации, класса, жителей определенного региона).

Политическая психология различает :

- 1) позитивные или негативные реакции людей на импульсы, исходящие от политической системы общества, от ее институтов или их представителей, не связанные с необходимостью высокой активности человека;
- 2) активность, связанную с делегированием политических полномочий, т. е. электоральное поведение людей;
- 3) участие в деятельности различных политических и общественных организаций;
- 4) выполнение политических функций в рамках институтов, входящих в политическую систему общества или действующих против нее;
- 5) прямую деятельность в составе политических движений, направленную против существующей политической системы, имеющую своей главной целью коренную ее перестройку.

Из всех форм политической активности в политических системах стран Запада выделяется электоральное поведение.

В нашей стране в условиях быстро изменяющихся политических отношений появляются и такие формы политической активности, как митинги, забастовки, захваты заложников, погромы, бунты.

Социально-психологические типы людей, которых различают по их отношению к политической активности и другим формам борьбы за власть:

- 1) люди, активные во всех областях жизни, в том числе и в политике;
- 2) люди, активные в каких-либо сферах деятельности, но пассивные в политике;
- 3) индивиды, проявляющие слабый интерес к неполитическим областям жизни, но весьма политически-активные;
- 4) люди пассивные как в политике, так и вне ее.

Отнесение людей к политически активным и пассивным основывается на учете индивидуально-психологических характеристик личности.

Политическая активность определяется политическими установками людей, их политическим поведением, стабильностью политической жизни, политическим доверием, существующим в обществе.

Классификация людей по их отношению к власти :

- 1) **аполитичные люди** , которые резко отрицательно относятся к личному участию в борьбе за власть, как правило, последней не интересуются и мало что о ней знают;
- 2) **пассивно относящиеся к власти граждане** воспринимают ее отрицательно или нейтрально, не интересуются политическими проблемами общества.

От аполитичных отличаются тем, что бывают хорошо социально информированы;

- 3) **компетентные наблюдатели** интересуются политикой, понимают ее значение, они четко представляют все положительные и отрицательные стороны борьбы за власть, хорошо информированы о них.

Они не стремятся принимать участие в политической жизни, борьбе;

- 4) **противники борьбы за власть** резко негативно относятся к политике вообще и к борьбе за власть в частности;
- 5) **активные в политическом отношении люди** занимают позицию постоянного поиска власти.

ЛЕКЦИЯ № 22. Психология религии. Особенности религиозного сознания

Религия является одной из форм общественного сознания (общественной жизни)

социальных групп и личностей, с помощью которой люди общаются (пытаются общаться) с реальностью, но не с той, с которой мы сталкиваемся в повседневной действительности, а с другой, лежащей за пределами обыденного опыта.

Религия – особая сфера проявления психики человека, связанная с поиском им духовной и психологической ниши, идейных и других ориентиров и функционирующая в форме верований и практических действий, к которым люди обращаются тогда, когда они не способны решить свои повседневные проблемы собственными силами в борьбе за свое существование в трудных условиях окружающего их реального мира.

Глубинные истоки религии берут свое начало в особенностях функционирования человеческой психики.

Верующие склонны связывать свое первоначальное обращение к религии с чудом, с неожиданным озарением и просветлением, приобщением к Богу.

Соприкосновение человека с реальностью религии есть его религиозный опыт.

Религия может быть объектом манипуляций и использоваться в различных целях.

Своеобразие религии.

Выделяют ряд психологических показателей, помогающих понять, что такое религия.

Во-первых, религия – это специфическая форма общественного сознания (общественной жизни) людей, имеющая свои собственные особенности и вызывающая своеобразные состояния психики верующих.

Во-вторых, религия предполагает наличие особых групп – групп верующих и конфессиональной (групповой) исключительности.

В-третьих, религия связана с верой в образы и понятия, которые считаются священными и трактуются как сверхъестественные.

В-четвертых, религия подразумевает определенную совокупность верований, выраженных в религиозных канонах.

В-пятых, религия предполагает особую совокупность определенных культовых действий и ритуалов.

Классификация религий. Основные подходы к классификации религий многообразны.

Существуют нормативные, географические, этнографические, философские, морфологические, лингвистические и другие принципы их классификации.

Для психологии важно классифицировать религии по двум основаниям – по направленности и по географическому признаку, позволяющим четко обозначить и их специфику, и видимое невооруженным глазом их одинаковое происхождение, сходство. Обычно различаются:

1) религии авраамического монотеизма (веры в единого бога), вырастающие из древнего иудаизма и включающие в себя иудаизм, христианство и ислам;

2) религии индийского происхождения, представленные индуизмом, южным буддизмом (тхеравада), джайнизмом и сикхизмом;

3) дальневосточные религии – конфуцианство, даосизм, синтоизм, северный буддизм (махаяна).

Этот перечень дополняют этнические религии, принадлежащие к разнообразным культурам малых обществ, которые иногда рассматриваются как первобытные, – это религии аборигенов Африки, Полинезии, Австралии, североамериканских индейцев.

Другие древнейшие религии уже утратили существование: это религии вавилонян, древних греков и римлян, индейцев майя, ацтеков и т. д.

Религиозное сознание – иллюзорное отражение действительности.

Для него характерно осмысление не реальной действительности, а вымышленной.

Религиозное сознание как индивида, так и группы не может существовать вне определенных мифов, образов и идей, которые усваиваются людьми в процессе их социализации.

Религиозное сознание отличают высокая чувственная наглядность, создание воображением различных религиозных образов, соединение адекватного действительности содержания с иллюзиями, наличие религиозной веры, символичность, сильная

эмоциональная насыщенность, функционирование с помощью религиозной лексики и других специальных знаков.

Специфику содержанию религиозного сознания придает единство двух его сторон – содержательной и функциональной.

Содержательная сторона религиозного сознания формирует конкретные ценности и потребности верующих, их взгляды на окружающий мир и потустороннюю реальность, способствуя целенаправленному внедрению в их психику определенных идей, образов, представлений, чувств и настроений.

Функциональная сторона религиозного сознания удовлетворяет потребности верующих, придавая нужную направленность проявлениям их идеологии и психологии, формируя их определенное морально-психологическое состояние, способствуя эффективному воздействию на их психику.

Особенности религиозного сознания :

1) тесный контроль религиозных институтов над психикой и сознанием верующих, их поведением;

2) четкая продуманность идеологии и психологических механизмов ее внедрения в сознание верующих.

Религиозная вера, объединяет содержательную и функциональную стороны религиозного сознания.

Вера – это особое психологическое состояние уверенности людей в достижении цели, в наступлении события, в их предполагаемом поведении, в истинности идей при условии дефицита точной информации о достижимости поставленной цели.

Религиозная вера – это вера в истинность религиозных догматов, текстов, представлений, в объективное существование существ, свойств, превращений, которые составляют предметное содержание религиозных образов; возможность общения с кажущимися объективными существами, воздействия на них и получения от них помощи; в религиозные авторитеты – отцов, учителей, святых, пророков, харизматиков, церковных иерархов, служителей культа и т. д.

Структура религиозного сознания включает религиозную идеологию и религиозную психологию.

Религиозная идеология – это более или менее стройная система понятий, идей, концепций, разработкой и пропагандой которых занимаются религиозные организации.

Религиозная идеология является результатом целенаправленной, систематизированной деятельности, находящей свое выражение в форме учений, фиксирующих основы религиозного миропонимания.

Религиозная психология – совокупность религиозных представлений, потребностей, стереотипов, установок, чувств, привычек и традиций, связанных с определенной системой религиозных идей и присущих всей массе верующих.

Она формируется под влиянием непосредственных условий жизни и религиозной идеологии.

Человек становится сторонником той или иной религии не от рождения, а в силу определенных причин: факторов, которые с точки зрения данной личности делают ее веру необходимой.

Типология мировоззренческих групп людей (на основании их отношения к религии и атеизму):

1) **глубоко верующие.** Наличие глубокой религиозной веры. Вера в основном реализуется в поведении.

2) **верующие.** Наличие религиозной веры. Вера слабо реализуется в поведении.

3) **колеблющиеся.** Наличие колебаний между верой и неверием. Возможны отдельные элементы религиозного поведения.

Индифферентные к религии люди. Религиозная вера отсутствует, но нет и атеистических убеждений.

Религиозное поведение отсутствует, хотя не исключены отдельные его проявления.

Пассивные атеисты. Атеистические убеждения имеются, но не всегда являются

глубокими и осознанными.

Религиозное поведение полностью отсутствует, однако атеистические убеждения слабо реализуются в поведении.

Активные атеисты. Наличие глубоких атеистических убеждений. Атеистические убеждения реализуются в поведении.

Религиозные, верующие люди в своих мыслях и действиях опираются на определенные образцы для подражания.

Типология религиозных личностей, сложившаяся в ходе развития религиозной практики, на которую ориентируются рядовые верующие:

1) **мистик** – тип верующего, стремящегося отвлечься от окружающего мира и его влияния, чаще всего индивидуалист-одиночка;

2) **пророк** – личность, имеющая нерегулярный, но интенсивный религиозный опыт. Пророк в отличие от мистика все время с людьми;

3) **священнослужитель** – посредник между человеком и божеством.

Его основная функция в том, чтобы правильно выстраивать порядок богослужения по религиозным канонам.

Священнослужитель приобретает свой авторитет в религиозной организации благодаря специальному образованию и подготовке;

4) **реформатор** – личность, находящаяся в рамках той или иной религиозной традиции, стремящаяся преобразовать эту традицию в соответствии с собственным религиозным опытом;

5) **монах** – член религиозного ордена, удалившийся от светской жизни в особое уединенное или уже освященное религией место, чтобы вести традиционно-религиозный образ жизни и придерживаться высоких моральных и обрядовых требований;

6) **монах – отшельник** – человек, для которого необходимо уединенное проживание в диких, безлюдных местах с суровой природой, чтобы добиться очищения души и интенсивного религиозного опыта;

7) **святой** – личность, воплощающая в глазах религиозной общества идеал совершенства в той или иной его форме;

8) **теолог** – тип интеллектуала-теоретика, задача которого состоит в том, чтобы выразить верования данной религиозной общности в концептуально-рациональной форме;

9) **основоположник религии** – фигура, по своему масштабу намного превосходящая все остальные типы религиозных личностей.

Его религиозный опыт настолько уникален и интенсивен, что он становится основой новой религии.

Многообразные формы социального поведения человека основаны на наблюдении над другими индивидами его сообщества, которые служат моделью для подражания.

ЛЕКЦИЯ № 23. Методы и средства исследований в социальной психологии

Развитие социально-психологических исследований в нашей стране в значительной мере было стимулировано потребностями практики.

Это наложило отпечаток на становление самой научной дисциплины.

Практические запросы требуют достаточно быстрых решений.

Такая ситуация порождает как положительные, так и отрицательные моменты для развития социальной психологии.

Положительные моменты: различные области народного хозяйства и культуры финансируют социально-психологические исследования и тем самым создают благоприятные возможности для развития науки; **отрицательные** моменты порождены тем, что социальная психология зачастую еще не готова ответить на некоторые вопросы, поставленные практикой, но в условиях острой общественной потребности она дает эти ответы, что иногда означает относительно низкое качество прикладных исследований.

Развитие прикладной социальной психологии в качестве своего важнейшего условия

имеет развитие фундаментальных исследований, касающихся основных проблем данной науки.

Всякое социально-психологическое исследование, проведенное «в поле», есть вмешательство исследователя в жизнь реальной группы, где складываются определенные взаимоотношения.

Приход социального психолога не должен разрушить этот естественный процесс.

Здесь имеется ряд затруднений, связанных с особенностями методик исследования.

Вся стратегия прикладного исследования построена на постоянном взаимодействии исследователя с людьми, включенными в реальный процесс жизнедеятельности.

Эмоциональная оценка ситуации в момент проведения исследования может дать сдвиг в данных, который исказит всю картину взаимоотношений.

Все социально-психологические методики громоздки, их применение требует значительного времени.

Если исследование проводить в рабочее время, оно может нарушить производственный ритм, если после рабочей смены, придется задержать людей на длительное время, оставить «добровольцев» – допустить смещение выборки.

В каждом конкретном случае приходится принимать решение о пути, на котором будут наименьшие потери.

Необходимо и соблюдение этических норм.

Социальный психолог, проводящий прикладное исследование, выполняет заказ руководства.

Выявление ряда характеристик групп влечет за собой определенные критические замечания в адрес тех людей, от деятельности которых зависят недостатки и которые являются заказчиками исследования.

Исследователь должен быть осмотрителен, чтобы своим вмешательством не осложнить отношений в коллективе.

Возникает трудность в отношении языка.

Проблема заключается в адаптации этого языка по отношению к испытуемому.

Другая проблема языка связана с применением некоторых специальных социально-психологических терминов, которые в силу ряда обстоятельств оказываются как бы скомпрометированными их употреблением за пределами науки («конформист», «авторитарный лидер» и т. д.).

Социальный психолог не может не считаться с нормами повседневного употребления терминов.

Проведение прикладного исследования требует от социального психолога высоких нравственных качеств и чувства социальной ответственности.

Промышленное производство – один из главных заказчиков на прикладные социально-психологические исследования.

Главная проблема – формирование производственных коллективов, что позволило поставить задачу построения общей модели **психологической службы промышленного предприятия**.

Наиболее общие для всех отраслей промышленного производства, для любых предприятий темы – психологический климат коллектива, удовлетворенность трудом, текучесть рабочей силы, аттестация кадров, адаптация новичков.

Темой прикладных исследований является проблема управления, имеющая отношение к различным звеньям общественного организма, будь то крупная организация или система здравоохранения и т. п.

Одним из важных является вопрос о необходимых руководителю психологических качествах.

Развитие организации – самостоятельный блок проблем.

В самом широком смысле слова организационное развитие означает создание особой культуры по использованию различных технологий для совершенствования поведения индивидов и групп в организации.

Система средств массовой информации и пропаганды не может развиваться, не

опираясь на исследования социальных психологов, поэтому проблематика социально-психологических исследований в этой сфере разрабатывается достаточно активно.

Объекты прикладных исследований: коммуникатор, сообщение, аудитория, канал, эффективность.

В исследованиях проблем школы, осуществляемых в рамках педагогики и педагогической психологии, участвует и социальная психология.

Весь комплекс проблем образования: общение, функционирование коллектива, межгрупповые отношения, вопросы социализации.

Создаются специальные психологические службы.

Основные виды деятельности школьного психолога – психологическое просвещение, психологическая профилактика, психологическое консультирование, психодиагностика, психокоррекция.

Одна из относительно новых сфер приложения социальной психологии – сфера научной деятельности.

Возрастает значение коллективных форм деятельности, и это в значительной мере ломает устойчивый стереотип научного творчества как творчества отдельных выдающихся личностей.

Изменяется тип исходной социальной ячейки по производству научных знаний: если ранее такой ячейкой выступала научная школа, то теперь это исследовательский коллектив.

Субъектом исследовательского труда становится малая группа.

Социальная психология традиционно уделяла большое внимание семье, рассматривая ее как пример естественной малой социальной группы.

Все особенности такой группы приобретают в семье определенную специфику, но тем не менее, знание закономерностей функционирования и развития малых групп может обусловить известный вклад в развитие оптимальных форм взаимоотношений и в этой микро-ячейке общества, ее приложений.

Перечень проблем политики, в анализе которых есть место для социальной психологии, очевиден: это психологические факторы принятия политических решений, психологические условия их восприятия; роль личностных характеристик и имиджа политического деятеля; политическая социализация и многое другое.

Список литературы

1. Социальная психология: Учебник / Под ред. А.М. Столяренко. - М.: Юнити, 2014. - 511 с.
2. Социальная психология: Учебник / Под ред. А.М. Столяренко. - М.: Юнити, 2012. - 511 с.
3. Социальная психология. (ВПО). / Под ред. Сухова А.Н., Деркача А.А. - М.: Academia, 2019. - 162 с.
4. Социальная психология для бакалавров: Учебник / Под ред. Руденко А.М.. - Рн/Д: Феникс, 2018. - 223 с.
5. Социальная психология: Учебное пособие / Под ред. А.Н. Сухова. - М.: Юнити, 2014. - 615 с.
6. Абраменкова, В.В. Социальная психология детства: Учебник / В.В. Абраменкова. - М.: Инфра-М, 2019. - 272 с.
7. Алтунина, И.Р. Социальная психология: Учебник / И.Р. Алтунина, Р.С. Немов. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 427 с.

8. Андреева, Г.М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. - М.: Аспект Пресс, 2012. - 363 с.
9. Андриенко, Е.В. Социальная психология: Учебное пособие для студ. учреждений высш. проф. образования / Е.В. Андриенко. - М.: ИЦ Академия, 2012. - 264 с.
10. Белинская, Е.П. Социальная психология: Хрестоматия / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. - М.: Аспект-Пресс, 2012. - 456 с.
11. Веракса, Н.Е. Социальная психология: учебник / Н.Е. Веракса. - М.: Academia, 2016. - 352 с.
12. Гулевич, О.А. Социальная психология справедливости: Бизнес, политика, юриспруденция. / О.А. Гулевич. - М.: Аспект-Пресс, 2007. - 254 с.
13. Денисова, Ю.В. Социальная психология. / Ю.В. Денисова, Е.Т. Имашева. - М.: Омега-Л, 2018. - 64 с.
14. Дикая, Л.Г. Социальная психология труда: Теория и практика. Т. 2 / Л.Г. Дикая, А.Л. Журавлев. - М.: Институт психологии РАН, 2010. - 442 с.
15. Еникеев, М.И. Общая и социальная психология: Учебник / М.И. Еникеев. - М.: Норма, 2017. - 176 с.
16. Еникеев, М.И. Общая и социальная психология. Энциклопедия (Формат А4) / М.И. Еникеев. - М.: Приор, 2002. - 560 с.
17. Ефимова, Н.С. Социальная психология: Учебник для бакалавров / Н.С. Ефимова, А.В. Литвинова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 442 с.
18. Журавлев, А.Л. Социальная психология: Учебное пособие / А.Л. Журавлев, В.А. Соснин, М.А. Красников. - М.: Форум, 2011. - 496 с.
19. Корягина, Н.А. Социальная психология. теория и практика: Учебник для бакалавров / Н.А. Корягина, Е.В. Михайлова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 492 с.
20. Кричевский, Р.Л. Социальная психология малой группы. / Р.Л. Кричевский, Е.М. Дубовская. - М.: Аспект-Пресс, 2009. - 318 с.
21. Крушельницкая, О.Б. Социальная психология образования: Учебное пособие / О.Б. Крушельницкая. - М.: Вузовский учебник, 2019. - 336 с.
22. Крысько, В.Г. Социальная психология: Учебник для бакалавров / В.Г. Крысько. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 553 с.
23. Крысько, В.Г. Социальная психология. Курс лекций: Учебное пособие / В.Г. Крысько. - М.: Вузовский учебник, 2017. - 64 с.
24. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. - СПб.: Питер, 2018. - 800 с.
25. Мельникова, Н.А. Социальная психология / Н.А. Мельникова. - М.: Рипол-классик, 2017. - 160 с.
26. Милованов, В.П. Синергетика и самоорганизация: Социальная психология / В.П. Милованов. - М.: КД Либроком, 2013. - 184 с.
27. Морозов, А.В. Социальная психология: Учебник / А.В. Морозов. - М.: Академический проект, 2013. - 335 с.
28. Немов, Р.С. Социальная психология: Учебное пособие / Р.С. Немов, И.Р. Алтунина. - СПб.: Питер, 2010. - 432 с.
29. Реан, А.А. Социальная педагогическая психология / А.А. Реан. - СПб.: Прайм-Еврознак, 2008. - 576 с.
30. Руденко, А.М. Социальная психология для бакалавров: учебник / А.М. Руденко. - РнД: Феникс, 2016. - 332 с.
31. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология общения: Монография / А.Л. Свенцицкий, В.Н. Панфёров, Л.В. Куликов и др. - М.: Инфра-М, 2017. - 64 с.

32. Сидоренков, А.В. Социальная психология малых групп: Учебное пособие / А.В. Сидоренков. - Рн/Д: Феникс, 2012. - 381 с.
33. Соснин, В.А. Социальная психология: Уч. / В.А. Соснин, Е.А. Красникова. - М.: Форум, 2013. - 32 с.
34. Столяренко, Л.Д. Социальная психология: Краткий курс лекций / Л.Д. Столяренко, В.Е. Столяренко. - М.: Юрайт, 2012. - 219 с.
35. Столяренко, Л.Д. Социальная психология (для бакалавров) / Л.Д. Столяренко, С.И. Самыгин. - М.: КноРус, 2018. - 80 с.
36. Сухов, А.Н. Социальная психология: Учебное пособие / А.Н. Сухов. - М.: Academia, 2018. - 208 с.
37. Цветкова, Л.А. Социальная психология наркотизма в студенческой среде / Л.А. Цветкова. - СПб.: СПбГУ, 2012. - 256 с.
38. Чалдини, Р. Социальная психология / Р. Чалдини. - СПб.: Питер, 2016. - 848 с.
Шипунов, В.Г. Основы управленческой деятельности: Социальная психология, менеджмент. / В.Г. Шипунов. - М.: Высшая школа, 2004. - 327 с.
39. Шуванов, В.И. Социальная психология управления: Учебник / В.И. Шуванов. - М.: Юнити, 2013. - 463 с.