

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
УО «ГГУ им. Ф. Скорины»



И.В. Семченко

Регистрационный № УД-39-2014-145р.

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Учебная программа для специальности 1-23 01 04 Психология

Факультет психологии и педагогики

Кафедра психологии

Курс (курсы) 2,3 / 3, 4

Семестр (семестры) 4,5/ 5,6,7

Лекции 70 / 28 часов экзамен 5 / 7 семестры

Практические (семинарские)
занятия 70 / 8 часов Зачет 4 / 6 семестры

Курсовой проект (работа) нет

Всего аудиторных
часов по дисциплине 140 / 36 часов

Всего часов
по дисциплине 276 часов

Форма получения
высшего образования дневная /
заочная

Составитель: И.В. Сильченко,
кандидат психологических
наук, доцент,

СОДЕРЖАНИЕ ЭУМК

1. Теоретический раздел: тексты лекций

- 1.1 Предмет социальной психологии
- 1.2 Исторические особенности становления социальной психологии как самостоятельной области психологического знания
- 1.3. Методы и методика социально-психологического исследования, анализа и интерпретации результатов
- 1.4 Многообразие парадигмальных координат современной социальной психологии
- 1.5 Личность как объект социально-психологического анализа: теоретические подходы и направления изучения
- 1.6 Самость личности как системообразующая категория социальной психологии
- 1.7 Структура, содержание и особенности формирования Я-концепции
- 1.8 Динамика развития самости и механизмы ее психологической устойчивости
- 1.9 Социализация личности
- 1.10 Социально-познавательная активность и ее специфика
- 1.11 Формирование и управление впечатлением о личности человека
- 1.12 Межличностная аттракция и близкие отношения
- 1.13 Социальное объяснение и его специфика. Атрибутирование и атрибутивная терапия
- 1.14 Аттитюды: определение, функции и проявления
- 1.15 Изменение аттитюдов (убеждающее воздействие)
- 1.16 Влияние поведения на аттитюды
- 1.17 Межличностное взаимодействие
- 1.18 Межличностное взаимодействие как общение
- 1.19 Малая группа как объект социально-психологического анализа
- 1.20 Процесс группового функционирования
- 1.21 Феномены управления групповым процессом
- 1.22 Большие социальные группы
- 1.23 Массовидные социально-психологические процессы и явления
- 1.24 Просоциальное поведение
- 1.25 Агрессивное поведение
- 1.26 Социальные предубеждения
- 1.27 Прикладные социально-психологические исследования

2 Практический раздел: планы семинарских занятий и материалы для них

3 Раздел контроля знаний

- 3.1 Тестовые задания для текущего контроля знаний
- 3.2 Список вопросов для экзамена

4 Вспомогательный раздел

4.1. Учебно-методическая карта дисциплины

4.2 Список рекомендуемой литературы

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Электронный учебно-методический комплекс (ЭУМК) по дисциплине «Социальная психология» предназначен для управления и самоуправления учебной деятельностью, направленной на изучение данной дисциплины и будет способствовать развитию социально-профессиональной подготовки студента и активизации роли обучаемого в процессе обучения.

Дисциплина государственного компонента «Социальная психология» как раздел психологии является фундаментальной научной дисциплиной, которая опирается на результаты теоретических и эмпирических исследований, выявляющих закономерности и тенденции, методологические и теоретические основания, подходы, методы, основные понятия и категории социальной психологии.

Основной *целью* создания электронного учебно-методического комплекса (ЭУМК) по данной учебной дисциплине является формирование у студентов общего представления о специфике социальной психологии как науки, ее предмете, основных направлениях и областях исследований, методологических основаниях и методах исследования, основных социально-психологических парадигмах, феноменологии, проблемных областях, выработка практических навыков в области социальной психологии.

Задачами ЭУМК являются:

- структурировать данные, на основе которых у студентов могут быть сформированы широкие и глубокие представления о социальной психологии как о единой международной области знания;

- вооружить студентов знаниями основных социально-психологических феноменов, а также причин, условий, закономерностей и механизмов их проявления;

- ознакомить с методологией академических и прикладных исследований в области социальной психологии;

- сформировать умения и навыки проведения прикладных социально-психологических исследований.

В результате изучения данной дисциплины с помощью ЭУМК студент должен *знать*:

- основные понятия социальной психологии;

- исторические особенности становления и развития социальной психологии;

- основные теоретические подходы к объяснению социально-психологических процессов и явлений;

- методологию и методы социально-психологического исследования;

- основные направления и области социально-психологических исследований;

- особенности и закономерности социально-психологических процессов и явлений.

В результате изучения данной дисциплины с помощью ЭУМК студент должен *уметь*:

- оперировать основными социально-психологическими понятиями;
- ориентироваться в многообразии социально-психологических подходов и школ;
- объяснять социально-психологические процессы и явления;
- планировать и проводить исследование в области социальной психологии.

В результате изучения данной дисциплины с помощью ЭУМК студент должен *владеть*:

- системой знаний о социально-психологических процессах и явлениях;
- методами анализа различных форм социального поведения личности и группы;
- методами организации и проведения социально-психологического исследования.

Данный ЭУМК содержит разделы: теоретический (курс лекций по всем изучаемым темам), практический (планы семинарских занятий и материалы для них), контроля знаний (тестовые задания для текущего контроля знаний и список вопросов для итогового контроля знаний – экзамена), вспомогательный (учебно-методическая карта дисциплины и список рекомендуемой литературы). Он предназначен для студентов дневной и заочной форм обучения по специальности «Психология».

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

(курс лекций)

Тема 1 Предмет социальной психологии

1.1 Эволюция представления о предмете социальной психологии

1.2 Области социально-психологических исследований

1.1 Эволюция представления о предмете социальной психологии

Специфику науки, возможность ее отделения от других наук определяет ее предмет. Краткий исторический экскурс показал, что нет общепринятого представления о предмете социальной психологии. Определения СП чрезвычайно дифференцированы, отличаются друг от друга и, в частности, в отечественной и зарубежной психологии.

В зарубежной социальной психологии качестве такового рассматриваются:

- изучение опыта и поведения индивида в связи с воздействием на него социального стимула (М.Шериф, 1969);
- поведение индивидов как функция социальных стимулов (Джонс, Джерард, 1967);
- зависимость и взаимозависимость между индивидуальными поведениями (Р. Зайонц, 1966);
- влияние, которое люди оказывают на убеждения или поведение других людей (Э. Аронсон, 1998).

Г.Олпорт, подводя некоторый итог развития американской социальной психологии в конце 60-х гг., видел цель этой дисциплины в объяснении того, какое влияние оказывает на мысли, чувства и поведение индивидов действительное, воображаемое или предполагаемое присутствие других.

Исходя из этого, и учебники по социальной психологии включают такие разделы, как «Социальное мышление» (рассматриваются вопросы самовосприятия, восприятия других людей, природа и способы формирования убеждений и суждений; соотношение между поведением и установками); «Социальное влияние» (представлены результаты исследования влияния культуры на человека, конформизма, влияние группы на человека, групповые процессы и др.); «Социальные отношения» (анализируются психологические основы предрассудков, агрессии, дружбы, любви, конформизма, конфликтного взаимодействия и другие вопросы отношений).

С.Московичи, в рамках альтернативного, европейского подхода определяет социальную психологию как науку о группах и индивидах, которые создают свою реальность, управляют друг другом и создают как связи, объединяющие их, так и разделяющие.

В отечественной науке, в силу долгого доминирования одной философской системы, картина не столь пестрая, но единства в понимании предмета социальной психологии также нет.

По вопросу о предмете психологии сложилось 3 подхода.

Первый, который получил распространение в основном среди социологов, понимал социальную психологию как науку о массовидных явлениях психики. В рамках этого подхода разные исследователи выделяли разные явления, подходящие под это определение, например, изучение психологии классов, других больших социальных общностей. В других случаях больше внимания уделялось формированию общественного мнения. Предметом изучения социальной психологии многие социологи считали общественную психологию – уровень общественного сознания, характерный для отдельных социальных групп (классов).

Второй подход, главным предметом исследования социальной психологии видит напротив личность. С одной стороны, больший акцент ставился на психологические черты, особенности личности, типологию личностей. Другие ученые выделяли положение личности в группе, межличностные отношения, всю систему общения.

Третий подход в каком-то смысле синтезировал два предыдущих. Социальная психология была рассмотрена как наука, изучающая и массовые психические процессы, и положение личности в группе. В рамках этого подхода предприняты попытки дать перечень основных проблем социальной психологии.

Б. Д. Парыгин считал, что предметом социальной психологии должны выступать социальная психология личности, социальная психология общностей и общения, социальные отношения, формы духовной деятельности.

В. Н. Мясищев полагал, что социальная психология изучает психическую деятельность людей в группе под влиянием взаимодействия, особенности групп и психическую сторону процессов общества.

Предметом социальной психологии по А. Журавлеву являются психологические явления (процессы, состояния и свойства), характеризующие индивида и группу как субъектов социального взаимодействия.

Г. М. Андреева, один из ведущих российских специалистов в методологических вопросах социальной психологии, в результате длительной дискуссии между российскими философами, психологами и социологами, сформулировала следующее определение социальной психологии: *«Социальная психология – наука, изучающая закономерности поведения, деятельности и общения людей, обусловленные фактом их включения в социальные группы, а также психологические характеристики этих групп».*

Предмет социальной психологии определяет ее структуру. Основными разделами социальной психологии являются следующие:

1. *Психология совместной деятельности и общения.* В рамках данного раздела изучаются психологические факты, закономерности и механизмы общения и взаимодействия людей при совместной деятельности. В данном случае совместная деятельность понимается как организованная система совместной активности индивидов, направленная на производство материальных и духовных объектов.

2. *Социальная психология личности.* В отличие от психологии личности, социальную психологию интересуют особенности проявления и формирования

личности в различных общностях людей. Личность при этом рассматривается как системное качество, которое приобретает индивид, взаимодействуя с социальным окружением.

3. *Психология межличностных отношений*. Данный раздел социальной психологии посвящен анализу психологических характеристик взаимоотношений между субъектами (проявление симпатии/антипатии, совместимости, срабатываемости).

4. *Психология социальных групп*. Особое место в социальной психологии занимает проблема больших и малых групп. Исследователей интересуют процессы возникновения, функционирования и развития различных групповых общностей, особенности влияния группы на личность и др.

1. 2 Области социально-психологических исследований

Традиционно социальная психология разделяется на три или четыре области исследования — изучение *индивидуального* социального поведения, изучение *диадического* социального взаимодействия и процессов *общения*, изучение *малых групп* и психологическое изучение *социальных проблем*.

В изучении *индивидуального социального поведения* важны как когнитивные, так и мотивационные факторы. *Когнитивные факторы* изучались в социальной психологии двумя различными путями: как изучение влияния различных социальных факторов на процессы восприятия любых объектов и как изучение непосредственного восприятия человека человеком (социальной перцепции), чему уделялось значительно большее внимание.

При восприятии и оценке других людей мы обычно склонны считать, что наблюдаемое поведение является результатом действия более или менее инвариантных латентных (скрытых) характеристик личности и/или ситуации, которую мы считаем причиной этого поведения. Заключение об эмоциональных состояниях других людей мы в целом делаем на основе трудноуловимых невербальных сигналов, проявляющихся в лицевых мимических реакциях. Для того чтобы интерпретировать и объяснять поведение как других людей, так и свое собственное, мы опираемся главным образом на те модели поведения, которые наблюдаем или заранее предполагаем.

В атрибутивных теориях предложены и изучены различные способы, посредством которых на основании таких моделей поведения делаются заключения о самой личности и/или ситуации.

Дополнительной проблемой социальной перцепции является вопрос о том, как вся доступная информация интегрируется в общее впечатление (представление, мнение) и суждение. Вероятно, в целом мы интегрируем информацию о других людях относительно простым способом, используя когнитивную эвристику, а также, возможно, прототипы.

Когда возможно сравнение с объективным суждением (прототипом), вероятно, что социальное суждение часто может быть менее оптимальным из-за недостатков, которые возникают из упрощенных эмпирических определений (приблизительных методов).

С изучением социальной перцепции тесно связано изучение *установок*. В целом установки рассматриваются как приобретенные поведенческие диспозиции (готовности), имеющие оценочную природу.

В какой степени установки действительно фактически влияют на поведение, до сих пор является спорным вопросом. Однако проведенные исследования убедительно показали, что при определенных условиях установки, измеренные традиционными шкалами установок, обладают некоторой прогностической ценностью. Исследования изменения установок в течение длительного периода были одной из наиболее популярных и значимых сфер исследования в зарубежной социальной психологии. Большинство теорий изменения установок базируется на положении, что изменение происходит из-за осознаваемого расхождения между первоначальной установкой и той установкой, которая возникает благодаря новому источнику информации. Этим источником может быть либо стимул, либо сам объект установки, либо внешний коммуникатор (другой человек), либо поведение получателя информации. Исследования французской школы по социальным представлениям (С. Московичи) позволяют считать, что установки могут плодотворно изучаться и рассматриваться как часть социальных представлений и систем убеждений.

Прикладные исследования установок в значительной степени связаны с рассмотрением вопросов предрассудков и дискриминации. В ранних теориях акцент делается на личностные факторы (Т. Адорно и др., «Авторитарная личность», 1950 г.), в более поздних исследованиях показано, что оценочная дифференциация связана с социальной категоризацией и общей тенденцией (потребностью) членов группы к социальной идентичности (Х. Тэжфел и др.).

Мотивационные аспекты индивидуального социального поведения более часто изучались в связи с процессами диадического взаимодействия. Анализ повседневных взаимодействий вскрывает две базовые переменные: переменную доминирования, статуса или власти в противовес подчиненному поведению и переменную положительного социального поведения (аттракция, привязанность, любовь, оказание помощи) в противовес негативному социальному поведению (агрессия).

Факторы, которые влияют на первоначальную аттракцию к другому человеку, включают сходство, повторяющееся взаимное социальное присутствие в ситуации, эмоциональное состояние, потребность в привязанности, физическую привлекательность другого человека и схожесть установок. В последующих исследованиях произошел сдвиг с изучения искусственных контактов на изучение более долговременных отношений (дружба, брачные отношения).

Альтруизм и оказание помощи как другая форма (про)социального поведения является еще одной из наиболее активных областей исследования зарубежной социальной психологии. Оказание помощи другим людям становится менее вероятным в таких ситуациях, когда человек не принимает на себя ответственность в данной ситуации (диффузия ответственности, эффект постороннего), а также когда «затраты» сильно превышают возможные «выгоды» от такого поведения. Социобиологические теории альтруизма основаны именно на послед-

нем принципе, подчеркивая также эволюционную важность альтруистического поведения и его связь со степенью родства.

Проблема агрессии также явилась той сферой исследований, в разработку которой существенный вклад внесли как биологические, так и социально-психологические теории. Ранние биологические подходы, предложенные Фрейдом и Лоренцом, делающими акцент на таком феномене, как катарсис, проложили путь к объяснениям феномена агрессии с позиций социального научения и подходов, базирующихся на гипотезе фрустрации — агрессии Долларда и Миллера. Современные представления рассматривают агрессию преимущественно как любую другую форму социального поведения, которая детерминируется мотивационными факторами и факторами, приобретенными личностью в результате социального научения (социализации).

Много усилий было предпринято для разработки и формулирования общих теорий социального взаимодействия. Большинство из этих теорий рассматривают социальное взаимодействие как форму социального обмена (Хоуменс и др.), в котором участники стремятся максимизировать свои собственные «приобретения» («выгоды») и минимизировать «затраты». Это может быть правильным, соответствующим норме в абсолютном смысле в ситуации переговоров, в относительном смысле в ситуации конкуренции и сотрудничества или по отношению к обычной справедливости, как это предлагает теория эквивалентности — равенства (Адамс).

Изучение влияния группы на индивидуальное социальное поведение и изучение самих малых групп как социальных образований надиндивидуальной природы являлось предметом специального интереса западной социальной психологии на рубеже и в период Второй мировой войны. Помимо работ, касающихся проблем общения и взаимодействия в малых группах, исследования вскрыли социальное влияние мнения (единогласного) большинства в таких группах, которые приводят к строгому единообразию и единству групповых мнений. Последующие исследования показали, что и меньшинство в группе может оказывать сильное влияние на поведение членов группы и групповое поведение в целом.

Строгое подчинение власти — другой феномен, который привлекал сильное внимание исследователей.

В последующие годы интерес к исследованию малых групп снизился, в частности, из-за того, что многие изучавшиеся группы формировались из незнакомых людей на лабораторной основе. Обобщение результатов изучения таких групп на реальные группы рискованно и опасно, как, например, показали эффекты групповой поляризации (Московичи). В лабораторных условиях было обнаружено, что группы стремятся принимать более экстремальные решения, чем отдельные индивиды; однако оказалось, что этот эффект очень трудно повторить (выделить) в естественных группах.

Применение социальной психологии к решению социальных проблем являлось долговременной и постоянной традицией социальных психологов. (Например, исследование предрассудков и дискриминации уже упоминаюсь выше). Применение ее к изучению медицинских, организационных проблем и

проблем образования также постоянно находилось и находится в сфере внимания социальных психологов вплоть до настоящего времени. Интенсивно изучается социально-психологическая проблематика в сфере юридических претензий, экологии, межнациональной и кросс-культурной динамики.

Социальная психология решает широкий спектр задач. Обозначим лишь некоторые из них, сгруппировав по трем областям: теоретической, сфере образования и социальной практики.

В области теории важнейшими задачами социальной психологии являются:

- разработка социально-психологических концепций, адекватных социальной действительности, позволяющих давать научное объяснение актуальных социально-психологических проблем и разрабатывать программы их разрешения;
- участие в комплексном изучении человека и социальных процессов;
- обобщение эмпирических данных и разных теорий, определение перспективных направлений развития социальной психологии и др.

В сфере образования выделяют следующие задачи:

- разработка практических рекомендаций по механизмам оптимальной социализации личности;
- повышение социально-психологической культуры (развитие навыков общения, взаимодействия, управления и т.д.);
- разработка и внедрение социально-психологических методик повышения качества обучения и личностного развития молодежи и др.

В социальной практике

- разработка социально-психологических методов позитивного влияния на личность и группу;
- повышение эффективности деятельности человека и группы в разных сферах в результате максимального использования социально-психологических механизмов;
- участие в разрешении актуальных социальных проблем человечества и др.

2 Исторические особенности становления социальной психологии как самостоятельной области психологического знания

2.1 Основные этапы истории социальной психологии.

2.2 Становление современной социальной психологии. Социальная психология в Америке

2.3 Социальная психология в Европе

2.4 Развитие советской социальной психологии

2.5 Становление и развитие белорусской социальной психологии

2.1 Основные этапы истории социальной психологии.

Для четкого представления о существовании социальной психологии как науки следует рассмотреть историю развития социально-психологической мысли. СП можно считать самой древней областью знаний. На это указывает история первобытных обществ. Как только люди начали объединяться в первобытные сообщества (семьи, роды, племена), возникла необходимость во взаимопонимании, в умении строить и регулировать отношения внутри сообществ и между ними. Из поколения в поколение передавались обряды, ритуалы, табу, выступавшие в роли регуляторов общественной жизни людей. Эти знания составляли первоначальную основу сведений о социально-психологических явлениях. Следовательно, с этого момента человеческой истории в виде примитивных обыденных представлений началась и социальная психология. На этом, *донаучном* этапе развития социальной психологии знания, воззрения и их практическое применение были слиты и составляли единое целое.

В процессе развития человеческой мысли и практики большинство социально-психологических проблем было осознано в рамках философских воззрений. Этот этап формирования социально-психологических знаний условно обозначают как *философский*. Для мыслителей античного времени, было обычным стремление строить глобальные теории, которые включали в себя суждения о человеке и его душе, об обществе и его социальном и политическом устройстве и о мироздании в целом. Так, Платон (V в. до н. э.) видел единые начала для души и общества-государства. Разумное у человека — совещательное у государства (представленное правителями и философами); «яростное» в душе (на современном языке — эмоции) — защитное у государства (представленное воинами); «вождедующее» в душе (то есть потребности) — земледельцы, ремесленники и торговцы в государстве. Три исходных начала у Платона вполне оправданно могут породить ассоциацию с современными представлениями о трех компонентах социальной установки - когнитивном, эмоционально-оценочном и поведенческом.

Аристотель (IV в. до н. э.) в качестве основной категории в системе своих взглядов выделил, как мы сказали бы сегодня, понятие «общение», полагая, что это инстинктивное свойство человека, составляющее необходимое условие его существования. Правда, общение у Аристотеля имело более широкое содержание по сравнению с этим понятием в современной психологии. Оно означало потребность человека жить в сообществе с другими людьми. Поэтому первичной формой общения для Аристотеля была семья, а высшей формой — государство. Идеи Аристотеля перекликаются с современной концепцией потребности людей в социальной идентификации и категоризации (Х. Тэжфел, Д. Тернер и др.) или с современными представлениями о роли феномена «совместности» в жизнедеятельности групп (А. Л. Журавлев и др.)

Социально-психологические воззрения этого этапа эволюции науки Г. Олпорт (1968) объединил в большую группу концепций, которые назвал простыми теориями с «суверенным» фактором. Для них характерна тенденция найти простое объяснение всем сложным проявлениям человеческой психики, выделив при этом какой-то один главный, определяющий, а потому и суверенный фактор. Ряд таких концепций берет свое начало от философии гедонизма Эпикура

(IV-III в. до н.э.) и находят отражение во взглядах Т.Гоббса (XVIIв.), А.Смита (XVIII в.), Дж. Бентама (XVIII-XIX в.) и др. Суверенным фактором в их теориях было избрано стремление людей получить как можно больше удовольствия (или счастья) и избежать боли. Правда, у Гоббса этот фактор опосредствовался другим — стремлением к власти. Но власть была нужна людям лишь для того, чтобы иметь возможность получать максимум удовольствия. Отсюда Гоббс сформулировал известный тезис о том, что жизнь общества есть «война всех против всех» и лишь инстинкт самосохранения рода в сочетании с разумом человека позволил людям прийти к каким-то соглашениям относительно способов распределения власти. Идеи психологии гедонизма находят свое место и в более поздних социально-психологических концепциях: у З. Фрейда это «принцип удовольствия», у А. Адлера и Г. Лассуэла – стремление к власти как способ компенсации чувства неполноценности; у бихевиористов - принцип позитивного и негативного подкрепления.

Основу других простых теорий с суверенным фактором составляет симпатия. А.Смит (1759) полагал, что, несмотря на эгоистичность человека, есть какие-то принципы в его природе, которые порождают у него интерес к благополучию других. Проблема симпатии и любви, а точнее говоря, доброжелательных начал в отношениях между людьми, занимала большое место в размышлениях теоретиков 18, 19 и даже 20 веков. Предлагались разные типы симпатии по признакам их проявления и характера. А.Смит выделял рефлекторную симпатию как непосредственное внутреннее переживание боли другого (при виде страданий другого человека) и интеллектуальную симпатию (как чувство радости или огорчения за события, которые происходили с близкими людьми).

Понятия «любовь» и «симпатия» нечасто встречаются в современных социально-психологических исследованиях. Но идея живет и на смену им пришли весьма актуальные сегодня понятия сплоченности, кооперации, совместимости, сработанности, альтруизма, социальной взаимопомощи и т. д.

Несмотря на то, что в лучших образцах философской мысли прослеживался живой интерес исследователей к социальному бытию человека и порождаемым им феноменам на уровне массового сознания и индивидуальной психики, в своей научной форме социальная психология не могла появиться раньше рубежа XIX – XX вв. – для этого требовалась совокупность определенных психологических, исторических, культурных предпосылок.

Успехи и потребности развития различных отраслей научного знания способствовали нарастанию интереса исследователей к вопросам социальной психологии. Возник “социальный заказ” на новую науку, поскольку ее отсутствие стало сказываться на состоянии дел в других науках и различных сферах человеческой практики, а ресурсами наук-прародительниц – психологии и социологии - объяснены быть не могли. Это связано, прежде всего, с 1) развитием языкознания; 2) накоплением значительных фактов в области антропологии, этнографии, археологии; 3) успехами и потребностями криминологии; 4) становлением массового производства и развитием городов.

Описательный период развития социальной психологии. Непосредственными предпосылками обозначения предмета социальной психологии принято

считать психологию народов В.Вундта, теорию психологии масс Г. Лебона и теорию инстинктов социального поведения У. Мак-Дугалла. Г.М. Андреева именуется данный этап развития социальной психологии *описательным*, так как это название отражает важную особенность подходов того времени: по типу философских, литературных и прочих эссе они описывали социально-психологические явления, содержали умозрительные, общие оценки и прогнозы. Помимо этой особенности, существующие теории сближала проблематика: массовидные явления, большие социальные группы людей, механизмы массового воздействия.

1. *Психология народов* как одна из первых форм социально-психологических теорий сложилась в середине XIX в. в Германии. Непосредственными создателями теории психологии народов выступили философ М. Лацарус (1824-1903) и языковед Г. Штейнталь (1823-1899). В 1859 г. был основан журнал «Психология народов и языкознание», где была опубликована их статья «Вводные рассуждения о психологии народов». В ней сформулирована мысль о том, что главная сила истории народ, или «дух целого», который выражает себя в искусстве, религии, языке, мифах, обычаях и т.д. Индивидуальное же сознание есть лишь его продукт, звено некоторой психической связи. Задача социальной психологии познать психологически сущность духа народа, открыть законы, по которым протекает духовная деятельность народа. В дальнейшем идеи психологии народов получили развитие во взглядах В. Вундта (1832 –1920). В. Вундт различал психологию физиологическую и психологию народов (на современном языке – социальную). С точки зрения ученого, физиологическая психология – это экспериментальная дисциплина, но эксперимент не пригоден для изучения высших психических функций – речи и мышления. В психологии народов, считал он, должны применяться другие методы – анализ продуктов культуры. Параллельно Вундт занимался двумя важными психологическими проблемами: проблемой самопознания человека посредством внутреннего наблюдения за собственным сознанием (интроспекция) и проблемой влияния психологии народа на сознание конкретного индивида. Вундт рассматривал коллективную психику как сочетание индивидуальных психических состояний людей в определенных условиях, и считал, что необходимо изучать те явления общественной жизни, которые невозможно объяснить, исходя из особенностей сознания только одного конкретного субъекта. Вундт выделил три основополагающих явления: язык народа, его мифы и обычаи. Язык, с его точки зрения, содержит в себе общую форму представлений, имеющих у данного народа. Социально-психологическая роль мифов заключается в том, что они создаются всей культурой общества и поэтому определяют представления людей, формируют их установки, влияют на вкусы и мнения о том, что является хорошим и плохим. Обычаи представляют собой наиболее типичные способы поведения в стандартных социальных ситуациях у конкретного народа и выполняют регулирующую и контролирующую функции.

2. *Психология масс* родилась во Франции во второй половине 19 века. Истоки ее были заложены Г.Тардом в «Законах подражания» (1903), где он сформулировал целый ряд закономерностей подражательного поведения, а также

Дж. Болдуином (1895), выделившим различные формы подражания. Идеи Тарда были усвоены непосредственными создателями психологии масс. Это были итальянский юрист С. Сигеле (1868-1913) и французский социолог Г. Лебон (1831-1941). С точки зрения Лебона, типичными чертами поведения человека в массе являются: обезличивание (что приводит к господству импульсивных, инстинктивных реакций), резкое преобладание чувств над интеллектом (что приводит к подверженности разным влияниям), утрата личной ответственности (ведет к отсутствию контроля над страстями). Главный вывод из этих наблюдений состоит в том, что масса всегда по своей природе неупорядочена, хаотична, поэтому ей нужен вождь, роль которого может выполнять элита.

Идеи Лебона нашли понимание у З.Фрейда, который в своих работах по социальной психологии активно использовал положения психологии масс Г. Лебона. В целом, идея социального подражания, как основа поведения человека, оказалась достаточно жизнеспособной. Она приобрела новое и устойчивое звучание в теориях необихевиоризма, а затем - социобихевиоризма, рассматривающих подражание модели как основной путь социального научения (А.Бандура). В 80-х гг. XX в. идея подражания ярко заявлена в работах С.Московичи.

3. *Теория инстинктов социального поведения* была разработана в трудах английского психолога У.Мак-Дугалл (1871), переехавшего в 1920 г. в США. Автор данной теории оставил о себе память одним из первых учебников по социальной психологии "Введение в социальную психологию", изданном в 1908 году, который является точкой отсчета в оформлении социальной психологии как самостоятельной науки. Основная идея теории У. Мак-Дугалла заключалась в том, что основу социального поведения человека составляют инстинкты – врожденные предрасположенности к определенным реакциям, которые у человека в процессе приобретения собственного опыта и окружающей среды преобразуются в определенные чувства. Выражением инстинкта борьбы являются ярость и страх, инстинкта приобретения - чувство собственности, стадный инстинкт сопряжен с потребностью в принадлежности к социальной группе (ему ученый придавал большое значение вследствие способности удерживать людей вместе) и т.п. Всего психолог перечислил 7 пар взаимосвязанных инстинктов и эмоций.

В своих трудах У.Мак-Дугалл предвосхитил многие идеи современной социальной психологии (например, трехкомпонентная структура инстинктов и чувств). А идея выделения самоуважения в качестве ведущего чувства, по мнению П.Н. Шихирева, легла в основу теории, возникшей в Европе уже в 60-70 гг. XX в. – этогенетической теории Р.Харре.

Описательный период в развитии научной социальной психологии создал ряд крупных теорий, претендующих на объяснение социальной жизни человека и общества в целом. Был разработан ряд идей, так или иначе определивших направления научной мысли XX в. Социально-психологические феномены выделились в самостоятельный класс психических явлений (таких как, коллективный, народный дух, подражание, внушение, поведение толпы, исторические типы мышления и сознания).

На рубеже 19-20 вв. социальная психология еще переживала период становления как самостоятельной науки, поэтому многие ее проблемы находили отражение в трудах таких социологов, как Э. Дюркгейм, остро ставившего вопросы влияния социальных факторов на психическую жизнь индивидов, и Ч. Кули, разрабатывавшего проблему отношений между личностью и обществом.

Научный этап. В 20-е годы XX в. оформляется *научный* этап развития социальной психологии. Его начало обычно связывают с работами В. Мёде (Германия) и Ф. Оллпорта (США). Они сформулировали требования превращения социальной психологии в экспериментальную дисциплину и перешли к систематическому экспериментальному изучению социально-психологических явлений в группах. Социальная психология активно пыталась утвердить себя в научном мире как «законная» естественнонаучная дисциплина, отсюда акцент на лабораторный эксперимент, очень осторожное отношение к любой теории, не имеющей убедительных опытных подтверждений, направленность на решение практических задач.

2.2 Становление современной социальной психологии. Социальная психология в Америке

Годом рождения современной социальной психологии принято считать 1908 год, когда были опубликованы первые две книги по СП: «Введение в социальную психологию» английского психолога У. Мак-Дугалла и работы американского социолога Э.Росса «Социальная психология». На деле эти учебники не были первыми пособиями по СП, но в них, как и в самых первых программах социальной психологии, обнаруживаются два полярных акцента:

1. Социальная психология как *психологическая* дисциплина должна заниматься личностью и ее внутриличностными процессами (Мак-Дугалл писал о естественных склонностях и возможностях индивидуального человеческого разума. Это был индивидуалистский подход к социальной психологии через призму теории инстинктов – или в современном понимании, теории мотивации).

2. В качестве же *социальной* дисциплины социальной психологии следует сосредоточиться на социальном контексте (Социолог Э. Росс в своей «Социальная психология» писал о «замыслах и стремлениях, возникающих у людей в результате их сотрудничества». Тема раскрывалась в традициях психологии масс. Однако, как отмечает Пепитон («Заметки по истории социальной психологии», 1981), коллективная социальная психология того типа, который представляет Росс, по большей части остается социологией, т.к. для психологии единственной реальностью является человек – а следовательно, и для развивающейся из нее социальной психологии.

Хотя экспериментальный метод зародился в Европе, вышло так, что после Первой Мировой войны социальный и научный климат США больше чем где-либо содействовал превращению СП в «науку о человеке», писал Ф. Оллпорт в 1924 году. Первым социальным психологом–бихевиористом Америки стал Ф. Оллпорт. Сочетание индивидуалистского подхода, бихевиористских взглядов и экспериментального метода было необходимо для того, что превратить соци-

альную психологию в солидную научную дисциплину. Социальная психология стала наукой, «изучающей опыт и поведения индивида в связи с воздействием на него социального стимула» (М. Шериф, 1969).

Главным достижением 30-40 г.г. стало изучение и в основном измерение установок. Эти работы продолжались и в следующих 2-х десятилетиях, с упором на концепции изменении установок.

Следующим успехом были серии экспериментальных исследований изменения мнения в рамках Йельской программы изучения коммуникации (Ховланд, Джанис, Келли).

В 40-х г.г., в ответ на агрессию и террор нацистов социальные психологи не только старались помочь своим народам выиграть войну, но и планировали построение мира, состоящего из демократических сообществ. Одним из них был Курт Левин (1890-1947), еврей, эмигрировавший из Берлина, член группы гештальт-психологов. Курт Левин обратил свой интерес к социальной психологии, приложив свою «теорию поля» к группам. Внимание в его теории концентрируется на принципе взаимозависимости, подчеркивается превосходство целого (ситуации или поля) над частями; Левин использовал конструктивные, а не классификационные методы. Такая свободная методология позволила Левину и его ученикам ставить эксперименты с группами (как прототипами «силового поля»), а также работать с группами в ходе повседневной жизни локальных сообществ с целью изменения их группового поведения, морали, предубеждений, стиля руководства и т.д. Список учеников и сотрудников Левина в американский период его жизни, по словам Фестингера и Марроу, производит большее впечатление, чем перечень заслуг любого психолога со времен Вундта. Его последователями были – Картрайт, Дойч, Фестингер, Келли, Тибо, Шахтер. Есть мнение, что едва ли следует считать преувеличением описание американской социальной психологии как детища Курта Левина.

Хотя американские учебники пишут, что социальная психология стала в основном американской наукой, или что она – преимущественно североамериканское явление. Произошло это потому, что Гитлер вымел из большей части Центральной Европы все и вся, имеющее отношение к социальной психологии.

Среди эмигрантов второй по величине фигурой в социальной психологии стал Фриц Хайдер (1958). Не имея сильной и продуктивной группы последователей, которая всегда была у Левина (до и после эмиграции), Хайдер смог повлиять на психологию межличностных отношений и казуальной атрибуции всего несколькими публикациями.

В течение следующих десятилетий после Второй мировой войны в США произошли следующие два изменения: переход от бихевиоризма к когнитивному подходу и от широкого к более узкому теоретическому охвату. Эти явления свойственны не только социальной психологии, но и психологии в целом. Если о бихевиоризме можно говорить как об американской разработке, то считается, что переход к когнитивизму был вызван появлением в Америке гештальт-психологии. Когнитивные процессы стали в основном трактоваться как «скрытые движущие силы социального поведения». Сегодня меньше интересуются социальным поведением, чем когнитивным отображением, предшествующим

поведению (планирующим), сопровождающим его (контролирующим) и возникающим вслед за ним (запоминающим).

Радужные перспективы, связанные с когнитивизмом в социальной психологии, сопровождались лавиной эмпирических исследований. Столь бурная активность стимулировалась тайной надеждой на свойственное экспериментализму стремление к установлению универсальных законов складирования, переработки и последующего воспроизведения информационных ресурсов, их последующей привязки к практике социального поведения людей. Однако, как это часто бывает, «гора родила мышь», что и привело к кризису в социальной психологии 1970-х годов.

В 1970-е годы намечается своеобразный бунт социального конструктивизма, подвергающего резкой критике объективистскую методологию эксперименталистской социальной психологии. Конструктивисты прямо ставят вопрос о социально-культурной детерминированности отражения. Один из лидеров этого движения К. Герген подчеркивает, что для социальной психологии гораздо важнее проследить особенности формирования культурных значений, нежели давать констатацию эмпирических фактов в их объективности.

Как показывают современные зарубежные обзоры, СП занимается изучением широкого спектра проблем. К числу наиболее активно разрабатываемых можно отнести: 1) процессы атрибуции; 2) групповые процессы; 3) оказание помощи (альтруистическое поведение); 4) аттракция и аффилиация; 5) агрессия; 6) установки; 7) социальное познание; 8) социальное развитие личности (социализация); 9) кросскультурные исследования.

2.3 Социальная психология в Европе

В довоенной Европе социальная психология не имела надлежащих институтов, были лишь отдельные ученые, интересовавшиеся социальной психологией. В Англии в этом русле работал Бартлетт, в Швейцарии таким человеком был Ж.Пиаже, работы которого, посвященные детскому развитию, оказали влияние на современную концепцию социализации – в основном благодаря его интересу к моральному развитию.

В Германии социально-психологической проблематикой занимались Меде, чья ранняя групповая экспериментальная психология уже тогда произвела впечатление на Флойда Олпорта, и Хилпаш, который в 1921 г. основал первый Институт социальной психологии и создал первый систематизированный немецкий учебник социальной психологии. Но никто из них не стал основателем или проводником социально-психологической традиции, не создал научного социально-психологического сообщества. После 1933 года Гитлер способствовал их окончательному разобщению. Такая же ситуация сохранялась в Европе и после 1945 года. Инициативы шли от американцев, именно они в 50-х годах организовали встречи социологов и социальных психологов семи европейских стран для междисциплинарных и кросскультурных исследований проблем угрозы и отказничества.

В 1966 г. была создана Европейская ассоциация экспериментальной социальной психологии, которая вскоре стала ядром научного сообщества психоло-

гов Европы, куда вошли виднейшие ученые. Первыми выразили обеспокоенность зависимостью от североамериканской социальной психологии и занялись поисками сущности европейской социальной психологии Тэджфел и Московичи, которые отстаивали позиции в большей мере социологической социальной психологии, нежели той, которая создавалась и развивалась в Америке. Американская ветвь СП более индивидуалистична, более ориентирована на лаборатории, чем европейская.

В Европе существует множество различных социальных и культурных оттенков, определяющих социальный (и культурный) контекст социального поведения и его психологического исследования. О необходимости учета влияния социального контекста свидетельствуют работы самого Тежфела по исследованию стереотипов, предубеждений и межгруппового поведения, а также Московичи — по проблемам социального влияния, меньшинств и социальных представлений.

Что касается тематики исследований, то европейцев преимущественно интересуют межгрупповые отношения, социальная идентификация и социальное влияние в ракурсе групповых факторов. Основной исследовательской тематикой американцев и ключевым направлением развития американской школы является социальное познание индивидов. Это объясняется тем, что в Америке и Европе разные ориентации: в Америке — на личность и ее функционирование, в Европе — на социальные и культурные детерминанты познания и поведения.

2.4 Развитие советской социальной психологии

Традиционным считалось мнение о том, что истоки отечественной социальной психологии восходят к западной науке. Историко-психологические исследования показали, возникновение и развитие западной и отечественной социальной психологии происходило как бы параллельно.

Отечественная социальная психология возникла на рубеже 19 и 20 в.в. Путь ее становления имеет ряд стадий: зарождение социальной психологии в общественных и естественных науках, отпочкование от родительских дисциплин (социологии и психологии) и превращение в самостоятельную науку, возникновение и развитие экспериментальной социальной психологии. Таким образом, история СП в России имеет четыре периода.

Первый период (60-е г.г. 19 в. — начало 20 в.). Социально-психологические идеи в этот период успешно развивались представителями общественных наук, прежде всего социологами. Для истории социальной психологии большой интерес представляет психологическая школа в социологии (П.Л. Лавров, Н. И. Кареев, М.М. Ковалевский, Н.К. Михайловский). Наиболее разработанная социально-психологическая концепция содержится в трудах Н.К. Михайловского. Ему принадлежит разработка психологии массовых социальных движений, одной из разновидностей которых являются революционные движения. Действующими силами социального развития являются герои и толпа. Сложные психологические процессы возникают при их взаимодействии. Толпа, в концепции Михайловского, выступает как самостоятельное социально-психологическое явление. Исследуя проблему общения между героем и тол-

пой, общение людей в толпе, он в качестве механизмов общения выделяет внушение, подражание, заражение, противопоставление. Главный из них – подражание людей в толпе. Основой подражания является гипнотизм. В толпе часто возникает автоматическое подражание, «нравственная или психическая зараза».

Особое место в предреволюционной истории развития российской социальной науки занимает В.М. Бехтерев. В специальной социально-психологической работе «Предмет и задачи общественной психологии как объективной науки» (1911) содержится развернутое изложение его взглядов на сущность социально-психологических явлений, на предмет социальной психологии, методы этой отрасли знания. Через 10 лет Бехтерев публикует свой фундаментальный труд «Коллективная рефлексология» (1921), который можно рассматривать как первый в России учебник по социальной психологии. Здесь он дает развернутое определение предмета социальной психологии: изучение психологической деятельности собраний и сборищ, составляемых из массы лиц, проявляющих свою нервно-психическую деятельность как целое. На нынешнем языке – это изучение поведения коллективов, личности в коллективе, условия возникновения социальных объединений, особенности их деятельности, взаимоотношения их членов.

Бехтерев выделяет системообразующие признаки коллектива: общность интересов и задач, побуждающих коллектив к единству действий. В качестве социально-психологических феноменов В.М. Бехтерев выделяет взаимодействие, взаимоотношения, общение, коллективные наследственные рефлексы, коллективное настроение, коллективное творчество, согласованные коллективные действия. Объединяющими людей в коллективе факторами являются: механизмы взаимовнушения, взаимоподражания, взаимоиндукции. Особый фактор – язык.

В.М. Бехтерев рассматривал вопрос о методах этой новой отрасли науки. В его работе содержится описание большого эмпирического материала, полученного при применении объективного наблюдения, анкет, опросов. Эксперимент, поставленный им совместно с М.В. Ланге, показал, как социально-психологические явления – общение, совместная деятельность – влияют на формирование процессов восприятия, представлений, памяти. Работой этих ученых положено начало в России экспериментальной социальной психологии.

Второй период (20-е годы – первая половина 30-х г.г. 20 в.). Характерной особенностью развития социальной психологии в этот период был поиск своего пути в развитии мировой социально-психологической мысли. Этот поиск осуществлялся двумя способами: 1) в дискуссиях с основными школами зарубежной социальной психологии; 2) путем освоения марксистских идей и применения их к пониманию сущности социально-психологических явлений.

При рассмотрении вопроса о соотношении индивидуальной и социальной психологии существовало 2 точки зрения. Ряд авторов утверждал, что если сущность человека, согласно марксизму, есть совокупность всех общественных отношений, то и вся психология, изучающая людей, есть социальная психология. Никакой социальной психологии наряду с общей якобы не должно быть.

Противоположную точку зрения представляли взгляды тех, кто утверждал, что должна существовать только социальная психология.

Особое место в дискуссиях по вопросу о перестройке психологии на основе марксизма занимал Г.И. Челпанов. Отстаивая позиции идеалистической психологии, он предложил разделить психологию на 2 части – социальную психологию и индивидуальную. Социальная психология изучает общественно детерминируемые психические явления. Она тесно связана с идеологией. Ее связь с марксизмом естественна. Собственно же психология должна остаться эмпирической наукой, независимой от мировоззрения вообще и от марксизма в частности. Таким образом, он признавал право социальной психологии на существование и ратовал за создание Института социальной психологии. Резко полемизируя с представителями авторитетного психологического направления – рефлексологии, Г.И. Челпанов утверждал, что задачей реформы психологии должно быть не устройство собачников, а организация работ по изучению социальной психологии.

Одним из направлений в СП 20-30 г.г. было исследование проблемы коллектива. В детальной разработке теории коллектива участвовали многие социальные психологи – Б.В. Беляев, А.С. Залужный, М.А. Рейснер, Г.А. Фортунатов и др.

Таким образом, вопрос относительно предмета СП не был решен. В результате борьбы мнений закрепилось понимание социальной психологии как науки о социальной детерминации психики. Так как в этом случае никакого самостоятельного статуса для социальной психологии не предполагалось, попытки построения ее как самостоятельной дисциплины (или хотя бы как части психологической науки) прекратились на довольно длительный срок.

Третий период (вторая пол. 30-х г.г. – вторая половина 50-х г.г. XX века). Во второй половине 30-х г.г. ситуация резко изменилась. Началась изоляция отечественной науки от западной психологии. Перестали публиковаться переводы трудов западных авторов. Внутри страны возрос идеологический контроль за наукой. Это породило боязнь исследовать социально острые вопросы. Наступил перерыв в развитии российской социальной психологии.

Кроме общеполитической ситуации, причины этого перерыва заключались в практической невостребованности результатов исследований. Изучение мнений, интересов, настроения людей, психологической атмосферы в обществе были никому не нужны. Более того, тот факт, что социальная психология в то же время продолжала развиваться на Западе в рамках немарксистской традиции, привел некоторых психологов к отождествлению социальной психологии вообще с ее «буржуазным» вариантом, исключив саму возможность существования СП в нашей стране. Само понятие «социальная психология» стало синонимом реакционной дисциплины.

Но это был перерыв в самостоятельном существовании СП, что не исключало реального существования отдельных исследований, являющихся по своему предмету социально-психологическими. Эти исследования были продиктованы потребностями педагогической практики. Определяющими облик социальной психологии были работы А.С. Макаренко. Стержневая идея концепции

А.С. Макаренко – единство коллектива и личности. Это определило его практическое требование: воспитание личности в коллективе, посредством коллектива и для коллектива.

Четвертый период (вторая половина 50-х – первая половина 70-х г.г. XX века).

В этот период сложилась особая социальная и интеллектуальная ситуация в стране: «потепление» общей атмосферы, ослабление администрирования в науке, снижение идеологического пресса, демократизация во всех сферах жизни обусловили возрождение творческой активности ученых. Для социальной психологии было важно то, что возрос интерес к человеку. Начался период возрождения социальной психологии. Началось конструирование социальной психологии как относительно самостоятельной дисциплины. Стали создаваться социально-психологические лаборатории и центры при психологических учреждениях и даже непосредственно на производстве, и др.

В 70-х г.г. завершилось организационное становление социальной психологии. Произошла институционализация ее как самостоятельной науки. В 1962 году организована первая в стране лаборатория СП в ЛГУ; в 1968 г. – первая кафедра социальной психологии в том же университете; в 1972 г. – аналогичная кафедра в МГУ. В институте психологии АН СССР в 1972 г. создан первый в стране сектор социальной психологии.

2.5 Становление и развитие белорусской социальной психологии

Белорусская социальная психология имеет относительно непродолжительную историю. С той или иной степенью определенности о ней как о сформировавшейся области можно говорить лишь, начиная с 1960-х годов.

Собственно социально-психологические исследования, во многом определяющие белорусскую традицию, начинаются с работ доктора психологических наук *Я.Л. Коломинского* по проблеме взаимоотношений между учениками в классе. Именно с его исследований и начинается третий, педагогический период развития белорусской социальной психологии. С определенной долей условности можно говорить и о конкретной дате начала этого периода – 1968 год – доклад *Я.Л. Коломинского* на III съезде психологов СССР «Опыт социально-психологического изучения дошкольных групп». Им опубликован ряд фундаментальных работ (Психология личных взаимоотношений в детском коллективе; Психология взаимоотношений в малых группах, 1976; Психология детского коллектива. Система личных взаимоотношений, 1984; и др.), определивших на долгие годы приоритеты социально-психологических исследований. Следует отметить и несомненную заслугу *Я.Л. Коломинского* во внедрении «чуждого» зарубежного социометрического подхода. Именно эта исследовательская методология, значительно модернизированная и адаптированная к детским ученическим коллективам, и определила перспективы развития белорусской социальной психологии на продолжительную перспективу. Следует отметить и большую заслугу *Я.Л. Коломинского* в дело внедрения «идеологически чуждой» американской исследовательской методологии в советскую социальную психологию, находившуюся под постоянным идеологи-

ческим контролем. Реализация социометрической методологии и привела к обретению белорусской социальной психологией собственного уникального лица.

Под руководством *Я.Л. Коломинского* проведены многочисленные и многоаспектные исследования различных детских ученических коллективов и реализованы многочисленные оригинальные идеи, оформившиеся в целую область социально-психологического знания – социальную педагогическую психологию (совместно с *А.А. Реаном*). Также изучались психология совместной деятельности и педагогического общения (*А.А. Амельков, С.С. Харин*), социально-психологические проблемы группы дошкольников (*А.Н. Белоус, М. Счастливая, Д.В. Финькевич*).

Другое направление – межличностное понимание в общении изучалось ученицей *В.Н. Мяснищевой* и *Б.Г. Ананьева* доктором психологических наук *С.В. Кондратьевой*, также создавшей свое направление в социальной психологии. Широкую известность получили ее работы по социальной перцепции и перцептивно-рефлекторной регуляции поведения субъекта познания. Ее учениками изучались возрастные, половые, профессиональные, индивидуально-психологические особенности социально-перцептивной активности субъекта. Как и для школы *Я.Л. Коломинского* для направления *С.В. Кондратьевой* также характерна ориентация на психолого-педагогическую проблематику.

С 1990-х годов начинается экстенсивный период развития белорусской социальной психологии. Во многом его своеобразие определяется новым историко-культурным контекстом перестроечных времен, характеризовавшимся обретением Белоруссией статуса суверенного государства, остро поставившим вопрос о формировании собственной психологической идентичности, а так же резким возрастанием международных контактов. Эти контакты, а также многочисленные переводы зарубежных социально-психологических работ создали предпосылки для переосмысления структуры, содержания и приоритетов социально-психологического знания.

Еще одной предпосылкой перехода к данному этапу явилась трагедия Чернобыльской катастрофы, стимулировавшая изучение ее социально-психологических последствий. Эта проблематика стала предметом исследований центра психолого-педагогических проблем Чернобыля, возглавлявшегося доктором психологических наук *Л.А. Пергаменщиком*, занимающимся проблемой социально-психологической адаптации человека к кризисным событиям жизненного пути. Вместе с сотрудниками центра им был исследован широкий спектр аспектов этой проблемной области, был проведен ряд международных конференций, позволивших войти в международное сообщество и ознакомиться с его достижениями в данной и пограничных областях исследований.

Экстенсивный характер переживаемого сегодня периода развития белорусской социальной психологией выражается в том, что в ней, наряду с классическим педагогическим направлением, начали развиваться и ранее не представленные направления: агрессивное поведение, организационная психоло-

гия, социальная психология спортивного коллектива, кросс-культурные исследования и др.

Исследования агрессивного поведения стали предметом научных интересов доктора психологических наук И.А. Фурманова, внесшего большой вклад в разработку проблематики детской, подростковой и юношеской агрессивности и ее коррекции.

Проблематика социально-психологических особенностей дошкольников в отличающемся от классического ракурсе начала изучаться доктором психологических наук Т.В. Сенько, исследовавшей базисную структуру межличностного взаимодействия в старшем дошкольном возрасте, а также взаимодействия ребенка со сверстниками и взрослыми.

Проблематика социальной психологии личности и трудового коллектива являлась предметом исследований сектора психологии института социологии АН РБ, возглавлявшегося доктором психологических наук В.И. Секуном с 1990 г. под его руководством был проведен комплекс прикладных социально-психологических исследований научных, учебных, производственных и армейских коллективов. Им же в сотрудничестве с В.А. Ян-чуком и коллегами из Сассекского университета (Великобритания) и университета Ваксхо (Швеция) были проведены первые масштабные кросс-культурные исследования социально-психологических особенностей менеджеров предприятий в сравнении с 77 странами мира

Тема 3 Методы и методика социально-психологического исследования

3.1 Особенности социально-психологического исследования

3.2 Количественные методы социально-психологического исследования

3.3 Качественные методы социально-психологического исследования

3.1 Особенности социально-психологического исследования

Социально-психологическое исследование — вид научного исследования с целью установления в поведении и деятельности людей психологических закономерностей, обусловленных фактом включения в социальные (большие и малые) группы, а также психологических характеристик самих этих групп.

Специфика социально-психологического исследования по сравнению с другими социальными науками характеризуется: а) использованием в качестве полноправных как данных об открытом поведении и деятельности индивидов в группах, так и характеристик сознания (представлений, мнений, установок, ценностей и т. п.) этих индивидов; б) социальным контекстом исследования, влияющим на отбор, интерпретацию и изложение фактов; в) неустойчивостью и постоянным изменением социально-психологических явлений; г) культурно обусловленной относительностью социально-психологических закономерностей; д) работой с реальными конкретными объектами исследования (индивидами и группами).

В социальной психологии различают три уровня исследования: эмпирический, теоретический и методологический. Эмпирический уровень представляет собой сбор первичной информации, фиксирующей социально-психологические

факты, и описание полученных данных, обычно в рамках определенных теоретических концепций. Теоретический уровень исследования обеспечивает объяснение эмпирических данных путем соотнесения их с результатами других работ. Это уровень построения концептуальных, теоретических моделей социально-психологических процессов и явлений. Методологический уровень с содержательной стороны рассматривает многоуровневую, системную организацию социально-психологических явлений и составляющих их элементов, соотношение принципов и категорий, определяет исходные принципы изучения этих явлений. С формальной стороны методология определяет операции, при помощи которых происходит сбор и анализ эмпирических данных. Иногда выделяют и четвертый уровень — процедурный (Г. М. Андреева, 1972). Это система знаний о методах, приемах исследования, обеспечивающая надежность и устойчивость психологической информации. В совокупности эти уровни создают условия для разработки исследовательской программы.

Методы сбора социально-психологических данных — это совокупность приемов, процедур и операций, с помощью которых эти данные могут быть установлены и подвергнуты первичному анализу. Среди них выделяют *количественные и качественные методы исследования*.

В течение многих десятилетий в социальной психологии предполагалось, что изучение психологических явлений должно строиться по аналогии с естественными науками: необходимо тщательное объективное наблюдение, количественное измерение переменных, нахождение логических связей между причиной и следствием. Важным условием является также воспроизводимость результатов. В конечном итоге это выражается в требовании использовать в социальной психологии в основном так называемые количественные методы, в частности, эксперимент. К количественным относятся методы, для которых основными являются процедуры измерения, категоризации и кодирования.

В 80-90-е годы проблема методов социально-психологического исследования начинает приобретать новое содержание. Не все исследователи согласны с тем, что необходимо использовать только количественные методы. И более того, некоторые считают, что в отдельных случаях они дают бесполезную информацию, причем чаще всего это происходит именно в социально-психологических исследованиях. Например, при исследовании аттитюдов, когда используется метод шкалирования, положение каждого человека определяется числовым значением только по одному измерению. Но это не совсем верно, т.к. в ходе беседы обычно выявляется комбинация мнений, которые нельзя свести к какой-то средней точке, т.к. теряется общее значение каждого человека.

Представители новых направлений указывают, что

— во-первых, при использовании количественных методов человек исследуется вне социального контекста, без всех присущих ему связей с другими людьми.

– во-вторых, исследуемое поведение отличается от естественного, так как действия испытуемого строго ограничены и он не может планировать и реализовывать поведение, как это происходит в обычных условиях.

– в-третьих, отношения исследователя и испытуемого строятся по схеме «руководитель-подчиненный», и это накладывает свой отпечаток на исследуемую область.

На этом основании делается вывод, что только качественные методы позволяют исследовать человека в социальном контексте, в процессе взаимодействия с другими людьми. Исследования должны проводиться в максимально приближенных к естественным условиям и посредством качественных методов. Наиболее значимыми данными должны быть собственные высказывания и интерпретации испытуемого.

Для качественных методов характерно представление информации в виде описаний, значений и т.д. К ним относят опросники, составленные из открытых вопросов, нестандартизированное интервью, включенное и несистематическое наблюдение, метод репертуарных решеток, дискурсивный анализ.

Качественные методы дают богатый материал, но подвержены влиянию субъективных факторов, поэтому с их помощью нельзя получать объективные данные, как при использовании количественных методов. Кроме того, ход исследования трудно повторить и получить такие же данные. Есть мнение, что использование количественных методов необходимо на первоначальном этапе, когда происходит сбор информации, ее анализ и формулирование гипотез, которые затем проверяются в более строгих исследованиях.

3.2 Количественные методы социально-психологического исследования

Эксперимент. Эксперимент – определенным образом организованное исследование, когда экспериментатор осуществляет планомерное манипулирование одной или несколькими переменными (факторами) и регистрирует эффекты, производимые этими воздействиями на другие переменные. Это исследование, в котором исследователь изучает влияние одного класса переменных (независимых) на другой класс переменных (зависимых).

Правильно организованный эксперимент позволяет выявлять причинно-следственные связи, которые имеют место в том случае, когда причина предшествует по времени эффекту, воздействие или воздействия статистически связаны с эффектом и, кроме того, нет альтернативного объяснения эффекта помимо воздействия. В связи с этим Кемпбелл указывает, что хороший эксперимент:

- делает ясной временную последовательность между причиной и эффектом;
- достаточно чувствителен для того, чтобы показать, что вероятные причина и эффект взаимосвязаны;
- исключает возможность влияния третьих переменных, которыми можно было бы объяснить связь между причиной и эффектом;

– исключает альтернативные гипотезы о конструктах, включенных в эту связь.

Все эксперименты разделяют на лабораторные и естественные, в зависимости от того, где проводится исследование. Они имеют общие черты :

- экспериментатор произвольно вводит независимые переменные, контролирует их и изменения зависимых переменных;
- для их проведения необходимо выделение экспериментальной и контрольной группы, чтобы результаты измерений могли сравниваться с некоторым эталоном.

Большинство экспериментов в социальной психологии было проведено в лабораторных условиях. Лабораторный эксперимент позволяет осуществлять строгий контроль всех случайных воздействий.

Достоинства лабораторного эксперимента.

1. При изучении процессов, протекающих в мозге, познавательных психических процессов и многих других явлений необходимо точное измерение, которое можно осуществить только в лаборатории с использованием технических средств.

2. Эксперименты, проведенные в лаборатории, гораздо легче воспроизвести, а это важное условие для построения научных теорий в социальной психологии.

3. Лабораторный эксперимент позволяет осуществлять строгий контроль всех случайных воздействий и в большей мере приблизиться к идеальному эксперименту.

В качестве *недостатков лабораторного эксперимента называют:*

1. Узость независимой и зависимой переменной (низкая конструктивная валидность). Например, те агрессивные формы поведения, которые Бандура наблюдал в своем эксперименте, не являются единственными и дети могут проявлять другие формы деструктивного и враждебного поведения.

2. Низкая экологическая валидность (т.е. возможность обобщать результаты на другие условия и других испытуемых) – невозможность обобщения результатов.

3. Ограниченность лабораторного эксперимента связана с проблемой репрезентативности. В эксперименте участвует ограниченное число испытуемых, но полученные выводы обычно распространяются на более широкую популяцию.

4. Искусственность условий. Для многих людей лаборатория кажется неприятным или даже страшным местом, в результате чего они могут быть слишком покорными или испытывать неприятное чувство "давления" окружающей обстановки.

5. Даже в том случае, когда исследование организовано верно, остается еще несколько проблем, связанных с влиянием личностных особенностей экспериментатора и исследуемого, взаимодействия между ними, которые проявляются только в ходе эксперимента.

Этика экспериментального исследования.

Для снижения влияния этих факторов есть две возможности: усиление контроля и создания новых техник. Усиления контроля связано с выбором схемы эксперимента. Кроме того, создаются специальные процедуры, например, слепой метод и двойной слепой метод. Когда используется слепой метод, то испытуемого просто обманывают, т.е. дают неверную информацию по поводу того, для чего проводится исследование. При двойном слепом методе сам экспериментатор, взаимодействующий с испытуемыми, не знает, какие воздействия оказаны на испытуемого и оказаны ли вообще.

Использование обмана иногда бывает наилучшим и, возможно, единственным способом получения информации о том, как люди ведут себя в наиболее сложных и наиболее важных жизненных ситуациях, но этот способ ставит экспериментатора перед серьезными этическими проблемами.

1. Неэтично лгать людям.
2. Подобный обман, кроме всего прочего, ведет к вторжению в частную жизнь испытуемых. Когда испытуемые не знают, что изучается на самом деле, они лишены возможности давать согласие на участие в эксперименте, которое основывается на полной информированности. И если бы знали о цели, то, возможно, отказались бы.
3. Экспериментальные процедуры часто сопровождаются рядом неприятных переживаний – таких, как боль, скука, беспокойство и тому подобных.
4. Этические проблемы возникают и в результате столкновения испытуемых с некоторыми собственными чертами и характеристиками, не являющимися приятными или положительными.

Этические принципы, разработанные американской психологической ассоциацией и Британским психологическим сообществом, настоятельно советуют исследователям следующее.

1. Необходимо исключить процедуры, вызывающие сильные болевые ощущения или сильный дискомфорт.
2. Достаточно полно информировать потенциальных участников эксперимента, чтобы получить согласие осведомленного испытуемого.
3. Быть правдивыми. Использовать обман только в том случае, если он оправдан значимой целью и если нет альтернативы.
4. Должны обеспечить своих испытуемых реальной возможностью прекратить участие в эксперименте, если испытываемый ими дискомфорт станет слишком сильным.
5. Использовать информацию о каждом участнике конфиденциально.
6. При завершении экспериментальной сессии экспериментатор должен уделить значительное внимание каждому испытуемому, тщательно объяснив проведенный эксперимент, его истинные цели, причины обмана и т.п. Они должны быть уверены, что испытуемые покидают эксперимент в хорошем настроении, с чувством удовлетворенности собой, без ощущения своей глупости и доверчивости. Это предполагает проведение постэкспериментальной сессии (постэкспериментальное собеседование- дебрифинг) - выяснить общее впечатление о проведенном эксперименте; попытаться выяснить, почему испы-

туемый вел себя так, а не иначе; подозревал ли он об «официальной версии»; сообщить об обмане и донести до него, что быть одураченным процедурой не означает быть глупым или легковверным.

Очевидной альтернативой лабораторному эксперименту является полевой или *естественный эксперимент*, который проводится в естественном окружении: в школе, больнице или на улице, во время профессиональной деятельности, общения и взаимодействия с другими людьми.

Исследование в естественном окружении позволяет преодолеть основной недостаток лабораторного эксперимента, невозможность обобщать с реальной ситуацией. Кроме того, в большинстве случаев участники полевого исследования не знают, что они участвуют в эксперименте. Но даже тогда, когда они знают о том, что вовлечены в исследование, это не сравнимо с чувством опасности и подозрения, возникающими в лаборатории.

Основными недостатками естественного эксперимента являются

- невозможность контролировать побочные переменные,
- -трудность изменения независимой переменной и измерения зависимой.

Не всегда можно организовать эксперимент. В таких случаях проводят корреляционные исследования, когда не производится воздействие на ситуацию, а просто изучается связь между существующими переменными, но в отличие от эксперимента нельзя говорить о причинно-следственных отношениях. Но важность корреляционных исследований заключается в том, что корреляционные исследования могут опровергнуть гипотезу о каузальной связи, так как каузальный закон предполагает наличие корреляции. Поэтому относительно недорогой корреляционный подход может служить для проверки гипотез, и те, которые его выдержат, могут быть затем подвержены более дорогой экспериментальной проверке.

Тесты. Тест – это *стандартизированное испытание, предназначенное для объективной оценки индивидуально-психологических различий*. Тесты широко используются в социальной психологии как самостоятельные методы или в совокупности с другими методами. Имеется большое количество тестов, оценивающих различные социально-психологические переменные, такие как способности руководителя или взаимоотношения в коллективе. Что касается личностных тестов, то в социальной психологии они чаще всего используются в сочетании с другими методами, например, для оценки независимой переменной.

3.3 Качественные методы социально-психологического исследования

Наблюдение. Наблюдение - это метод, состоящий в преднамеренном, систематическом и целенаправленном восприятии психических явлений. В этом определении отражены основные требования, предъявляемые к организации и проведению такого исследования. Это, прежде всего наличие, ясно осознанной цели: для чего наблюдается поведение и на какие

отдельные аспекты необходимо обратить внимание. Это отражается в составленном плане наблюдения, выделении отдельных категорий наблюдения.

Но не во всех видах наблюдения обязательно присутствуют указанные процедуры. Например, выделяют неструктурированное или несистематическое наблюдение, когда категории наблюдения не выделяются.

Основным видом является структурированное наблюдение. При таком исследовании используются строгие процедуры фиксации и кодирования: часто используют различную видеотехнику для записи поведения, чтобы в дальнейшем ее можно было качественно проанализировать. Наблюдение в этом случае можно организовать таким образом, что испытуемый не будет догадываться, что за ним наблюдают (хотя здесь надо помнить об этических принципах). В том случае, если нет возможности использовать видео технику, привлекают экспертов, наблюдающих за поведением непосредственно и регистрирующих определенные события.

Для описания данных обычно используют сетку категорий или единиц наблюдения. В социальной психологии очень известной является система категорий, отражающих основные типы взаимодействия, разработанная Р.Бейлсом.

К несистематическому наблюдению можно отнести биографический метод. Этот метод использовал Ф. Пиаже, наблюдая за развитием собственных детей.

Другими видами наблюдения являются *включенное и невключенное* наблюдение. Но правильнее было бы говорить не о четком разделении исследований на эти две группы, так как степень включенности может быть разной, и некоторые виды наблюдения занимают промежуточное положение между этими двумя крайними формами.

Основным преимуществом включенного наблюдения является его гибкость, так как исследователь не устанавливает жестких рамок в отношении того, что собирается. Иногда невозможно изучать некоторые группы другими методами или получить необходимую информацию. Кроме того, это возможность получать надежные данные.

Основные трудности включенного наблюдения связаны с этическими проблемами, например, с обманом испытуемых, которые не предполагают, какую роль играет исследователь. Кроме того, из-за присутствия нового члена группы, может измениться поведение участников группы.

Далее, сам наблюдатель, почувствовав себя членом группы, может необъективно оценивать ситуацию. Следующая сложность связана с тем, что нельзя фиксировать данные непосредственно в момент наблюдения, поэтому он может что-то забыть. И, наконец, полученные данные обычно нельзя распространить на другие популяции.

Что касается надежности данных, полученных с помощью наблюдения, то не всегда можно говорить об объективности исследования, так как возможны следующие ошибки.

Во-первых, восприятие каждого человека является уникальным, и на него влияет множество факторов. Так, внимание привлекают обычно выдающиеся

ся события, а другие можно просто не заметить. Большое влияние оказывает установка, когда исследователь склонен видеть то, что соответствует гипотезе, и не замечать события, опровергающие ее. Часто говорят о логических ошибках, когда, например, по умению красноречиво говорить делается вывод о высоком уровне интеллекта.

Контент-анализ – (буквально - «анализ содержания»). Метод анализа документов, когда в тексте выделяются специальные «единицы», а затем подсчитывается частота их употребления.

Многие события нельзя наблюдать непосредственно. Одни из них отделены от исследователя временем, другие возникают непредсказуемо, и у экспериментатора нет возможности застать их, и, наконец, есть события, когда исследователь не может вмешиваться в реальный ход и ему приходится изучать их только после того, как они произошли. Обычно их исследуют по художественным произведениям, средствам массовой информации, известным речам, дневниковым записям, по картинам и другим продуктам деятельности человека.

Для этих целей в 40-50-е годы сформировался метод контент-анализа для исследования содержания продуктов деятельности человека, заключающийся в выделении и подсчете частоты встречаемости или объема смысловых единиц. Это метод наблюдения не людей, а того, что они производят.

Первоначально метод, названный контент-анализом, использовался для анализа сообщений печати, известных речей и так далее. Сейчас его широко используют в социальной психологии для различных целей: как вспомогательный метод при анализе ответов на открытые вопросы анкет, для анализа данных, полученных в ходе интервью, или как дополнительный инструмент в проективных методах. Часто он является первым этапом исследования, необходимый для формулирования гипотез. Кроме того, он используется как главный метод в тех случаях, когда исследование объекта невозможно другими способами. В социальной психологии часто проводят контент-анализ в сочетании с другими методами для изучения общения, ценностных ориентаций, взаимодействия в группе.

Можно условно выделить следующие этапы проведения контент-анализа. Первоначально формулируется гипотеза, на основе которой определяются объект исследования и основные категории. В качестве категорий могут выступать различные виды деятельности, социально-психологические феномены. По сути, это основные понятия проводимого исследования.

Одна из самых важных задач осуществить репрезентативный выбор материала. Если мы изучаем телевидение, то необходимо выбрать какие программы, в какое время будет исследователь смотреть.

Затем должен быть решен вопрос о единицах анализа, качественных и количественных. Качественные единицы – это содержательные элементы, которыми могут быть отдельные слова, темы, целые сообщения, поведенческие акты. Количественные - частота встречаемости объем, продолжительность и т.д.

Метод опроса или *метод самоотчета*, когда основная информация берется из ответов испытуемых. Основными видами опроса являются *анкетирование и интервью*.

Если проводится анкетирование, то испытуемому предъявляются вопросы в письменном виде, на которые необходимо ответить. Анкеты используются в том случае, когда необходимо опросить большое количество людей, а также в тех случаях, когда необходимо выяснить отношение людей к интимным или острым дискуссионным проблемам.

Вопросы, используемые в опросниках, могут быть открытыми и закрытыми. Чаще всего используются закрытые вопросы, когда испытуемый должен выбрать одну из двух или более альтернатив. При ответе на такие вопросы респондент находится в ситуации вынужденного выбора. Открытые вопросы не предусматривают никаких ответов, и испытуемый может выразить свое мнение любым способом. Если в анкете используются открытые вопросы, то обычно она дает больше информации.

Устным видом опроса является интервью. *Интервью - это устный опрос, предполагающий общение "лицом к лицу", когда интервьюер сам задает вопросы и фиксирует ответы.*

Различают два вида интервью: *свободные и стандартизированные*. Границы между этими видами подвижны. Выделение этих видов интервью связано, во-первых, с типом вопросов, а во-вторых, со способом обработки полученных данных. Выделяют следующие типы интервью.

Свободное, неуправляемое интервью – когда респондент рассказывает о чем угодно, а исследователь не раскрывает тему интервью, задает вопросы и направляет беседу в нужное русло. Основная задача: помочь респонденту приблизиться к собственным проблемам и рассказать о них.

Стандартизированное интервью: интервьюер предъявляет точно установленные закрытые вопросы в определенном порядке, на которые респондент может отвечать любым образом.

Качественные методы дают богатый материал, но подвержены влиянию субъективных факторов, поэтому с их помощью нельзя получать объективные данные, как при использовании количественных методов. Кроме того, ход исследования трудно повторить и получить такие же данные.

Методы шкалирования. Специфическими для социальной психологии являются методы шкалирования и социометрический метод.

Одной из важных задач в социальной психологии является измерение аттитюдов, установок. Для этого обычно используются опросники, содержащие утверждения, с которыми испытуемый должен либо согласиться или нет, либо оценить их правильность, используя значения от 1 до 5 (или до 3, 7, 11). Сюда можно отнести метод равных интервалов, разработанный Терстоуном, метод суммарного рейтинга, разработанный Лайкертом, Метод семантического дифференциала Ч. Осгуда.

Социометрический метод предназначен для изучения взаимосвязей между членами малых групп. С его помощью можно описать структуру группы на основе различия в статусе, выделить отдельные группировки, а также измерить степень сплоченности.

Тема 4 Многообразие парадигмальных координат современной социальной психологии

4.1 Развитие социальной психологии в бихевиористской традиции

4.2 Специфика когнитивного подхода в социальной психологии

4.3 Психоаналитическая традиция в социальной психологии

4.4 Интеракционистский подход в социальной психологии.

4.5 Конструктивистский подход к изучению социально- психологической проблематики

4.1 Развитие социальной психологии в бихевиористской традиции

Бихевиоризм имеет в своей основе экспериментальное изучение животных. Его родоначальники — Э. Торндайк (1874-1949) и Дж. Уотсон (1878-1958) — предложили отказаться от непосредственного изучения сознания, а вместо этого исследовать человеческое поведение по схеме «стимул — реакция». По мнению бихевиористов, манипулируя внешними раздражителями, можно довести до автоматизма любые нужные формы социального поведения, игнорируя врожденные задатки человека и его неповторимый жизненный опыт. Закономерности поведения выводились, таким образом, из закономерностей внешнего стимулирования.

Бихевиористская ориентация в настоящее время представляет собой весьма пеструю картину. В теоретическом плане можно выделить три основных направления: радикальный бихевиоризм, представляемый Скиннером и его последователями, конвенциональный (или обычный) (Халл, Миллер и Доллард, Берлайн, Харлоу), и, наконец, выдвигающийся сейчас на первое место социальный (точнее, социального научения) бихевиоризм, который представляют А. Бандура и А. Стаатс.

Вклад Б. Скиннера в развитие психологии столь значителен, что при обсуждении практически всех областей исследований в бихевиористской социальной психологии нельзя обойтись без упоминания его имени. Скиннер отошел от позиций многих ранних бихевиористов, утверждая, что поведение обладает оперантной, а не стимульно-реактивной природой. Этот класс поведения и был обозначен, как оперантное.

Согласно скиннеровской модели взаимодействия индивида и общества, которую П. Шихирев назвал моделью «пластичного человека», человек — полностью продукт внешних обстоятельств, влияния общества, результат воздействия поощрений за социально одобряемые реакции и наказаний за неодобряемые. Отсюда следует вывод: целенаправленно используя систему поощрений и наказаний, можно (и нужно) формировать человека по избранной модели. Само

же общество изменится как результат формирования личностей нужного типа. Представленная в «Технологии обучения» система Скиннера широко использовалась в сфере обучения и изменения поведения (искоренения нежелательного поведения и формирования желательного у аутичных, умственно отсталых и девиантных детей).

Другое направление бихевиоризма связано с именем Кларка Леонарда Халла. Именно К. Халл создал предпосылки для формирования необихевиористского подхода – подхода, начавшего включать в плоскость анализа внутреннюю активность человека. В традиционную формулу «Стимул – Реакция» были введены промежуточные переменные (потребности – драйвы), что вызвало отчаянное сопротивление со стороны ортодоксов, в том числе и со стороны Скиннера, которые противодействовали любым попыткам объяснения поведения внутренними состояниями. В рамках подхода Халла в социальной психологии разработан ряд теорий: теория фрустрации–агрессии Н. Миллера, Д. Долларда, модели диадического взаимодействия Дж. Тибо и Г. Келли.

Особый интерес в социально-психологическом необихевиоризме представляет *теория социального обмена* Дж. Хоманса (1910-1989). Хоманс выдвигает пять взаимосвязанных постулатов, объясняющих социальное поведение:

1) Постулат успеха: все действия человека подчинены основному правилу — чем чаще они одобряются, тем вероятнее их воспроизведение.

2) Постулат стимула: если стимул (или их совокупность) вызвал действие, которое оказалось успешным, то в случае повторения этого стимула человек будет стремиться воспроизвести ту же реакцию.

3) Постулат ценности: чем более ценным представляется человеку результат его действия, тем с большей вероятностью он будет к нему стремиться.

4) Постулат насыщения— голодания: чем регулярнее вознаграждается поступок человека, тем менее ценится каждое последующее вознаграждение.

5) Постулат агрессии — одобрения: если действие не вызывает ожидаемого вознаграждения, то действующий субъект будет демонстрировать агрессивное поведение. И, наоборот, при получении предполагаемого одобрения или отсутствии ожидаемого наказания он, вероятно, воспроизведет одобряемое поведение, поскольку оно будет для него наиболее ценным.

Основным достижением Хоманса, считается так называемое «правило распределенной справедливости». Оно выводится из пятого постулата и гласит: человек, вступающий в отношения обмена с другим человеком, будет ожидать, что доходы каждого из них будут пропорциональны расходам — чем больше доходы, тем больше расходы. Комментаторы этой теории Дойч и Краус считают, что высказанные Хомансом постулаты, в том числе и правила «распределенной справедливости», объясняют многие аспекты социального поведения.

В целом бихевиоризм развивался по пути все более расширяющегося вторжения в схему «стимул—реакция» различных промежуточных переменных. Однако самый большой шаг вперед сделали социальные бихевиористы, которые успешно конкурируют с представителями «гуманистской» психологии. Работая в основном с людьми, а не с животными, зачастую в условиях реальной жизни, а не только в стерильной обстановке лабораторного эксперимента, они

не могли не обнаружить изъянов в жесткой и односторонней формуле «стимул–реакция». К этому выводу социальных бихевиористов привели факты, свидетельствующие о ведущей роли в поведении человека таких факторов (или опосредующих переменных), как оценка возможных последствий своих действий, в том числе и весьма отдаленных; самооценка — возможная оценка другими; когнитивные процессы. В настоящее время они лидируют в бурно развивающейся области методов самоконтроля, саморегуляции и самопрограммирования. При этом ставятся такие задачи: «Сделать человека свободным, инженером своей судьбы, ученым для себя, уметь противостоять давлению внешних обстоятельств» (А. Бандура).

Основные идеи современного бихевиоризма, касающиеся социального поведения человека.

1. Человеческий организм динамичен в социальном взаимодействии - положение, являющееся центральным для понимания современной бихевиористской социальной психологии. Человек воспринимается не как пассивно реагирующий на воздействующие извне стимулы, а как динамично активный в своем отношении к ним, и их действия приводят к изменениям в окружающем социальном мире.

2. Операнты продуцируют стимульные события, создавая возможность их будущего повторения. Социальные действия, совершаемые людьми, рассматриваются как способные влиять на окружение, вызывать позитивные, негативные или нейтральные последствия, которые, в свою очередь, увеличивают, уменьшают или вовсе не оказывают никакого влияния на будущую актуализацию определенных поведенческих действий.

3. Поддержание активного поведенческого репертуара является функцией подкрепления, таким образом, обретенное поведение будет актуализироваться только при соответствующих стимульных условиях.

4. Повторяемость активности в сходных обстоятельствах: «если активность следует за подкреплением, вполне вероятно, что она будет повторно воспроизведена при сходных обстоятельствах».

5. Депривация. Если человек какое-то время лишен желаемого объекта, то этот объект начинает со временем проявлять тенденцию обладания потенциалом подкрепления; если человек не лишен некоторого объекта, то он не обладает подкрепляющей силой. Реальная практика социальной жизни демонстрирует достаточно большое число примеров “сладости запретного плода”.

6. Моделирование и научение. Особый вклад в разработку научения через моделирование внес А.Бандура. Под моделированием подразумевается процесс научения, в котором индивид (индивиды) актуализирует реакции, которые были научены посредством наблюдения за действиями и их последствиями со стороны других людей. Общий вывод сводится к следующему —если активность научается через моделирование, то вполне вероятно, что она будет воспроизведена наблюдающим в сходных обстоятельствах (при условии, что поведение наблюдаемого было подкреплено).

4.2 Специфика когнитивного подхода в социальной психологии

Когнитивное направление возникло как реакция на бихевиоризм, отрицающий значение внутренней организации психических процессов в поведении человека. Он возникает на основе гештальтпсихологии, существенно дополненной и развитой в работах К. Левина и Ф. Хайдера. К когнитивистам в начале 80-х гг. XX в. относили себя три четверти американских социальных психологов.

Р. Абельсон сформулировал положение, которое в значительной степени отражает суть социально-психологических воззрений когнитивизма: «Мой вариант каждого человека заставляет рассматривать его в большей степени как Думателя, чем как Делателя». В самом общем виде сущность когнитивистского подхода может быть охарактеризована как стремление объяснить социальное поведение при помощи описания преимущественно познавательных процессов, характерных для человека. Общая линия связи между этим процессом и социальным поведением прослеживается следующим образом: впечатления индивида о мире организуются в некоторые связанные интерпретации, в результате чего образуются различные идеи, верования, ожидания, аттитюды, которые и выступают регуляторами социального поведения. Главными проблемами социальной психологии становятся проблемы: социальной перцепции, аттракции, формирования и изменения аттитюдов.

В рамках когнитивизма сформированы чрезвычайно распространенные сегодня представления о механизмах социального познания (С. Аш, Д. Креч и Р. Крачфилд), технологиях убеждающей коммуникации и межличностного взаимодействия (Ф. Хайдер, Т. Ньюком, Л. Фестингер).

Социально-психологические теории когнитивного соответствия (Ф. Хайдер, Т. Ньюком, Л. Фестингер, П. Танненбаум, Р. Абельсон, М. Розенберг); базируются на центральной идее, согласно которой когнитивная структура человека не может быть несбалансированной, дисгармоничной, а если это имеет место, то немедленно возникает тенденция изменить такое состояние. Человек ведет себя таким образом, чтобы максимизировать внутреннее соответствие его когнитивной системы внешним воздействиям, более того, различные группы ведут себя так, чтобы максимизировать внутреннее соответствие их межличностных отношений. Из всех теорий соответствия наибольшую известность получили: теория структурного баланса Ф. Хайдера, теория коммуникативных актов Т. Ньюкома, теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера, теория конгруэнтности Ч. Осгуда и П. Танненбаума.

В схематичном виде идеи конформного поведения Д. Креча и Р. Крачфилда сводятся к следующему: поведение человека (индивида и группы) социально-психологически организовано. Это организация молярна. Наиболее важный ее элемент – познание. В основе многих исследований С. Аша лежит идея, так называемой, «перцептивной интеграции». По С. Ашу, стремясь построить максимально интегрированную систему своих представлений о мире, индивид организует ее каждый раз в соответствии с обстоятельствами, в частности, с условиями места и времени.

Таким образом, концептуальная направленность когнитивизма – это ориентация на анализ «внутренних» характеристик человеческого поведения не во-

обще, а в постоянно изменяющихся условиях групповой интеракции (межличностного и группового взаимодействия людей).

4.3 Психодинамическая традиция в социальной психологии

Психодинамический подход в социальной психологии явление достаточно дискуссионное и неоднозначное.

Воспринимаясь многими исследователями, в силу своей склонности к анализу бессознательных психических процессов, как ненаучный, психодинамический подход достаточно убедительно доказал в последние годы свою продуктивность при рассмотрении в том числе и социально-психологической феноменологии. Привлечение концептуального и инструментального аппарата психодинамики оказалось продуктивным применительно по крайней мере к двум фундаментальным областям социально-психологических исследований – области самости в аспектах ее структуры, формирования, развития и функционирования, а так же групп, как больших, так и малых, в аспекте бессознательных процессов, реализующихся в них.

Первые исследования по вопросам групповой психодинамики связаны с известными исследованиями Бийона в Тавистокской клинике, показавшими наличие скрытой неосознаваемой жизни группы, связанной с интрагрупповым напряжением, взаимоотношениями и эмоциями. Поскольку понятия об индивидуальности были разработаны в рамках психодинамической традиции раньше по времени и более многоаспектно, не удивительно, что они в существенной степени предопределили специфику рассмотрения бессознательных процессов в группе. В их основе лежит ряд социально-психологических идей З. Фрейда. С точки зрения З. Фрейда, в основе группы лежит система эмоциональных либидозных связей, то есть группа обретает свое психологическое содержание благодаря межличностной «любви», связывающей между собой рядовых членов группы. Однако связи рядовых членов группы между собой вторичны; они возникают только благодаря тому, что каждый член группы устанавливает особые по содержанию связи с лидером (вожаком). Психологическая суть первичных связей «член группы — лидер» — это идентификация. Член группы переносит на лидера свое «идеальное «я», идентифицируется с его поведением, чертами характера, ценностями и т.д. Благодаря связи каждого с лидером возникает и связь второго порядка — членов группы между собой. Особую психологическую позицию в групповой системе занимает лидер — вождь. Он не идентифицируется ни с кем, он любит только себя. Такая обращенность на себя и делает его кумиром группы.

Социально-психологические же представления, связанные со спецификой межличностного обращения, формированием, развитием и функционированием самости как социальной сущности были представлены во многих работах представителей эго-психологии и теории объектных отношений.

Для всех разновидностей психодинамических подходов характерными являются следующие три кластера понятий и выводов о природе личности: неосознаваемая мотивация; влияние обращения в раннем детстве; и контроль беспокойства.

Неосознаваемая мотивация. Первый вывод заключается в признании того, что человеческое поведение и сознание в высокой степени детерминированы бессознательными мотивами, которые могут пробуждать кажущиеся иррациональными чувства и поведение. В психодинамике характерна идея о признании бессознательного, как фактора детерминирующего поведение, часто противоположное осознаваемым целям. Таким образом, люди, объединяющиеся в группу с той или иной целью, могут быть детерминированными как осознаваемыми, так и неосознаваемыми факторами.

Влияние обращения в детстве. Утверждается влияние специфики обращения со значимыми другими в очень раннем детстве на характер переживаний взрослого человека. С этой точки зрения, ранний жизненный опыт приводит к формированию устойчивых внутренних миров, которые эмоционально заряжают конструкции внешних миров, их эмоциональное переживание, представляют сконструированные основания психической реальности.

Интернализированные (интроецированные) версии других людей и их отношений, запечатленные в раннем детстве, составляют главное этих внутренних миров. В теории объектных отношений идентификации с данными интроекциями рассматриваются как источники самости, создаваемой другими людьми.

В соответствии с психодинамическим подходом ранний опыт взаимоотношений выступает в качестве блоков, лежащих в основе построения жизненного поведения, использования других в обстоятельствах группового взаимодействия. Мы часто используем одни и те же зафиксированные в детстве шаблоны построения взаимоотношений, прошлые из них проецируем на настоящее, используем примитивные формы защиты от грозящей опасности, чувствуем себя разорванными. Это особенно характерно для людей в состоянии стресса, подавленности, болезни и т.п. В группе беспокойство может вызвать ассоциация с поведением, связанным с соперничеством, завистью, запугиванием, испытанными в детстве со стороны братьев и сестер и т.п.

Контроль беспокойства. Третий вывод связан с психологической защитой, направленной на преодоление внутреннего беспокойства. Практически для всех школ психодинамики характерно признание того, что сознание и наши внутренние версии мира – установленные в детстве – систематически изменяются с целью избегания беспокойства. Психологическая защита направлена на создание внутренних версий мира, уменьшающих беспокойство и делающих жизнь более терпимой. Так как она часто проявляется бессознательно, с действием ее механизмов связаны многие иррациональные поступки и представления.

Психоаналитическая социальная психология нашла свое выражение в различных теориях функционирования и развития группы, причем основной моделью выступала группа психотерапевтическая (Байон, У. Беннис и Г. Шепард), а также в представлениях о ведущих социальных мотивах поведения человека (У. Шутц, Т. Адорно).

4.4 Интеракционистский подход в социальной психологии.

Символический интеракционизм — течение научной социально-пси-

хологической мысли, берущее свое начало не в индивидуально-психологических, а в социологических представлениях о социальном поведении человека. Интеракционизм опирается на взгляды американского философа, социолога и социального психолога Дж. Мида.

Специфика интеракционистского подхода определяется, по мнению К. Франклина, в следующем: 1) индивид и общество неотделимы друг от друга; 2) индивиды представляют собой рефлексивную и интерактивную сущность, обладающую самостью; 3) индивиды реагируют на объекты окружающего мира в соответствии со значениями, которыми они обладают для них. Акцентация на мире значений, которыми оперирует человек в своем взаимодействии с окружающим миром, нашла свое выражение в названии символический интеракционизм.

Основной интерес сосредоточен именно на осмыслении закономерностей социального процесса, который представляет собой не что иное, как интеракцию, взаимодействие людей в рамках конкретной социальной ситуации. Социальная ситуация — не просто контекст, она — значимый фактор взаимодействия. Опираясь на данные ему культурой символические средства, прежде всего язык, человек интерпретирует, называет ситуацию. В зависимости от того, как он ее интерпретировал, назвал, разворачивается взаимодействие между людьми.

В рамках символического интеракционизма сформировались теории, имеющие огромное значение для современной социальной психологии. Прежде всего, это теории ролевого поведения (Т. Сарбин, Э. Гофман, Р. Линтон и другие) и референтной группы как источника личных норм и ценностей человека (Т. Ньюком, М. Шериф, Г. Келли).

Человек, по мнению представителей интеракционизма, выступает в жизни как «кто-то», он всегда носитель каких-то нормативов, каких-то прав и обязанностей: сын, отец, лектор, студент и т.д., и т.п. Поэтому они называют свою теорию – «теорией ролей».

Современные интеракционистские ролевые теории опираются на социально-психологические концепции Дж. Мида, связанные с понятием «роль», введенным им в обиход социальной психологии. Согласно Дж. Миду, «принятие роли другого», т.е. умение посмотреть на себя со стороны глазами партнера по общению, является необходимым условием для успешного осуществления любого акта взаимодействия между людьми. В качестве примера «принятия роли другого» у Мида фигурировали лишь детские ролевые игры, которые он считал одним из важнейших средств социализации личности.

Значительный вклад в развитие ролевой теории внес социальный антрополог Р. Линтон. Он предложил так называемую статусно-ролевую концепцию. По мнению Линтона, для определения связи индивида с различными системами общества очень удобны такие термины, как «статус» и «роль». Статус, по мнению Линтона, — это то место, которое индивид занимает в данной системе. А понятие роль используется им для описания всей суммы культурных образцов поведения, связанных с определенным статусом. По мнению Линтона, таким образом, роль включает установки, ценности и поведение, предписываемое об-

ществом для каждого из всех людей, имеющих определенный статус. В связи с тем что роль представляет собой внешнее поведение, она является динамическим аспектом статуса, тем, что индивид должен сделать, для того чтобы оправдать занимаемый им статус.

И. Гоффман определяет социальную роль как «осуществление прав и обязанностей, связанных с данным статусом».

М. Дойч и Р. Краусс выделяют следующие аспекты роли:

1. Роль как существующая в обществе система ожиданий относительно поведения индивида, занимающего определенное положение, в его взаимодействии с другими индивидами.

2. Роль как система специфических ожиданий по отношению к себе индивида, занимающего определенное положение, т.е. как он представляет модель своего собственного поведения во взаимодействии с другими индивидами.

3. Роль как открытое, наблюдаемое поведение индивида, занимающего определенное положение.

Иначе говоря, в первом случае речь идет о представлениях других людей о том, как должен себя вести индивид, занимающий определенное положение, во втором — о его собственном представлении, как он должен себя вести в том или ином положении, и в третьем — о наблюдаемом поведении индивида, занимающего определенное положение, во взаимодействии с другими людьми. Как видно, в большинстве случаев роль индивида при ее социально-психологическом рассмотрении связывается с его положением, статусом. При этом статус зачастую рассматривается интеракционистами не как объективное положение индивида в системе определенных социальных отношений, а прежде всего как субъективная категория, т.е. «набор» или «организация ролевых ожиданий», которые подразделяются на ожидания-права и ожидания-обязанности индивида при исполнении им той или иной роли.

Сделаны попытки классифицирования ролей и ролевых конфликтов, выявления социально-психологических факторов и механизмов ролевого поведения.

Разработка теорий референтной группы в современной западной социальной психологии связывается, прежде всего, с именами Г. Хаймана, Т. Ньюкома, М. Шерифа, Г. Келли, Р. Мертон и других. Подчеркивалась важность референтной группы в связи с тем, что ее нормы превращаются в социальные установки индивидов, в «систему отсчета» не только для самооценки, но и для оценки явлений социальной жизни, для формирования своей «картины мира».

Таким образом, особая заслуга интеракционизма в том, что он выделил в качестве важнейших чисто человеческие, символические аспекты общения — речь, жест, мимическое выражение чувства и другие. Как квинтэссенция символического поведения человека рассматривается социальная роль — устойчивая внешняя и внутренняя позиция одного человека в отношении другого или социальной системы в целом.

4.5 Конструктивистский подход к изучению социально-психологической проблематики

Социальный конструктивизм внес наибольший вклад в формирование сомнений о самой возможности достижения истинных знаний вне зависимости от личностных и культурных влияний.

Одна из центральных идей основоположника этого направления Кеннета Гергена заключается в том, что социальная психология не только в ее бихевиористской парадигме, но также и в традиционном когнитивизме недооценивает значения социальной ситуации, в рамках которой осуществляется процесс познания человеком окружающего мира, т.е. утрачивается такой важный компонент познавательного процесса, как *конструирование* социального мира.

В своей статье «Социальная психология как история» К. Герген ставит под сомнение претензию современной американской социальной психологии на равенство с естественными науками. Констатируя тот факт, что главной целью науки является установление общих законов (с их принципом: «здесь и сейчас — значит везде и всегда») путем систематического наблюдения и эксперимента, Герген утверждает, что социальная психология никогда не сможет открыть подобных законов, поскольку таковых не существует, ибо социум и человек являются непредсказуемыми, индетерминистскими системами. И дело не только в этом.

Принципиально непреодолимым препятствием для социальной психологии является то обстоятельство, что социальная психология, будучи, по определению, социальной наукой, включена в сеть общей социальной коммуникации. Это ведет к тому, что знания, добываемые социальными психологами, становятся достоянием общественности. Поэтому испытуемые, попадая в ситуацию эксперимента, уже представляют себе, какое поведение с точки зрения общепринятой системы ценностей является одобряемым, а какое нет. Но и сами социальные психологи как члены данного общества являются носителями тех же самых ценностей. В терминах и с позиции этих ценностей они описывают результаты своих исследований и тем самым дополнительно утверждают существующие стандарты и нормы поведения.

Таким образом, возникает замкнутый круг: социальные психологи, наблюдая за испытуемыми и экспериментируя с ними, всего-навсего констатируют и регистрируют принятые образцы поведения. Социальная психология тем самым фактически превращается в историческое исследование и отражение существующих культурных норм.

Он утверждает, что попытки раскрыть некие общие «трансисторические» законы социального поведения идут в неверном направлении, а само убеждение в том, что знания о законах социального взаимодействия можно накапливать тем же способом, которым накапливают свои знания естественные науки, представляется неоправданным. По мнению К. Гегена, таких трансисторических законов не существует, и поэтому единственное, на что может претендовать социальная психология, — это более или менее достоверное историческое описание существующего положения вещей.

Для того же, чтобы стать полноценной исторической наукой, социальная психология должна перестать ориентироваться на естественные дисциплины и укрепить вместо этого свой союз с социологией, историей, экономикой и дру-

гими науками, которые изучают конкретное состояние данного общества в данный конкретный исторический промежуток времени.

Социальной психологии необходимо выйти за пределы традиции, сложившейся в достаточно узком контексте западной, преимущественно американской, культуры. Социальный конструкционизм включает это требование в ряд других, обеспечивающих значительно больший акцент на социальной обусловленности психологических феноменов.

Для этого необходимо принимать в расчет следующие гипотезы:

1. Исходным пунктом всякого знания является сомнение в том, что окружающий мир есть нечто само собой разумеющееся. Но если так, то любое объяснение этого мира может быть только *конвенцией* (соглашением).

2. Но в этом случае осмысление мира неизбежно становится результатом совместной деятельности людей, вступающих в определенные отношения, и слова, употребляемые для обозначения социальных процессов, имеют смысл лишь в контексте этих отношений (что означает включение в процесс познания исторических и культурных «воздействий»).

3. Распространенность той или иной формы понимания мира зависит от характера социальных процессов, и правило что чем считать не является чем-то застывшим, а устойчивость образов социальных объектов зависит от характера социальных изменений.

4. Но это означает, что описания и объяснения мира сами конституируют определенные формы социального действия и тем самым включаются в социальную деятельность.

Игнорирование этих требований ставится Гергеном в вину и когнитивистской традиции, а учет их провозглашается главным завоеванием социального конструкционизма.

Однако его программа не исчерпывается реализацией названных гипотез. Вторая важная идея Гергена состоит в новой интерпретации существа социальной психологии как науки. Социальная психология не имеет дело со стабильностью, характерной для явлений природы, а напротив, «имеет дело с фактами, которые подвержены заметным временным флуктуациям и по большей мере неповторимы». Но если принципы взаимодействия людей базируются на нестабильных фактах, они не могут быть выявлены с течением времени. При этом необходимо учитывать два ряда обстоятельств.

Во-первых, влияние самой науки (т.е. социальной психологии) на процесс социального взаимодействия. По мнению Гергена, в любом психологическом исследовании заложена необъективность оценок, поскольку каждый специалист в этой области неизбежно занимает двойственную позицию: он как исследователь ориентирован на получение объективной информации, но вместе с тем как реальный участник социального процесса при переработке информации включает в нее и момент ценностей. При этом осуществляется своеобразное воздействие на «естественный» ход событий, что отличает позицию социального психолога от позиции естествоиспытателя. Кроме того, в естествознании ученый не сообщает объекту полученные о нем данные, в социальной же пси-

хологии информирование испытуемого жизненно важно для поведения последнего.

Во-вторых, существенное отличие социальной психологии, сближающее ее с исторической наукой, заключается в том, что зафиксированные здесь закономерности, а, следовательно, теоретические принципы жестко привязаны к текущим историческим обстоятельствам. Между тем, и Герген показывает это на ряде примеров, традиционные для социальной психологии исследования, как правило, претендуют на описание *универсальных* закономерностей или регулярностей поведения, без учета исторического контекста. Эта особенность относится и к когнитивистской (теория социального сравнения и когнитивного диссонанса Л. Фестингера), и к бихевиористской (теория подкрепления) ориентации.

Приведенные размышления позволяют Гергену сделать вывод о том, что занятия социальной психологией есть по преимуществу занятия исторические, где исследователь поглощен объяснениями и систематизацией современных социальных явлений. Смысл новой парадигмы в том и состоит, что в исследовательской работе социального психолога должны быть осуществлены значительные изменения.

Программу этих изменений составляют четыре задачи: 1) *интеграция чистого и прикладного знания*, которая мыслится как преодоление чрезвычайно узкого подхода в конкретном прикладном исследовании и, напротив, чрезмерно высоких, но часто весьма тривиальных абстракций академической психологии. (Изучение современных социальных вопросов необходимо с «использованием наиболее общих концептуальных схем и научных методов».); 2) *отказ от прогнозирования* как краеугольного камня социально-психологической науки и переход к беспрецедентной ее роли «в качестве катализатора социальной восприимчивости и чувствительности», что и отвечает идее конструкционизма. (Эта функция может быть реализована, например, при консультировании, когда социальный психолог призван облегчить адаптацию человека к новым, меняющимся условиям.); 3) *разработка индикаторов психосоциальных диспозиций*, что означает перенос центра тяжести с изучения базовых социально-психологических процессов на анализ этих процессов как «психологических копий культурных норм», т.е. на выявление изменений психологических склонностей в связи с социальным поведением; 4) *изучение стабильности поведения*, что выводит социальную психологию на уровень сложных отношений с психофизиологией и психологией индивидуальных различий: некоторые из социально-психологических склонностей, несмотря на их включенность в социальный контекст, в столь сильной степени зависят от физиологических параметров, что возникает определенный *континуум исторических длительностей*, позволяющий дифференцировать социальные феномены по их «исторической стабильности».

Решение этих задач существенно сближает социальную психологию с историей и требует не концентрировать внимание на «мельчайших элементах текущих социальных процессов, научиться объяснять взаимосвязь событий, «далеко отстоящих друг от друга во времени». Требованием создать соответству-

ющие таким задачам теоретические разработки и завершается обоснование новой, постмодернистской парадигмы в социальной психологии, обозначенной как социальный конструкционизм.

Один из теоретиков социального конструктивизма Р. Харре подчеркивает особую роль в осмыслении человеком своего бытия дискурса и языка, и в качестве о фундаментальных или наиболее основополагающих видов социально-психологической активности выделяет рассказы и социальные взаимодействия, т.к. существенная часть человеческого бытия как раз и заключается в диалогах, монологах, обменах мнениями, аргументации, сплетнях. В дискурсном подходе утверждается, что межличностное взаимодействие, в котором участвуют субъекты, невозможно изучать объективными методами, так как внутренний мир его участников – непреступная крепость для так называемых объективных методов. Поскольку сами субъекты взаимодействия являются истинными носителями того смыслового поля, которое нельзя нащупать, если выключить их из исследовательского контекста, то они и должны участвовать в его изучении.

Тема 5 Личность как объект социально-психологического анализа: теоретические подходы и направления изучения

5.1 Специфика личностной проблематики в социальной психологии

5.2 Социально-когнитивно-наученческая традиция в рассмотрении проблематики личности

5.3 Личность в интеракционистской традиции

5.4 Социально-конструктивистский подход к изучению личности

5.5 Представления о личности в отечественной социальной психологии

5.1 Специфика личностной проблематики в социальной психологии

Практически все общественные науки обращаются к этому предмету исследования: философия и социология; этика, педагогика, генетика. И каждая из них имеет свою область исследования.

Категория «личность» занимает в социальной психологии особое место. В силу различных причин в отечественной социально-психологической традиции она как бы выключалась из плоскости рассмотрения, и в лучшем случае ее обсуждение носило второстепенный характер. В частности, в классическом университетском учебнике Г.М. Андреевой проблема личности начинает обсуждаться после проблематики малой группы, да и то в контексте социализации и социальной регуляции поведения.

Однако подобное отношение к обсуждаемой проблеме не являлось общепризнанным. В частности, Б.Д. Парыгин (1971) выделяет категорию «личность» в качестве центральной для социально-психологической теории, как своеобразный фундамент социально-психологической феноменологии.

Для социальной психологии важно, как минимум, установить отличие своего подхода к личности от двух других «родительских» дисциплин: социологии и пси-

хологии. Итак, мы должны ответить на вопрос: «В чем же специфика исследования личности в социальной психологии?»

Что касается социологии, то для нее личность выступает как продукт общественных отношений, как субъект общественной жизни, как член определенной социальной общности. Главная проблема социологического анализа личности – это проблема социальной типологии личности.

По мнению Г.М.Андреевой, отличие от *социологического* подхода заключается не в том, что для социальной психологии не важно, каким образом в личности представлены социально-типические черты, а в том, что она выявляет, каким образом сформировались эти социально-типические черты. Почему в одних условиях они проявлялись в полной мере, в других возникли какие-то иные социально-типические черты вопреки принадлежности ее к определенной социальной группе. Здесь в большей мере, чем в социологическом анализе, делается акцент на микросреду формирования личности, хотя это не означает отказа от исследования и макросреды. Здесь принимаются в расчет такие регуляторы поведения и деятельности личности, как вся система межличностных отношений, внутри которой изучается и их эмоциональная регуляция.

Гораздо сложнее развести проблематику личности в общей и социальной психологии. Все разделы психологической науки рассматривают личность как изначально данную в системе социальных связей и отношений, детерминируемую социальными отношениями. Но этом общая психология ставит точку, и далее начинают решаться собственно социально-психологические проблемы.

Социальная психология, пользуется определением личности, которое дает общая психология, но выясняет, *в каких конкретных группах личность*, с одной стороны, усваивает социальные влияния, а с другой - *в каких конкретных группах она* реализует свою социальную сущность.

От общепсихологического подхода названный подход отличается не тем, что здесь изучается весь комплекс вопросов социальной детерминации личности (в общей психологии — нет). А тем, что социальная психология рассматривает поведение и деятельность «социально детерминированной личности» в конкретных реальных социальных группах, индивидуальный вклад каждой личности в деятельность группы, причины, от которых зависит величина этого вклада в общую деятельность.

На основании таких отличий Андреева Г.М. вычленяет проблематику личности в социальной психологии:

- выявление тех закономерностей, которым подчиняются поведение и деятельность личности, включенной в определенную социальную группу;
- изучение конкретного жизненного пути личности, тех ячеек микросреды, через которые она проходит путь своего развития, т.е. проблема социализации;
- изучение результата активного освоения личностью всей системы социальных связей, т.е. проблема социальной установки.

Несколько иной позиции придерживается западная социальная психология, акцентирующая внимание на ситуативном аспекте поведения личности. Как отмечает С. Хэмпсон, психология личности и социальная психология долго рассматривались как противоположные подходы к объяснению поведения, первая акцентирующаяся на личности, последняя – на ситуации. На самом деле это различие является упрощенным, и обе области знания тесно переплетены в своих стремлениях по пониманию социальных феноменов. Рассмотрение личности как социально конструируемой позволяет интегрировать ее и социальную психологию. Например, изучение таких вопросов как социальное познание, социальное объяснение (атрибутирование), формирование и управление впечатлением является традиционно социально-психологическим, но не отрывным от личности, так как именно она поставляет необходимую фактуру для такого рода исследований.

Простое обращение к современным зарубежным учебникам по социальной психологии (например, «Перспективы социальной психологии», 2001) показывает резкое изменение пропорции разделов, посвященных личности и группе. Первые составляют едва ли не три четверти. В одном из учебников последних лет «Социальная психология: разгадка мистерии» (Д. Кенрик, С. Ньюберг, Р. Кьялдини, 1999) стержневая глава посвящена анализу проблемы личности в ситуации, о чем говорят уже сами подразделы ее: «Загадка обычного и необычного человека»; «Мотивационная система»; «Репрезентативная система»; «Аффективная система»; «От личности к поведению». Далее рассматриваются такие проблемные вопросы, как понимание себя и других, презентация самости; убеждающее воздействие, социальное влияние; аффилиация и дружба; любовь и романтические отношения; просоциальное поведение; агрессия; предубеждения, стереотипизация и дискриминация; группы; глобальные и социальные дилеммы.

Благодаря такому подходу создается представление о социальной психологии как об области знания, с которой человек непосредственно сталкивается в повседневной жизни, в которой есть место этому человеку, которая пытается объяснить, что происходит с ним в мире окружающих его людей.

Таким образом, в современной социальной психологии центральной категорией, своеобразным ядром социально-психологической проблематики выступает личность. Это достаточно наглядно продемонстрировано в исследованиях социального познания, или социальной перцепции, где показана зависимость само- и мировосприятия от особенностей личности, которая формирует отношение к отдельным аспектам воспринимаемого. В области социального объяснения, или атрибутирования, хотя и исследуемой чаще всего с позиции наблюдателя, также показана зависимость тех или иных оснований от индивидуальных особенностей атрибутирующего. В области межличностного общения накоплен огромный эмпирический материал, доказывающий детерминированность процесса личностными особенностями взаимодействующих и ситуативным контекстом. В области изучения групповых процессов также не менее очевидным является активное участие личности в них: личность не просто подчиняется сложившимся в группе нормативным регуляторам, но и

принимает активное участие в их формировании, свидетельством чему являются различные типологии подчинения групповому воздействию.

5.2 Социально-когнитивно-наученческая традиция в рассмотрении проблематики личности

Социально-когнитивно-поведенческий подход наиболее полно представлена такими именами, как Дж. Роттер, А. Бандура и У. Мишель.

Роттер подчеркивает обоюдное взаимодействие человека и его окружения. Он считает, что люди формируют генерализованные ожидания, что подкрепление будет иметь место в результате определенного поведения в различных ситуациях. Он определил два таких генерализованных ожидания – локус контроля и межличностное доверие. *Локус контроля* – это обобщенное ожидание того, в какой степени люди контролируют подкрепления в своей жизни. Значит, для стимулирования соответствующего поведения необходимо учитывать субъективную значимость и самих ситуаций, и связанных с ними возможностей подкрепления.

Сходной логики рассмотрения первоначально придерживался и Бандура, выдвинув в качестве ведущей детерминанты поведения *ожидаемую эффективность*. Если ожидаемая эффективность высока, уровень активности по достижению поставленных целей тоже высок. Если низка - все наоборот. Именно ожидаемая эффективность определяет степень успешности людей. В последующие годы ученый расширил систему факторов, детерминирующих социальное поведение личности. Им разработан принцип взаимного детерминизма, подчеркивающий взаимозависимость личности, ситуации и активности. Любое смещение акцентов в сторону той или иной базовой категории приводит к однобокости в постижении социального бытия человека. Вполне очевидно влияние активности на ситуативный контекст и на саму личность. Точно так же, как очевидно влияние ситуативного контекста на личность и характер ее активности. Наконец, столь же существенно влияние самой личности на ситуативный контекст и на осуществляемую активность.

Согласно концепции У. Мишеля, установке «или – или» должна прийти на смену установка «и – и». Таким образом, вместо выяснения того, какие черты личности в ее динамике, или какие аспекты окружения контролируют ее поведение в данном конкретном случае, следует пытаться определить, как сама личность осмысливает ситуацию, как она когнитивно конструирует внутреннее и внешнее окружение.

5.3 Личность в интеракционистской традиции

В рамках данного подхода предпринимается попытка объединения ситуативного и личностного аспектов социального поведения. Д. Герберт Мид обосновал тезис, что человек становится существом социальным лишь тогда, когда включает в свой внутренний мир других людей, когда соотносит свои собственные действия с возможными реакциями или оценками их.

В современном интеракционизме проблема соотношения личностной и социально-психологической проблематики рассматривается в контексте универсальной

формулы поведения Левина как функции личностных и ситуативных факторов, рассматриваемых в процессе постоянного взаимодействия друг с другом.

Основными постулатами современного интеракционизма (Магнуссон, Ендлер) являются:

1. Актуальное поведение является функцией процесса многостороннего взаимодействия или обратной связи между индивидом и ситуациями, с которыми он сталкивается.

2. Индивид является интенциональным, активным агентом в этом процессе взаимодействия.

3. По отношению к личностной стороне взаимодействия наиболее существенными являются когнитивные и мотивационные факторы.

4. По отношению к ситуативной стороне важнейшим детерминирующим фактором является психологическое значение ситуаций для индивида.

В соответствии с четвертым постулатом психологическое значение ситуации является важным детерминирующим фактором социального поведения. Таким образом, фокус внимания интеракционистов концентрируется скорее на субъективной интерпретации ситуативных стимулов, нежели объективных характеристик в физическом их понимании. Так как личность по-своему, т.е. субъективно, воспринимает и интерпретирует ситуацию, опирается в своих действиях на свои собственные представления о ней, эти представления и должны ставиться во главу угла.

Сама постановка проблемы взаимодействия ситуативного и личностного аспектов социального поведения, является отличительной чертой интеракционистского подхода в целом. Это привело к ряду оригинальных переосмыслений, традиционных для социальной психологии проблемных областей. В частности, по проблеме лидерства интеракционисты пытаются найти ответы на вопрос, какие характеристики ситуации в комбинации с какими характеристиками личности способствуют достижению эффективных групповых результатов. Один из возможных ответов на данный вопрос представлен в теоретической модели лидерства Фидлера. Именно благодаря разработкам интеракционистов эмпирической ориентации стал уже абсолютно невозможным отрыв социально-психологического аспекта поведения от личностного, и наоборот.

5.4 Социально-конструктивистский подход к изучению личности Социальные конструктивисты считают, что личность конструируется (а значит, и легко реконструируется или разрушается) людьми в процессе повседневных взаимодействий. Предполагается, что личностные черты конструируются в зависимости от результатов социального взаимодействия.

Хэмпсон проводил различие между личностью, которую человек демонстрирует другим (эксплицитная личность), суждениями других о его личности (имплицитная личность) и тем, как он сам судит о себе (самовосприятие).

Социальные конструктивисты отрицают объективное существование личности, считая ее социальным артефактом. По их мнению, люди приписывают поведению определенный смысл и значение, под которыми подразумеваются личностные характеристики. Все люди постоянно конструируют собственную

личность и личности других людей – в этом причина их озабоченности по поводу идентичности, репутации и имиджа. Хэмпсон отмечает, что конструирование личности является социальным процессом, в котором принимают активное участие действительный, наблюдатель и самонаблюдатель. Действующий представляет собой комбинацию наследственных и приобретенных факторов, включающих историю прошлых переживаний. В качестве наблюдателя выступает другой человек, присутствующий реально или воображаемо в процессе осуществления действий и оказывающий влияние на их осуществление. Это происходит и за счет предоставления необходимой информации, поддержания обратной связи, результативности реализуемого поведения, внешнего впечатления и возможностей. Самонаблюдение, или способность к самоосведомленности, отражает способность личности к самомониторингу, самоконтролю и рефлексии. Все три компонента функционируют в единстве, конструируя личность. Этот процесс усложняется тем, что действующий и наблюдатель находятся в стадии постоянного взаимодействия друг с другом и самонаблюдения. Совершая какое-либо действие, человек находится под наблюдением других людей, в том числе представляя себя и с их позиции. В то же время любое действие, как и оценка со стороны, подвергаются самоанализу. Соответственно процесс конструирования личности есть континуальный процесс согласования позиций действующего и наблюдателя.

Если человек лишается социальной поддержки (например, в результате длительного одиночного заключения), или она радикально изменяется (например, при переезде в другую страну), то весьма вероятно возникновение проблем адаптации, связанных с деконструкцией (распадом личности). Тем не менее, данная точка зрения имеет и положительную сторону – она предоставляет больше возможностей для изменения личности, чем другие традиционные теории личности. При этом подходе люди не являются заложниками генетики или внешних условий и могут активно участвовать в конструировании своих собственных личностей.

Таким образом, конструктивисты считают, что индивидуум не является единственным или главным вместилищем личности. Личность рассматривается как результат непрерывно протекающего процесса, в ходе которого (само) наблюдатели судят о социальном поведении, приписывая ему смысл и связывая с ним определенные характеристики. Личность зависит от того, что происходит между людьми и среди людей, а не внутри человека. В этом смысле у человека много личностей, поскольку она взаимодействует с различными людьми. Следовательно, личность действительно можно назвать маской или личиной, которая в какой-то степени формируется самим человеком, активно управляющим впечатлением, которое он производит на других.

Одним из достоинств рассмотрения личности как социально конструируемой является то, что это дает возможность интеграции вопросов и аспектов традиционно изучаемых обособлено в рамках отдельных дисциплин и областей психологического знания. Например, как отмечает Хэмпсон, традиционные для социальной психологии области изучения – социальная перцепция, атрибутирование, формирование впечатления – отражают особенности рас-

смотрения личности с позиции наблюдателя. В то же время такая фундаментальная область, как самость во всем многообразии ее аспектов, изучается с позиции самонаблюдения. Отсутствие какой-либо интеграции между обозначенными элементами, в том числе и единой категории, приводит к расчленению личности и обособлению социально-психологической проблематики.

5.5 Представления о личности в отечественной социальной психологии

Социально-психологические проблемы личности с позиций психологии отношений.

В разработку концепции психологии отношений большой вклад внес В. Н. Мясищев. Исходным для психологии личности, по Мясищеву, является характеристика сущности человека как ансамбля общественных отношений. Общественные отношения существуют в двух формах: как объективные отношения и как субъективные отношения. Последние им называются также отношениями личности, психологическими, внутренними, жизненными отношениями. Отражая объективные общественные отношения, эти субъективные отношения в наибольшей степени характеризуют личность каждого человека. Именно эти внутренние отношения в действительности составляют ядро личности.

том виде они представляют целостную систему индивидуальных, избирательных, сознательных связей с различными сторонами объективной действительности.

Исследуя отношения, можно понять познавательные, волевые, эмоциональные процессы, темперамент, способности и характер человека. Отношения человека определяют движущие силы личности, выражающиеся в целях и задачах, которые она сама себе ставит.

В системе отношений центральное место занимают отношения человека к обществу, общности, коллективу, группе, к самому себе. Самые важные и содержательные отношения складываются в межличностном взаимодействии. Система отношений образуется в результате развития, воспитания и самовоспитания человека.

Значительным шагом в развитии психологии отношений и ее применении к разработке социально-психологических проблем личности является концепция Б. Ф. Ломова. Главное в этой концепции в этой связи: 1) характеристика общественных отношений как общего основания свойств личности; 2) анализ социально-психологического аспекта направленности личности, 3) развернутая характеристика субъективных отношений.

Личность как член общества «необходимым образом включена (сознает ли она это или не сознает) в систему общественных отношений. Ее мотивы, стремления, установки, привычки, симпатии и антипатии зависят от того, каково ее объективное отношение к производству, обмену и потреблению, какими гражданскими правами она обладает, как включена в политическую и идеологическую жизнь общества.

В жизнедеятельности личности общественные отношения проявляются в многообразных формах. Это – личные и межличностные отношения, взаимо-

влияния и взаимные действия, содействия и противодействия, поступки, участие в социальных событиях, профессиональная и непрофессиональная деятельность, прямое и косвенное общение и т. д. Во всех этих включенностях в общественные отношения личность выступает как социальное качество индивида. Проявлениями этого качества являются действия, поступки, интеллектуальные, эмоциональные и волевые психологические свойства человека. Характеристика личности как социального качества индивида – это, по существу, социально-психологическая ее характеристика.

Социально-психологические качества личности особенно отчетливо проявляются в ее направленности. По мнению Ломова, направленность выступает как системообразующее свойство личности, определяющее ее психологический склад.

Особое значение для социальной психологии личности имеют идеи Ломова о субъективных отношениях. Эти отношения отражают то, как личность относится к тем или иным событиям и явлениям мира, в котором она живет. В данном случае речь идет о ценностных ориентациях, привязанностях, симпатиях, антипатиях, интересах и др., всем том, в чем выражается субъективная позиция личности, ее пристрастность, оценка событий, лиц, участвующих в них. Ломов считает «субъективные отношения» родовым понятием по отношению к таким понятиям, как «установка», «личностный смысл», «аттитюд». Полем формирования субъективных отношений выступают предметная деятельность, совместная деятельность и общение. Выступая как форма отражения взаимодействий и взаимоотношений людей и их регулятор, субъективные отношения являются сущностной характеристикой социальной психологии личности.

Комплексный подход является одним из методологических оснований социальной психологии личности. Он сформулирован и реализован Б. Г. Ананьевым. Анализируя особенности современного научного знания о человеке, Ананьев отметил, что проблема человека становится общей проблемой всей науки в целом. В изучении личности как специальный выделяется социально-психологический аспект, статус личности, т. е. ее положение в обществе (экономическое, политическое, правовое и т. д.); общественные функции, осуществляемые личностью в зависимости от этого положения и исторической эпохи; мотивация ее поведения и деятельности в зависимости от целей и ценностей, образующих внутренний мир; мировоззрение и вся совокупность отношений личности к окружающему миру (природе, обществу, труду, другим людям, самому себе); характер и склонности. Вся эта сложная система субъективных свойств и качеств человека, его социально-психологических феноменов определяет его деятельность и поведение.

Деятельностный подход к психологии личности разработан А. Н. Леонтьевым и явился одним из методологических принципов отечественной социальной психологии личности. Ключом к подлинно научному пониманию личности Леонтьев считал исследование процесса порождения и трансформации личности человека в его деятельности, протекающей в конкретных социальных условиях. Выстроенные на едином деятельностном основании представления о личности позволили Леонтьеву рассмотреть широкий круг психологических явле-

нии в мотивационной (потребности, эмоции), поведенческой (действия, деятельность) и когнитивной сферах. В последней особое место занимают сознание и самосознание.

Наиболее полная реализация деятельностного подхода в социальной психологии личности представлена в концепции деятельностного *опосредования межличностных отношений*, разработанной А. В. Петровским. Социально-психологический акцент этой концепции состоит в том, что основополагающими категориями в ней являются: личность, деятельность и коллектив. Суть концепции деятельностного опосредования сводится к следующему. Межличностные отношения в группе опосредованы содержанием *и* ценностями группы. Спецификация деятельности, рассматриваемая с позиций деятельностного подхода, в концепции Петровского определяется тем, что эта деятельность совместная, социально детерминированная. Социально-психологические явления в группе определяются содержанием этой деятельности, многоуровневой структурой групповой активности, уровнем развития групп. Вектор этого развития — от диффузной группы до развития коллектива, который представляет собой группу, где межличностные отношения опосредуются общественно ценным и лично значимым содержанием совместной деятельности. А.В. Петровский с учениками детально проанализировал большой состав социально-психологических феноменов — мотивационное ядро выбора в межличностных отношениях, референтность, самочувствие личности в группе, самочувствие группы, самооценка, ожидаемая оценка, лидерство, коллективистическая идентификация, сплоченность, ценностно-ориентационное единство, совместимость, феномен возложения ответственности. Субъектами всех этих феноменов являются группа и личность. Анализ сложной диалектики личности и группы привел Петровского к важному для социальной психологии личности выводу: личность может быть понята только в системе устойчивых межличностных связей, которые опосредуются содержанием, ценностями, смыслом совместной деятельности для каждого из участников. Личность в этой связи с деятельностью выступает в «качестве целостного (совокупного) субъекта относительно устойчивой системы субъект—объект—субъект и субъект-субъект-объектных отношений, складывающихся в деятельности и общении и оказывающих воздействие на других людей. Выделение главного в личности дало Петровскому основание обозначить свою концепцию личности как концепцию личности в коллективе, в группе, в системе межличностных отношений.

Тема 6 Самость личности как системообразующая категория социальной психологии

6. 1. Понятие самости

6. 2 Теоретические подходы к описанию структуры и содержания самости

6.3 Социальная идентичность как существующая концепция самости

6. 1 Понятие самости

Не смотря на довольно широкую представленность категории самости в психологической литературе определение содержания данного понятия связано с определенными трудностями. Широкая популярность термина «самость» в социально-психологической литературе сопровождается не менее широкими дискуссиями, от признания ее центральной категорией до ее полного игнорирования. Согласие теоретиков достигнуто лишь в том, самость не является однородной, константной, полностью последовательной и унитарной. Постоянно отражая себя, люди в каждый конкретный момент времени схватывают лишь микрочастицу этой своей бесконечной сущности, более того, подавляющая ее часть, подобно айсбергу, остается за пределами осознания.

В бихевиоризме самость рассматривается как *поведенческая* категория, которую можно уловить только в действиях, поступках.

Когнитивная психология считает самость *познавательной* схемой, благодаря которой индивид перерабатывает информацию о себе, организуя ее в особые понятия и образы.

Психоанализ и эго-психология видят в самости *мотивационный* феномен, основу которого составляют влечения и потребности.

Для интеракционизма самость – *продукт межличностного взаимодействия и коммуникации*.

Экзистенциальная психология усматривает сущность самости в процессах *самоактуализации*, актах творчества и т.д.

В западной психологической традиции принято определение *самости как сложного, динамического единства, отражающего реализующееся поведение и опосредующее и регулирующее его*.

В отечественной традиции самость определяется как *интегральная целостность, «одноличие», «подлинность» индивида, его тождественность самому себе, на основании которой он отличает себя от внешнего мира и от других людей*.

Многоаспектность использования термина «самость» привело к его частому отождествлению с понятиями «Я», «Я-концепция», самосознание, идентичность.

Часто представленные попытки отождествления этих родственных понятий ошибочны. Если самость включает все аспекты человеческой сущности, в том числе и неосознаваемые, то Я-концепция – только осознаваемые, фиксируемые человеком и выступающие для него в качестве ориентиров для самооценки, саморазвития и т.п.

Полное понимание самости связано с обязательным прослеживанием физического тела, социально определяемой идентичности (включая роли и взаимоотношения), личность, а так же ее знания о собственной самости (т.е., Я-концепцию). Самость так же может пониматься и как активная сущность, принимающая решения и иницирующая действия.

2 Теоретические подходы к описанию структуры и содержания самости

Самость в теории Ч. Кули. Согласно Ч. Кули, человеческая природа, которая проявляется в человеческой самости, есть процесс развития социальной группы. Ч.Кули предложил теорию «зеркального Я», где главным ориентиром для самости является представление индивида о том, что о нем думают другие. Самость рассматривается как отражение мыслей других людей по поводу самого себя, т.е. *самость – это образ личности о себе самой, создаваемый на основе осознания реакции других.* Самость состоит из 3-х компонентов:

- представление о том, каким я кажусь другим людям;
- представление об оценке, которую дает человек моему образу.
- чувство гордости или унижения.

Теория самости Дж. Мид. Дж. Мид полагал, что самосознание индивида – это результат социального взаимодействия, в ходе которого человек приучается смотреть на себя как на объект. Он считал, что в результате взаимодействия возникает (me), т.е. обобщенная оценка индивида другими людьми – его социальное Я. Me состоит из усвоенных человеком установок. I(ай) – это то, как человек воспринимает свое социальное Я (me). I и me образуют *интегральное Я или самость.* Дж. Мид считал, что самость в своем развитии проходит ряд стадий:

- стадия подражания: ребенок копирует поведение окружающих, не понимая смысла. Ребенок на этой стадии не отделяет себя от окружающих;
- стадия проигрывания: роли, которые ребенок проигрывает не интегрированы в определенную систему, здесь отсутствует идентификация.
- стадия коллективной, организованной игры: ребенок принимает роль. Он смотрит на себя не глазами отдельных людей, а глазами определенного. Здесь формируется установка на себя, человек ценит себя в той мере, в какой его оценивают окружающие.

Подход к рассмотрению самости Г. Олпорта. Г. Олпорт утверждал, что личность – это единство структуры, интеграция всех аспектов, которые передают человеку своеобразие. Существует некий принцип, который организует эти установки, мотивы в единое целое.

Проприум или самость – это позитивное, творческое, стремящееся к росту, развивающееся свойство человеческой природы.

Г. Олпорт выделил 7 аспектов самости, которые участвуют в ее развитии с детства до зрелости:

- Ощущение своего тела или телесная самость: ощущение, которое исходит из мышц, связок, сухожилий, внутренних органов. Телесная самость на протяжении всей жизни остается опорой для самосознательности.
- Ощущение самоидентичности: когда ребенок по средствам языка осознает самого себя, как определенного важного лица, особую важность играет свое имя, одежда, игрушки, все вещи, которые усиливают его чувство идентичности.
- Чувство самоуважения: чувство гордости, когда ребенок выполняет что – то самостоятельно, т.е. самоуважение зависит от того, насколько человек выполняет самостоятельно действия.

– Расширение самости (с 4 – 5 лет.): проприум развивается путем расширения границ самости.

– Образ себя (5 – 6 лет): понимает что от него хотят, что такое хорошо и что такое плохо.

– Рациональное управление собой: находит рациональное решение проблем (6 – 12).

– Проприотивное стремление, выбор жизненных целей, понимание того, что будущее нужно планировать.

Познание самого себя стоит над всеми аспектами и объединяет их.

Самость в теории К.Г. Юнга. Наряду с «Я» (эго) как субъектом сознания Юнг выделяет «самость» как субъект «тотальной психики», включающей и сознательное и бессознательное. Термина «личность» Юнг старается избегать; зато вводит несколько новых категорий, подчеркивающих многоликость и многоуровневость «самости». «Тень» характеризует ее негативную сторону – все низменное, животное, примитивное, что дремлет на дне души. «Персона» – «Лицо» маска, которую индивид выставляет напоказ, для других, чисто объектное отношение, за которым скрыта подлинная индивидуальность. «Душа» – внутренняя сторона личности, в противоположность внешней, «Персоне», существует как женское начало – "Душа" (Anima) и мужское начало – "Дух" (Animus), причем в первом сильнее выражен Эрос, а во втором – Логос.

Современные концепции самости. Концепция возможных самостей была разработана Х. Маркус и П. Нуриус (1986). Возможные «Я» содержат знания индивида о себе в сослагательном залоге, с точки зрения его (или ее) возможностей, надежд и страхов. Это идеальные «Я», какими мы хотели бы стать («богатый», «известный»); «Я», какими мы могли бы стать в будущем («профессионал», «имеющий детей»); «Я», какими мы боимся стать («бездомный», «алкоголик»). Репертуар возможных «Я» отражает динамическую природу знаний человека о себе, в нем когнитивно представлены цели, устремления, мотивы и опасения.

В отличие от иных составляющих возможные самости не проверены социальным опытом и поэтому не кристаллизовались в устойчивые аффективно-когнитивные структуры. Это самая изменчивая, экспериментирующая часть Я-концепции. Развитие человека можно представить себе как процесс приобретения, достижения или сопротивления некоторым возможным самостям, процесс, которым управляет «автор» проекта – самость человека. Динамично обновляемый репертуар возможных «Я» служит не только генеральным планом личного развития, но и основой для оценки и объяснения текущих знаний о себе.

Для изучения роли возможных самостей необходимо одновременно измерять другие, связанные с ними компоненты: прошлое «Я», из которого черпаем строительный материал для наших мечтаний; будущие самости, отражающие культурные нормы и наличные ресурсы; текущие, настоящие «Я», которые важны в качестве точек отсчета, как некая мера «истинного Я». Возможные самости являются результатом конструктивной работы «Я», социальных и культурных влияний. Соотношение различных компонентов в возможных «Я» позволяет судить о доле творческого вклада человека в свою жизнь.

Маркус и Нуриус предположили, что возможные «Я» в состоянии объяснить значительную долю изменчивости индивидуального поведения. Исследователи отмечают мотивирующую функцию как позитивных, так и негативных «возможных Я»: образ себя успешного в будущем или представление о себе как о потенциальном неудачнике «творит» реальный успех или неудачу, что, впрочем, давно известно в социальной психологии как феномен «самоосуществляющегося пророчества».

Концепция самоидентификаций Б. Членкера фокусируется на проблематике социальной идентичности, определяя ее как «теорию самости (или схемы) формируемой и сохраняемой посредством актуального или воображаемого согласия в отношении того, какой должна быть самость. В рамках идентичности у человека формируется ряд самоидентификаций, позволяющих ему приспособливаться к различным обстоятельствам и их динамике. По его мнению в структуре самости существуют многочисленные, часто противоречащие друг другу, самоидентификации, связанные с оптимальным приспособлением к различного рода ситуативным контекстам.

Желаемые социальные идентичности привязаны, прежде всего, к требованиям конкретных ситуаций, социального окружения и преследуемым целям. В конечном итоге они выступают в качестве представлений человека о том, что он должен делать в той или иной ситуации, какие последствия его ожидают, как избежать негативных результатов. В схеме, предлагаемой Членкером, люди рассматриваются как мультимотивированные, активно работающие над самосответствием, развивающие позитивный образ собственного Я, прилагающие усилия для преодоления ситуаций, представляющих угрозу для самоидентичности.

Осуществляемый в межличностном взаимодействии процесс соотнесения Я – другие также таит в себе многочисленные ограничения для самоидентификации и самопрезентации. Процесс адаптации к идентичностям часто строится по схеме теории обмена – взвешивание затрат и получаемых выгод от взаимодействия личных и социальных императивов. Причем не только индивид взвешивает последствия проявления той или иной идентичности, но и социум включает свои регулятивы для стимулирования желательных ему самоидентичностей.

Концепция саморуководств Т. Хиггинса рассматривает человека как репрезентирующего для себя актуальное (чем мы действительно являемся), возможное и будущее Я. Возникающие между ними противоречия влияют на эмоциональное состояние человека, а как следствие — вызывают определенные психические расстройства. В частности, утверждается, что тревога или депрессия — результат противоречий между тем, чем мы действительно являемся, и тем, чем, по нашему мнению мы должны быть или ожидаем, что будем. Последние представления Т. Хиггинс называет «проводниками Я» (self-guides). Т. Хиггинс выделяет следующие «проводники Я»: наши собственные «долженствования» — те черты, которыми мы, по нашему мнению, должны обладать; наши представления о том, чем мы хотели бы быть (что очень близко по смыслу с «позитивными возможными Я» Х. Маркус); наши «долженствования», свя-

занные с другими, указывающие на то, что, по нашему мнению, другие ожидают от нас; наши идеалы, связанные с другими, отражающие то, что другие, по нашему мнению хотят от нас.

Будущие «я» очень важны, потому что они помогают определить наши цели и направляют наши действия. Например, когда нам становится ясно, что наши настоящие «я» — те, кем мы, как нам кажется, являемся на самом деле, — не дотягивают до наших идеальных «я» — тех, кем мы должны быть, — мы начинаем тревожиться и эта тревога может мотивировать нас прилагать больше усилий для достижения наших целей.

Тип противоречия между этими двумя конструктами определяет тип эмоционального дискомфорта. Если противоречие возникает между Я-концепцией и «долженствованиями», то результатом будет тревожное состояние, если же основное противоречие лежит между Я-концепцией и идеалами (нашими собственными или идеалами других), то результатом будут депрессивные состояния. На сегодняшний день получен целый ряд экспериментальных подтверждений большинства положений Т. Хиггинса, в результате чего данная концепция активно используется не только в социально-психологическом, но и клиническом анализе личности.

Когнитивно-жизненно-переживаемой теория самости С. Эпштейна.

Согласно ей, люди автоматически конструируют имплицитную «теорию реальности», которая включает два основных блока: теорию самости и теорию окружающего мира, а также репрезентации отношений между Я и миром. В теории личности Эпштейна интегрируются психодинамические и бихевиоральные теории, феноменологические представления о личности и современные когнитивные теории переработки информации.

Первое положение Эпштейна состоит в том, что люди постигают реальность двумя основными способами: экспериментальным (с помощью опыта) и рациональным. В данном случае Эпштейн предлагает метафору «сердце и голова», подчеркивая, что существует огромная разница между тем, как человек приобретает знание в случае интеллектуальной работы и в ситуации инсайта. Знания, полученные на лекции, усваиваются совершенно не так, как знания, полученные посредством опыта. Отличие информации, усвоенной экспериментально, состоит в том, что она имеет определенный эмоциональный заряд и фиксируется гораздо более прочно, чем информация, полученная в результате интеллектуальных действий.

Таким образом, личность имеет две адаптивные системы: экспериментальную и рациональную. Согласно Эпштейну, конструкты, которые люди строят при помощи рациональной системы, называются убеждениями, а конструкты, которые формируются в экспериментальной системе, называются имплицитными убеждениями, или схемами. Эти схемы лежат в основе теории реальности, составляют ее фундамент. Они формируются в результате процесса генерализации личностью эмоционально значимого опыта при взаимодействии с окружающим миром и проявляются в поведении человека автоматически, предшествуя по времени произвольным рациональным процессам. При этом

непроизвольные автоматические процессы, по Эпштейну, гораздо более адаптивны, нежели рациональные.

Второе положение теории личности Эпштейна касается базисных потребностей человека. Проанализировав работы известных теоретиков психологии личности, он выделил четыре вида базисных потребностей, стремление к удовлетворению которых детерминирует поведение индивида: индивид стремится, во-первых, максимизировать удовольствие и минимизировать боль (З. Фрейд); во-вторых, обрести связную и стабильную концепцию окружающего мира (К. Роджерс); в-третьих, обрести объект привязанности (Дж. Боулби, Р. Фейрберн); в-четвертых, повысить чувство самоуважения (А. Адлер, Г. Олпорт, Х. Кохут). Удовлетворение данных потребностей производится с помощью как экспериментальной, так и рациональной систем. При этом Эпштейн обосновывает необычный взгляд на роль предсознательных процессов и эмоций на адаптивность личности: он считает, что экспериментальная система содержит в себе больше адаптивных сил, нежели рациональная. В качестве подтверждения этого постулата Эпштейн приводит данные С. Тейлор, которая показала наличие у хорошо адаптированных и успешных индивидов нерациональных позитивных иллюзий, касающихся собственного Я и окружающего мира.

В соответствии с основными потребностями личности, Эпштейн выделяет четыре базисных убеждения, или схемы, составляющие имплицитную личностную теорию реальности:

- 1) убеждение о доброжелательности окружающего мира;
- 2) убеждение о справедливости окружающего мира;
- 3) убеждение в том, что окружающим людям можно доверять;
- 4) убеждение в собственной значимости.

Эти схемы определяют своеобразие само- и мироощущения субъекта; изменение каждого из них приводит к существенному дестабилизирующему эффекту в отношении всей действующей структуры.

Личностная теория реальности выполняет следующие функции: ассимиляции данных реальности; (сохранение ассимилируемой концептуальной системы); поддержание и содействие сохранению баланса удовлетворенности-неудовлетворенности; поддержание чувства связности с другими; поддержание удовлетворяющего уровня самооценки. В отличие от других подходов, провозглашающих отдельные из перечисленных функций, в данной конструкции центральная роль отводится каждой из перечисленных.

Поведение представляет компромисс четырех базовых мотивов: самоудовлетворенности; поддержания стабильности концептуальной системы; поддержания взаимоотношений с другими; укрепления самооценки. Нарушение баланса приводит к колебанию системы в целом, что чревато кризисными последствиями для личности. Оперирование концептуальной системой жизненных переживаний осуществляется по следующей схеме – сталкиваясь с ситуацией, требующей некоторого рода реагирования, индивид, в зависимости от предшествующего опыта, начинает испытывать определенные чувства. Если они положительны, поведение направлено на их поддержание, если негативны – наоборот. Причем это касается как чувств, так и характера мышления.

6.3 Социальная идентичность как существующая концепция самости

Психодинамический подход. Начиная с 70-х годов XX столетия, понятие идентичности становится очень популярным в психологии, дополняя, уточняя, а нередко и заменяя собой более традиционные понятия Я-концепции, образа-Я, самости и так далее. Существует несколько теоретических подходов к определению идентичности.

Психодинамический подход. Наибольшая заслуга в разработке данного понятия с точки зрения его структурно-динамических характеристик по праву принадлежит Э. Эриксону, все дальнейшие исследователи данной проблематики так или иначе соотносились с его концепцией. Впервые детально понятие идентичности было представлено в известной работе Э. Эриксона «Детство и общество» (1950). Эриксон понимал идентичность в целом как процесс «организации жизненного опыта в индивидуальное Я», что естественно предполагало его динамику на протяжении всей жизни человека.

Эриксон задает идентичность как сложное личностное образование, имеющее многоуровневую структуру. Это связано с тремя основными уровнями анализа человеческой природы: индивидуальным, личностным и социальным. Так, на первом, индивидуальном уровне анализа идентичность определяется им как результат осознания человеком собственной временной протяженности. Это есть представление о себе как о некоторой относительно неизменной данности, человеку того или иного физического облика, темперамента, задатков, имеющем принадлежащее ему прошлое и устремленном в будущее.

Со второй, личностной, точки зрения идентичность определяется как ощущение человеком собственной неповторимости, уникальности своего жизненного опыта, задающее некоторую тождественность самому себе. Эриксон определяет эту структуру идентичности как результат скрытой работы Эго-синтеза, как форму интеграции Я, которое всегда есть нечто большее, чем простая сумма детских идентификаций.

Наконец, в-третьих, идентичность определяется Эриксоном как тот личностный конструкт, который отражает внутреннюю солидарность человека с социальными, групповыми идеалами и стандартами и тем самым помогает процессу Я-категоризации: это те наши характеристики, благодаря которым мы делим мир на похожих и непохожих на себя. Последней структуре Эриксон дал название социальной идентичности.

Подход к проблеме идентичности с позиций *символического интеракционизма* связан с концепцией самости Дж. Герберта Мида, под которой он понимал способность человека воспринимать свое поведение и жизнь как связанное единое целое. Рассматривая проблему соотношения социальной детерминации идентичности и свободы личности, Дж. Мид выделяет не осознаваемую и осознаваемую идентичности. Неосознаваемая базируется на неосознанно принятых нормах, привычках; это принятый человеком комплекс ожиданий, поступающих от социальной группы, к которой он принадлежит. Осознаваемая идентичность возникает, когда человек начинает размышлять о себе и о своем поведении.

Идею Дж. Мида о наличии типов идентичности – социально заданной идентичности и отражающей индивидуальное в человеке – развивает И. Гофман. Он выделяет три вида идентичности: 1) социальную – типизацию личности другими людьми на основе атрибутов социальной группы, к которой он принадлежит; 2) личную – речь идет об индивидуальных признаках человека: а) уникальных признаках данного человека (например, отпечатки пальцев; б) уникальной комбинации фактов истории его жизни; 3) Я-идентичность – субъективное ощущение индивидом своей жизненной ситуации, непрерывности и своеобразия.

Ряд идей относительно природы идентичности, зародившихся в рамках символического интеракционизма получили развитие в исследованиях когнитивно ориентированных исследователей.

Когнитивный подход к проблеме идентичности. Представление о двух основных составляющих идентичности — персональной и социальной — наиболее полно воплотилось в теории социальной идентичности австралийского социального психолога Джона Тернера и английского социального психолога Генри Таджфела.

Важнейшие положения теории социальной идентичности формулируются в виде следующих постулатов.

1. Социальная идентичность складывается из тех аспектов образа «Я», которые вытекают из восприятия индивидом себя как члена определенных социальных групп (или категорий, как предпочитают обозначать их Тэддфел и Тэрнер). Так, например, в «Я-образ» входит представление о себе как о мужчине или женщине определенного социального статуса, национальности, вероисповедания, имеющего или не имеющего отношения к различным социальным организациям, и прочее.

2. Индивиды стремятся к сохранению или повышению своей самооценки, т.е. стремятся к положительному образу себя.

3. Социальные группы (или категории) и членство в них связаны с сопутствующей им положительной или отрицательной оценкой, существующей в обществе, следовательно, социальная идентичность может быть положительной или отрицательной.

4. Оценка собственной группы индивидом происходит через сравнение с другими группами определяется взаимоотношениями с некоторыми другими группами через социальное сравнение ценностно значимых качеств и характеристик. Т.е. в данном процессе сравнения задействованы не все параметры групп, а лишь ценностно- значимые качества и характеристики (один класс может соревноваться с другим, выясняя вопрос, кто умнее, а другой — кто сильнее). Сравнение, результатом которого становится положительное отличие своей группы от чужой, порождает высокий престиж, отрицательное — низкий.

Из этих постулатов выводится ряд взаимосвязанных следствий.

1. Индивиды стремятся к достижению или сохранению позитивной социальной идентичности.

2. Позитивная социальная идентичность в большой степени основана на благоприятных сравнениях ингруппы (нашей) и несколькими релевантными (похожими) аутгруппами (чужими): ингруппа должна восприниматься как позитивно отличная от релевантных аутгрупп. При этом важно, как отмечает Тэрнер, что сравнение идет с похожими, близкими, релевантными группами. (так, пятиклассник сравнивает свой класс не с первым или десятым, а с параллельным пятым классом).

3. Так как позитивная оценка своей группы возможна лишь как результат ее сравнения с другими группами, а для такого сравнения нужны отличительные черты, то члены группы стремятся дифференцировать, отделить свою группу от любых других групп.

4. Существуют по меньшей мере три класса переменных, которые оказывают влияние на межгрупповую дифференциацию в конкретных социальных ситуациях:

а) индивиды должны осознавать принадлежность к группе как один из аспектов своей личности, субъективно идентифицировать себя с релевантной им группой;

б) социальная ситуация должна быть такой, чтобы имели место межгрупповые сравнения, которые дают возможность выбора и оценивания релевантных качеств;

в) ингруппы не сравнивают себя с каждой мысленно доступной аутгруппой; аутгруппа должна восприниматься как релевантная для сравнения. 5.

5. Цель дифференциации — сохранить или достигнуть превосходства над аутгруппой по некоторым параметрам.

6. Когда социальная идентичность не удовлетворяет членов группы, они стремятся либо покинуть группу, к которой в данный момент принадлежат, и присоединиться к более высоко оцениваемой ими группе, либо сделать так, чтобы их настоящая группа стала позитивно отличной от других.

Таковы основные характеристики социальной идентичности, которая вместе с личностной идентичностью (осознаваемыми индивидуальными особенностями) образует единую когнитивную систему — «Я-концепцию».

По мнению Х. Тэджфела, эти идентичности представляют собой два полюса одного континуума. На одном - поведение, полностью определяющееся личностной идентичностью, на втором - поведение, полностью определяющееся социальной идентичностью. Более типичным является поведение, находящееся между этими двумя полюсами.

Т.е. в целях приспособления к различным ситуациям Я-концепция регулирует поведение человека, делая более выраженным осознание либо социальной, либо личностной идентичности. Один и тот же человек будет действовать как личность при актуализации в Я-концепции личностной идентичности и как член социальной группы при актуализации социальной идентичности.

В наиболее поздней версии концепции Дж. Тэрнера (1985), названной «концепцией деперсонализации», признается существование обратной связи между личностными и социальными уровнями самокатегоризации (когнитив-

ного группирования себя с некоторым классом идентичных объектов): актуализация *групповой идентичности* должна неизбежно «тормозить» установки и поведение, порожаемые *личностной идентичностью* (человек не различает индивидуальных характеристик отдельных членов группы) и, наоборот, актуализация личностной идентичности подавляет «работу» и «эффекты» идентичности социальной (человек не видит сходства между группами).

По мнению Тэрнера (1985), социальное самовосприятие имеет тенденцию варьировать в континууме от восприятия себя как уникальной личности (максимум разницы между собой и членами ингруппы) до восприятия себя как ингрупповой категории (максимум идентичности с членами своей группы и отличия от аутгрупповых членов). В средней точке континуума, где самовосприятие и локализуется в большинстве случаев, индивид воспринимает себя как умеренно отличающегося от членов ингруппы, которая в свою очередь умеренно отличается от всех других групп.

Любые факторы, которые усиливают выраженность групповой самокатегоризации, ведут к увеличению воспринимаемой идентичности между собой и членами ингруппы и, таким образом, *деперсонализируют* индивидуальное самовосприятие (поэтому Дж. Тэрнер и называет свой вариант теории «*концепцией де-персонализации*»). Деперсонализация относится к процессу «самостеротипизации», посредством которого люди больше воспринимают себя как взаимозаменяемые экземпляры социальной категории, чем как уникальные личности. Это, однако, не потеря индивидуальной идентичности и не растворение себя в группе в отличие от деиндивидуализации, а скорее изменение от личностной к социальной идентичности, функционирование самовосприятия на более высоком уровне абстракции.

Тема 7 Структура, содержание и особенности формирования Я-концепции

7.1 Содержание и структурные компоненты Я-концепции

7.2 Принципы формирования Я-концепции

1. Содержание и структурные компоненты Я-концепции

Концепция Р.Бернса. Наиболее комплексное и максимально «удобное» с социально- психологической точки зрения видение проблемы структурных составляющих «Я» представлено в концепции Р. Бернса (1986). Он предлагает рассматривать *Я-концепцию как совокупность установок, направленных на самого себя.* Соответственно трехкомпонентной структуре социальной установки в Я-концепции также выделяются три составляющие: 1) образ «Я» — представления индивида о самом себе; 2) самооценка — аффективная оценка этого представления, обладающая различной степенью интенсивности в зависимости от уровня принятия тех или иных самохарактеристик; 3) поведенческая реакция — те действия, которые вызываются образом «Я» и самооценкой.

Каждый из этих трех установочных компонентов может быть представлен, с точки зрения Р. Бернса, по крайней мере в трех модальностях: реальное «Я»,

отражающее те установки, которые связаны с актуальными способностями, ролями, статусами («Я-на-самом-деле»); социальное «Я», отражающее те установки, которые связаны с мнением человека о том, как его видят другие («Я-глазами-Других»); идеальное «Я», отражающее установки, которые связаны с представлениями человека о желаемом «Я» («Я-каким бы-я-хотел-быть»).

Когнитивный аспект Я-концепции. Когнитивные структуры нашего «Я» (или Я-репрезентации) – отражают основные характеристики нашего привычного самовосприятия. По сути, это самоописания через тот или иной набор отдельных черт, любые ролевые, атрибутивные или же статусные характеристики, которые, как справедливо замечает Р. Бернс, «можно перечислять до бесконечности». Одни из них являются более важными и более тесно связаны с поведением, чем другие; некоторые являются позитивными, некоторые же негативными; одни имеют отношение к актуальному опыту индивида, другие, напротив, связаны с прошлым опытом. Некоторые представления о себе являются как бы сердцевиной Я-концепции, в то время как другие выступают как периферийные. Центральные представления обычно более хорошо проработаны и более интенсивно воздействуют на социальное поведение человека, они могут быть как позитивными, так и негативными.

Аффективный аспект Я-концепции. Когнитивная составляющая Я-концепции не воспринимается человеком нейтрально, а всегда пробуждает те или иные чувства и оценки, интенсивность которых может варьировать в зависимости от социального контекста и от самого когнитивного содержания. Традиционно эта составляющая нашего «Я» обозначается концептом «самооценка», но в последнее время он все чаще сосуществует с таким понятием как «самоотношение». Когнитивные и аффективные структуры Я-концепции тесно взаимосвязаны. Так, например, если культурные различия порождают различные когнитивные содержания нашего «Я», они могут также породить и различия в эмоциональном отношении к себе.

Для социально-психологических исследований «Я» поведенческая составляющая Я-концепции, как правило, выражается понятием самопрезентации.

В целом самопрезентация как поведенческая составляющая Я-концепции служит целям проверки и подтверждения ее когнитивной и аффективной структур. Тем не менее, в ряде исследований отмечается, что конкретные действия человека, которые могут быть вызваны его Я-репрезентациями и/или самоотношением, также зависят от многих факторов. Например, выделяются две устойчивые личностные диспозиции, опосредующие поведенческое выражение нашего «Я»: так называемое высокий или низкий самомониторинг, как два противоположных полюса вариаций тенденции человека контролировать свое поведение и производимое впечатление (М. Снайдер).

Модель М.Розенберга. Рассмотрение Я-концепции как системы представлений человека о самом себе, по мнению М.Розенберга, предполагает вычленение следующих составляющих.

Компонентами Я-концепции являются части, элементы или единицы, составляющие ее. Лингвистически они распадаются на существительные (мальчик, рабочий, отец и т.п.) и прилагательные (умный, красивый, завистливый и

т.д.). Первые отвечают на вопрос "Кто я?", вторые – на вопрос "Какой я?". Общее число слов, которыми люди описывают себя и других, огромно. Собственно психологических, личностных терминов, разумеется, меньше. Тем не менее, перечень одних только оценочно-положительных качеств личности, составленный группой киевских ученых, насчитывает 582 наименования. Но компоненты самоописаний сочетаются друг с другом не как попало, и изучать их можно лишь в определенном порядке.

Структура. Категория «структура» отражает взаимоотношения между элементами. Не все компоненты равноположны. Некоторые являются основополагающими, другие – периферическими. Вместе с тем крайне важно выяснение того, насколько характерен тот или иной компонент для данной личности, особенно, какой из них является наиболее значимым.

Измерения отражают отдельные компоненты или «образ Я» в целом. Примерами измерений являются *устойчивость* (стабильность или изменчивость представления индивида о себе и своих свойствах), *уверенность в себе* (ощущение возможности достичь поставленных перед собой целей), *самоуважение* (принятие себя как личности, признание своей социальной и человеческой ценности), *кристаллизацию* (легкость или трудность изменения индивидом представления о себе).

Фокусы внимания позволяют выявить место, которое занимают «самость» или ее отдельные свойства в сознании индивида: сосредоточено ли его внимание преимущественно на себе или на внешнем мире, озабочен ли он своими внутренними качествами или производимым на других впечатлением и т.д.

Фокусы внимания ассоциируются с такими категориями как «самоосведомленность», «самонаправляемое внимание» и «самофокусирование».

Области самости. Области Я-концепции включают ее широкие пласты или сферы, к которым относят «телесное» и «социальное»; «внутреннее» и «внешнее»; «сознательное» и «бессознательное»; «аутентичное» и «неаутентичное»; «эго» и «эго-протяженность» и т.п. Особый интерес представляют области аутентичного - неаутентичного и эго-протяженности.

Аутентичное (подлинное) обычно определяется как осознаваемое человеком как относящееся к его самости. Это своеобразное искреннее согласие человека с тем, что такого рода особенности присутствуют в структуре его Я-концепции. Причем, аутентичное далеко не всегда ассоциируется с положительными характеристиками. Человек может осознавать свою неискренность, необязательность, несдержанность, непунктуальность и т.п. Точно так же обстоит дело и с неаутентичным – осознаваемым человеком как не характерное для себя, но предъявляемым в соответствии с ситуативно решаемыми задачами. Примером чего является повышенная интеллигентность в присутствии особо значимого лица. Предъявляя это идеальное Я, человек может осознавать, что в реальной жизни и при других обстоятельствах он далеко не всегда соответствует данному идеалу, и это-то осознание собственной неаутентичности может вносить в сознание элементы эмоционального напряжения.

Область эго-протяженности охватывает круг объектов (одушевленных и неодушевленных) сопричастных к самости человека и косвенно характеризу-

ющих ее. Это и родители, и родственники, и ВУЗ, квартира, книги, увлечения, горд и многое, многое другое, оказывающее определенное влияние на становление личности и косвенно характеризующее его внутренние психологические особенности.

Планы (или уровни) Я-концепции обозначают степень ее *осмысленности*. Человек рассматривает себя, как и других, одновременно с точки зрения реального, возможного, воображаемого, желаемого, должного и изображаемого. Соответственно различаются образы наличного (реального), возможного, воображаемого, желаемого, должного и "представляемого", изображаемого "Я": каким человек видит себя в данный момент; какое "Я" кажется ему возможным; кем он воображает себя; каким он хотел бы стать; каков образ его идеального, должного "Я"; какое "Я" он "представляет", разыгрывает для окружающих. Каждый такой образ своеобразная когнитивная схема, имеющая свою собственную систему отсчета.

Плоскости могут пересекаться друг с другом, входить в конфликты друг с другом. Из наиболее распространенных конфликтов такого рода является конфликт морального или идеального Я с Я-реальным.

Особую роль играет плоскость исполняемого или самопрезентации - образ, представляемый для окружающих. Он строится, как правило, с учетом особенностей саморефлексирования, идентификации с адресатом предъявления и часто рассогласовывается с Я-реальным.

Мотивы, эмоциональные импульсы, побуждающие человека действовать во имя своих представлений о себе, также многообразны. Стремление к *положительному образу "Я"* – один из главных мотивов человеческого поведения. Отношение человека к себе никогда не бывает безразлично-нейтральным, незаинтересованным, причем эмоциональная тональность, направленность (являются ли они положительными или отрицательными) и интенсивность, сила этих чувств пронизывают все сферы человеческой жизнедеятельности. Самый устойчивый и, возможно, сильнейший мотив такого рода – *самоуважение*.

Второй специфический мотив – чувство «постоянства Я», побуждающее индивида поддерживать и охранять устойчивость однажды сложившейся «схемы самости», даже если она не вполне удовлетворительна. Именно стабильность и представляет своеобразную основу для прогнозирования своего поведения, ориентирования в будущем развитии событий.

7. 2. Принципы формирования Я-концепции личности

На сегодняшний день в рамках различных психологических традиций и школ накоплен огромный фактический материал, доказывающий зависимость Я-концепции от значимого социального окружения.

Формирование Я-концепции является весьма сложным процессом, рассматриваемым с позиций различных теоретических подходов, выдвигающих в качестве базовых те или иные принципы. Современная психология сводит их к четырем основным принципам: 1) *интериоризация, усвоение оценок других людей*; 2) *социальное сравнение*; 3) *самоатрибуция*; 4) *смысловая интеграция жизненных переживаний*.

Принцип интериоризации чужих оценок (зеркальное отражение). Вводя понятие зеркальной самости Ч. Кули, описывал ее как следствие воображений или предположений людьми решений других людей в отношении их самости. Эта же идея была скрупулезно проработана Дж. Мид. Рассматривающего процесс формирования представлений о самом себе, как интернализацию мнений и оценок значимых других. Появляясь на белый свет, человек не обладает какой-либо системой критериев оценки самого себя. Он усваивает эти оценки от других и формирует на этой основе собственную систему критериев и представлений. В многочисленных исследованиях, проведенных по данному вопросу показана зависимость Я-концепции от отношений с первичными воспитателями, ровесниками и иными значимыми другими. Это влияние со стороны значимых других особенно возрастает в отношении тех компонентов Я-концепции, для которых не имеется достаточных оснований для собственных заключений. При этом, это влияние особенно возрастает при единодушии оценивающих значимых других.

В исследованиях Розенберга (1973) было показано, что мы склонны рассматривать себя подобно тому, как нам кажется думают другие, являющиеся значимыми для нас и чьему мнению мы доверяем. Эти значимые другие представляют своеобразную внутреннюю референтную группу для нас. Причем внутренняя референтная группа может быть как реальной, так и гипотетической.

Социальное сравнение. С течением времени, по мере формирования собственной системы критериев самооценивания, человек начинает все больше внимания уделять сравнению себя с другими. Этот процесс, получивший название социального сравнения впервые стал объектом серьезного психологического анализа еще в работах Джеймса, а в последующем Л. Фестингера, разработавшего теорию социального сравнения.

Л. Фестингер показал, что, сравнивая себя с другими, индивид получает возможность оценки собственных способностей, привлекательности, качеств личности и корректности поведения или взглядов, не только о его достоинствах и недостатках, но и об уникальности.

Л. Фестингер выделяет две функции сравнения себя с другими: *нормативную и сравнительную*. В нормативном сравнении индивид научается нормам, ценностям и аттитюдам, которые могут быть интернализированы и стать регуляторами поведения. Сравнительная функция предоставляет человеку информацию о своих способностях, характеристиках и атрибутах. Л. Фестингер считал первичной функцией социального сравнения точную оценку способностей и аттитюдов. Как результат, он отмечал склонность людей сравнивать себя со сходными другими. Таким образом, формулируя содержание принципа социального сравнения можно сделать следующее определение – человек, формируя представления о самом себе, сравнивает, во-первых, свое настоящее с прошлым, а притязания с достижениями; во-вторых, он сравнивает себя с другими людьми.

Роль принципа социального сравнения в формировании Я-концепции была показана во многих исследованиях. Вуд обозначает три функции социального

сравнения: самооценка, саморазвитие и самовозвышения. В случае самооценки индивид сравнивает себя с другими для диагностирования и дифференциации информации о своих способностях. Получение этой информации создает основания для саморазвития. Наконец, саморазвитие создает предпосылки для самовозвышения.

Социальное сравнение является и необходимым условием саморазвития и самоизменения. Во-первых, человеку нужны координаты для самомониторинга изменений. Во-вторых, ему необходимо подтверждение реальности этих изменений, которое, опять-таки, осуществляется в сравнении себя с другими. В-третьих, ему необходимо внешнее подкрепление со стороны значимого окружения. По этой причине прогнозируя коррекционную работу по развитию тех или иных свойств и качеств личности, надо включать необходимость создания среды сравнения, на которой человек может фиксировать позитивную динамику. Если этой среды нет, становится сложным убедить человека в позитивных последствиях осуществляемых им действий.

Самопрезентация и самоверификация. Формирование Я-концепции включает и процессы самопрезентации и самоверификации. Формируя некоторый образ собственного Я, человек осуществляет своеобразную проверку точности этого образа и адекватности представлений о самом себе. Эта адекватность не может быть достигнута каким-либо иным путем кроме соотнесения с оценками, осуществляемыми другими людьми. В соответствии с принципом самопрезентации и самоверификации, формируя представления о том или ином аспекте собственного я, человек, *первое*, моделирует его в воображении, строит модель презентации, наконец, антиципирует возможные реакции на данное предъявление со стороны других людей, которые и выступают в качестве основного критерия адекватности – неадекватности. *Второе*, сравнивает антиципируемую реакцию с реальной и, в случае субъективной констатации совпадения, – укрепляется в осознании адекватности, в случае же несовпадения - предпринимает шаги по корректировке до момента совпадения. *Третье*, осуществляет текущий мониторинг адекватности, внося коррективы при необходимости.

Самоатрибуция. По мере накопления человеком некоторой суммы представлений о себе и об окружающем мире Я-концепция стабилизируется и человек в большей степени начинает полагаться либо на собственное мнение, либо на устойчивые оценочные шаблоны, зафиксированные в его опыте. Принцип самоатрибуции уходит своими теоретическими корнями в радикальный бихевиоризм Б.Ф.Скиннера и теорию самовосприятия Д. Бема, согласно которой индивид черпает информацию о своих эмоциях, установках и убеждениях из трех главных источников: из восприятия своих внутренних состояний, наблюдения своего открытого поведения и обстоятельств, в которых это поведение происходит. Чем слабее, противоречивее или непонятнее внутренние сигналы, тем больше человек опирается в своих суждениях о себе на наблюдаемые им факты своего внешнего поведения и его условия, то есть судит о себе по своим поступкам. Иными словами, наша Я-концепция в определенной степени есть результат наблюдения собственных действий: у нас часто нет четкого и ясного представления о том, чем мы являемся, и в этом случае мы смотрим на свои

действия и обстоятельства, в которых они происходят, а затем делаем вывод о собственных мотивах и аттитюдах, стоящих за поведением, в результате приходя ко все более ясному пониманию самих себя.

Таким образом, наблюдая за самими собой, наблюдая за тем, как относятся к нам другие, и, сравнивая себя с другими, мы начинаем понимать самих себя.

Смысловая интеграция. Перечисленные принципы не функционируют по отдельности, что они связаны друг с другом и доминирование одного из них соответствующим образом сказывается на других. Хотя интериоризация внешних оценок, социальное сравнение и самоатрибуция – психологически разные процессы, они взаимосвязаны и часто переходят друг в друга на основе принципа смысловой интеграции «образа Я».

Идея единства и смысловой интегрированности в формировании Я-концепции отмечалась И.С. Коном, подчеркивавшим, что это понятие сходно по своей сути с принципом «психологической центральности» М.Розенберга, согласно которому значение любого компонента самости зависит от его места в ее структуре (является он центральной или периферийной, главной или второстепенной, важной или неважной его частью), понятие смысловой интеграции – более емкое – подчеркивает не только системность, целостность «образа Я», но и его ценностно-смысловой характер, неразрывную связь когнитивных аспектов «самости» (что, насколько и благодаря чему осознается) с мотивационными. Часто человек в своих проявлениях демонстрирует диаметрально противоположные грани собственного Я, что создает сложности в описании и объяснении интегрированности его образа.

Тема 8 Динамика развития самости и механизмы ее психологической устойчивости

8.1 Возрастная динамика Я-концепции

8.2 устойчивость Я-концепции и механизмы ее поддержания

8.3 Когнитивные стратегии улучшения и защиты образа «Я»

8.1 Возрастная динамика Я-концепции

Общепризнанной считается точка зрения о том, что образ собственного Я первоначально неотделим от образа первичного воспитателя. Штерн выдвинула гипотезу, что в возрасте 9 месяцев «образ Я» у ребенка представлен лишь в виде отдельных жизненных эпизодов его социальных взаимодействий, представленный в виде "небольших, связанных кусков прожитых жизненных переживаний". Повторяющиеся эпизоды организуются и превербально воспроизводятся как обобщенные представления взаимодействий. Посредством различного рода комбинаций вербальных и невербальных реакций первичный воспитатель формирует реакции младенца, фиксируя их. Эти фиксации Штерн называет «аффективными настройками».

Большинство исследователей придерживаются точки зрения Дж. Мида о том, что о собственно Я-концепции можно говорить лишь при появлении способности осознавать роль других. В этом контексте можно говорить о том, что

рабочая Я-концепция личности ребенка начинает оформляться после одного года (Боулби 1969).

С обретением языка начинается процесс дифференциации Я-концепции. Значение языка для развития Я-концепции очевидно, поскольку развитие способности ребенка к символическому отражению мира помогает ему выделить себя из этого мира («Я», «мое», и т. д.) и дает первый толчок к развитию Я-концепции. С этого момента у ребенка начинает формироваться ряд схем самости. К 7-8 годам можно говорить о наличии у ребенка стабильной, хорошо дифференцированной Я-концепции.

Дэмон и Харт рассматривают процесс становления Я-концепции как стадийный, выделяя ряд последовательных стадий самопонимания. В раннем детстве самопонимание обычно сосредотачивается на характеристиках собственного состояния, предпочтениях и антипатиях. В среднем детстве дети предпочитают использовать социальное сравнение относительно значимых других, описывая себя в определенной системе координат. В ранней взрослости акценты смещаются на межличностные характеристики, наконец, в старости - на мировоззрение, философию и мораль.

М. Розенберг, подчеркивая полностью межличностный характер самости на протяжении всего ее становления и развития, отмечает, в то же время, возрастное изменение ее формы. У детей характерной особенностью является включение других в самоописание, взрослые же более склонны к включению в описания самих себя межличностных чувств, взаимодействий с другими людьми.

В целом, характеризуя возрастную динамику развития Я-концепции отмечается следующее: увеличение количества описательных категорий; рост гибкости и определенности в их использовании, повышение уровня избирательности, последовательности, сложности и интегрированности информации; использование все более тонких оценок и связей между ними; рост способности анализировать и объяснять поведение людей, увеличение внимания к изложению материала, желание сделать его более убедительным.

В процессе взросления образы Я становятся:

1. более дифференцированными и многокомпонентными;
2. более обобщенными, переходя от фиксации случайных, внешних признаков к более широким поведенческим характеристикам и, наконец, к глубоким внутренним диспозициям;
3. более индивидуальными и психологическими, подчеркивая скрытые детерминанты и мотивы поведения, а так же свои отличия от других людей;
4. собственное Я кажется более устойчивым;
5. возникает и постепенно усиливается разграничение и противопоставление наличного и идеального (желаемого, должного) «Я»;
6. меняется удельный вес и значимость осознаваемых компонентов и свойств самости.

8.2 Устойчивость Я-концепции и механизмы ее поддержания

У.Джеймс считал, что центральное, глобальное «Я» к тридцати годам застывает, как штукатурка», но у нас также есть множество различных социальных «Я», которые мы проявляем в различных социальных взаимодействиях.

Маркус и Нириус утверждают, что «Я»–концепция в любой данный момент времени — это в действительности рабочая «Я»-концепция, которая открыта к изменениям в ответ на новый опыт, новые реакции и новую информацию, имеющую отношение к личности человека. Тем не менее, в представлениях человека о себе отмечается существенный элемент стабильности

Одной из важнейших функций Я-концепции является – обеспечение внутренней согласованности. Чем сложнее и многообразнее деятельность индивида, чем более дифференцированным и тонким становится его самосознание, тем труднее поддержание внутренней согласованности и устойчивости «Я». Человеческая психика имеет для этой цели целый ряд средств самоподдержания, которые З.Фрейд, впервые обративший на них серьезное внимание, назвал защитными механизмами, с помощью которых из сознания вытесняется неприемлемая для него информация о мире и о самом себе.

Многие психологи (Г.Олпорт, Э.Хилгард, Г.Мёрфи и другие) полагают, что одним из центральных объектов психологической защиты является именно «образ Я», причем защищать его приходится не только в чрезвычайных, стрессовых ситуациях, но постоянно, ежечасно.

Если новый опыт, полученный индивидом, согласуется с существующими представлениями о себе, он легко ассимилируется, входит в Я-концепцию. Если новый опыт не вписывается в существующие представления, противоречит уже имеющейся Я-концепции, он может отторгаться. Противоречивый опыт может усваиваться с помощью защитных механизмов (т.е. избирательного, субъективного интерпретирования новой информации), которые позволяют удерживать Я-концепцию в уравновешенном состоянии, поддерживает ее устойчивость даже если реальные факты ставят ее под угрозу.

В настоящее время описано большое количество различных механизмов психологической самозащиты. Анна Фрейд в своей книге «Психология Я и защитные механизмы» указывает, что в работах Фрейда насчитывается около девяти механизмов защиты. Сама Анна Фрейд насчитывает 15 самостоятельных механизмов. В дальнейшем последователи психоанализа чрезвычайно расширили перечень защитных механизмов. В работе шведского психоаналитика Х. Себэка, посвященной анализу современных представлений о защитном процессе, приводится список из 27 защитных механизмов.

Тем не менее, лишь часть из этих механизмов имеет отношение к плоскости социально-психологической самозащиты, направленной на поддержание устойчивости представлений человека о самом себе и окружающем его социальном мире.

К конкретным механизмам, которые обеспечивают устойчивость Я-концепции, относятся следующие.

Вытеснение – подавление, исключение из сознания информации, вносящей напряжение и тревогу в сознание. Сталкиваясь с тревожной информацией человек предпринимает целенаправленные неосознаваемые усилия для того, чтобы "честно" забыть ее, обеспечивая сохранение позитивного самоотношения. Примером применения такого рода защиты является целенаправленное выталкивание из сознания собственных негативных действий, а так же событий, отрицательно характеризующих личность.

Подавление – блокирование неприятной, нежелательной информации, осуществляемое при переводе ее из воспринимающей системы в память, либо при выводе из памяти. Нежелательная информация маркируется таким образом, что бы в последующем не воспроизводиться. Исследования когнитивных психологов показали наличие существенных сложностей связанных с припоминанием информации, вызывающей отрицательные эмоции.

Отрицание – стремление избежать новой информации, несовместимой со сложившимися представлениями. Человек становится невосприимчив к тем граням своей жизни, которые чреватые для него неприятными ощущениями. В данном случае имеет место своеобразная "страусиная" стратегия, выражающаяся в том, что человек ничего не хочет видеть и слышать, неосознаваемо тревожась, что выстроенный им иллюзорный мир рухнет.

Избегание – тенденция избегания фрустрирующей ситуации или объектов, ассоциирующихся с неприятными воспоминаниями. Этим механизмом проявляется в стремлении людей не встречаться со знакомыми, оказавшимися свидетелями их негативных проявлений, а так же мест, напоминающих о неприятных событиях.

Обособление – изоляция, обособление внутри сознания особых зон, связанных с травмирующими факторами, часто ведущие к расщеплению, диссоциации личности. В рамках сохранения "собственного лица" люди часто как бы обособливают свои негативные действия, объясняя себе их тем, что они вынуждены экстраординарными обстоятельствами. В обычных обстоятельствах эти действия просто не имели бы места. Так, человек, совершивший хамский поступок, вызвавший осуждение, начинает выгораживать себя, ссылкой на вынудившие его обстоятельства.

Рационализация – самообман, попытка рационально обосновать абсурдный импульс или идею. Примером рационализации является стремление найти у несимпатичного человека уймы несуществующих недостатков. Причем рационализация может быть как негативно, так и позитивно валентной. Примером позитивно валентной рационализации является кумирозация или идеализация героя, вождя, идола и т.п. В частности, влюбленные часто приписывают друг другу набор качеств объективно не присутствующих, что часто создает основу для последующих разочарований. Логика тут простая - моим избранником может быть только идеал, а следовательно у него должен быть такой набор позитивных характеристик.

Проекция – бессознательный перенос собственных чувств, влечений, качеств на другое лицо. Нечистый на руку рассматривает и всех остальных как таких же. Курильщик снимает тревогу находя себе подобных. Двоечник вос-

становившая позитивное самоотношение в случае нахождения "друзей по несчастью". Как и в случае рационализации можно говорить о позитивно и негативно-валентных разновидностях. В случае позитивно-валентной проекции человек начинает проецировать свои позитивные качества на избранного другого, забывая, что присутствие их вовсе не является нормой.

Идентификация – разновидность проекции, неосознаваемое отождествление себя с другим человеком и перенос на себя желательных свойств и качеств. Особенно характерна для младшего возраста, в котором часты случаи ролевой идентификации с героем. Ребенок начинает верить в то, что он Рембо и ощущает себя сильным и уверенным.

Конверсия – изменение значения, содержания явления на более приемлемое. Человек обозначает то или иное негативное деяние более мягким термином, тем самым уменьшая остроту переживаний. Не украл, а взял, не сбежал, а ушел и т.п. Причем, конверсия часто используется и для успокоения общественного самосознания.

Регрессия – замена значимой, но труднодостижимой цели на менее значимую, но легче достижимую. В данном случае человек, опасаясь возможной неудачи в решении сложной задачи (например, поступления в престижный ВУЗ) выбирает задачу попроще, а для себя рассказывает "сказку" о том, что образование можно получить везде, прилагая соответствующие усилия и обладая способностями, в наличии которых у себя он не сомневается.

Компенсация – неудачи в одной сфере деятельности компенсируются сверхдостижениями в другой. Примером компенсации является "уход" в работу, семью и т.п.

Фантазия – использование в качестве заместителей достижений их образов. Человек достигает в мечтах глобальных целей и удовлетворяется. Примером такого рода является маниловщина.

Формирование реакций – включает подчеркивание представлений и характеристик, противоположных наличным недостаткам. Например, мать, неосознаваемо ненавидящая ребенка, всячески демонстрирует свою любовь к нему, человек, склонный к гомосексуализму – становится Доном Жуаном.

К. Роджерс предложил только два механизма защиты, которые используются человеком для сведения к минимуму осознания несоответствия внутри "Я" или между "Я" и переживанием: *искажение восприятия и отрицание*.

По К. Роджерсу, защитное поведение сохраняет существующую структуру «Я» и не позволяет человеку потерять самоуважение. *Искажение восприятия* имеет место, когда несоответствующее переживание допускается в сознание, но только в форме, которая делает его совместимым с каким-либо аспектом Я-образа человека. Роджерс иногда объясняет такое выборочное восприятие как рационализацию. Переживание воспринимается сознанием, но его истинный смысл остается непонятым. В случае отрицания, менее встречаемой, с точки зрения Роджерса, защитной реакции, человек сохраняет целостность своей Я-структуры, полностью уходя от осознания угрожающих переживаний.

Отрицание встречается каждый раз, когда человек отказывается признать себя, что переживание имело место. Если стратегия отрицания доведена до

крайности, могут иметь место тяжелые психологические последствия. Роджерс указывал, что отрицание может привести к паранойе, бреду и к множеству других психических расстройств. По К. Роджерсу, если между «Я» и текущими переживаниями существует значительное несоответствие, то защита «Я» может стать неэффективной. В таком состоянии несоответствующие переживания точно символизируются в сознании, и самооценка разрушается.

8.3 Когнитивные стратегии улучшения и защиты образа «Я»

Люди хотят видеть себя в положительном свете по крайней мере по двум причинам.

Во-первых, положительное мнение о себе приносит веру в то, что они эффективны, а эта вера помогает аккумулировать энергию, необходимую для того, чтобы этих целей достигнуть (Бандура, 1977). С этой точки зрения позитивный взгляд на себя ведет к успеху.

Во-вторых, отношение к самим себе показывает, насколько хорошо идут дела в социальной жизни.

К когнитивным стратегиям, которые люди используют для того, чтобы улучшить или защитить свой образ, относят *социальное сравнение*. Как известно, социальное сравнение — это один из способов формирования и развития Я-концепции, но оно может быть использовано и с целью представить самих себя в лучшем свете. Для этого можно использовать *нисходящее социальное сравнение*, то есть сравнение себя с кем-то, кто менее удачлив, менее способен, менее привлекателен и т.д. Нисходящее сравнение может улучшить или защитить «образ Я» только тогда, когда другой человек находится в положении явно менее благополучном. Поэтому люди часто ищут способы принизить других людей или поставить себя выше их.

Иногда люди могут формировать положительный взгляд на себя с помощью *восходящего социального сравнения* — сравнивая себя с теми, кто находится в относительно лучшем положении. Эта стратегия может быть и опасной для человека. С одной стороны, она может принести пользу, побуждая улучшать собственные достижения. С другой стороны, такая стратегия несет в себе риск, поскольку может снизить самооценку. Поэтому они стараются убедить себя, в том, что находятся примерно на том же уровне.

Существует несколько свидетельств, подтверждающих гипотезу о том, что люди испытывают желание связать себя с теми, кто кажется им более состоятельным. Для этого они часто подчеркивают, что они имеют какое-то отношение к тем, кто уже добился успеха и уважения, или повышают статус людей или событий, с которыми ощущают себя прочно связанными (видят в выгодном свете своих друзей, родственников и социальные группы, к которым принадлежат).

Таким образом, желание улучшить и защитить собственный внутренний образ влияет на то, к кому обращается наше внимание и что мы о них думаем. Применяя стратегию нисходящего сравнения, мы фокусируем внимание на тех, кто в чем-то хуже нас, и думаем о них как об отличающихся от нас и менее достойных уважения людях. Иногда мы используем также стратегию восходяще-

го сравнения, сосредоточивая свое внимание на тех, кто в чем-то лучше нас, в надежде, что нам удастся воспользоваться «отраженной славой».

Д. Майерс отмечает еще один ресурс поддержания позитивного самоотношения или оправдания собственных деяний – возможность множественной интерпретации событий, наделение их самыми разнообразными смыслами (особенности атрибутирования).

Эта возможность переинтерпретации в целях сохранения позитивного самоотношения, а в конечном итоге устойчивости Я-концепции, обозначается Д. Майерсом как *самоудовлетворяющие предубеждения или тенденции*. К ним относятся:

- готовность человека воспринять все то, что говорится о его успехах, отнеся успех на счет собственных способностей и усилий, а неудачи приписать влиянию внешних факторов — например, невезению или изначальной «неразрешимости» проблемы;

- приписывание большего значения тому, что хорошо получается;

- эффект ложного консенсуса – переоценка количества людей, которые мыслят и поступают так же, как и мы.

- склонность выдвигать в качестве критериев оценки других людей собственных сильных сторон. Чем выше мы оцениваем какие-то свои способности и качества (ум, настойчивость, чувство юмора), тем чаще используем именно их в качестве основы для оценки других;

- объяснение причинности, направленное на поддержание самоудовлетворенности (человек отбирает причины, устраивающие его, и игнорирует - не устраивающие);

- сравнения в собственную пользу (избирается устраивающая система координат или эталонов и провозглашается единственно верной);

- переоценка желательности именно совершенных действий в данной ситуации (я не мог поступить иначе);

- забывание прошлого в выгодном для себя свете;

- стремление к нахождению дополнительных возможностей самооправдания при невозможности избавиться от воспоминаний о совершенных негативных действиях;

- преувеличение объективности результатов проверки собственных действий в случае их позитивности;

- склонность к эгоцентризму, проявляющаяся в преувеличении собственной – ответственности за действия других людей при объективно весьма незначительной роли для них (стремление дать совет при отсутствии просьбы о нем);

- склонность к рассмотрению собственных поведенческих мотивов как более позитивных, а мотивов других людей - как менее позитивных (я помог по причине собственной альтруистичности, он – из-за корысти);

- нереалистичский оптимизм в отношении будущего развития событий.

Общая направленность перечисленных самоудовлетворяющих предубеждений очевидна – сохранение позитивного самоотношения.

Тема 9 Социализация личности

9.1 Понятие социализации

9.2 Теоретические подходы к проблеме социализации

9.3 Механизмы социализации

9.4 Институты социализации

1. Понятие социализации

Одними из важнейших социально-психологических вопросов является, вопрос о том, как человек развивается и как он входит в социальную жизнь? В социальной психологии данная проблематика обычно ассоциируется с категорией «социализация». Само понятие «социализации» было введено в социальную психологию в 1940-50 годы в работах А. Бандуры и Дж. Колемана, которые изучали особенности формирования социального опыта личности.

Социализация — это процесс, посредством которого люди усваивают правила поведения, а также системы убеждений и установок, позволяющие индивиду успешно действовать в качестве члена общества (М. Хьюстон, В. Штрёбе, 2004). В процессе социализации человека осуществляется его вооружение инструментами адаптации к социальному миру.

В зарубежных исследованиях к феноменологии социализации относят социальное поведение в целом, а так же про- и асоциальное поведение и моральное развитие, в частности, и большинство современных исследований посвящено именно этим проблемным вопросам. Более того, сталкиваясь с проявлениями асоциальности в поведении, общество формирует своеобразный социальный заказ социальным психологам на изучение проблематики социализации.

В отечественной психологии в качестве ведущих феноменов социализации выделяют – усвоение стереотипов поведения, действующих социальных норм, обычаев, интересов, ценностных ориентиров социальной среды, в которой он функционирует. Без этих ориентиров социальное взаимодействие человека становится невозможным, более того под угрозой становится и его выживание как биологического существа.

В системе отечественной психологии употребляются два термина в качестве синонимов социализации: развитие личности и воспитание. Формирование личности не исчерпывается понятием «социализации», не сводимо только к нему. Развитие личности осуществляется, как минимум, посредством двух процессов: социализация и саморазвитие личности. Таким образом, в социализации личность выступает как объект социального воздействия. В процессе развития – личность выступает не только как объект, но и субъект социальных отношений, способный оказывать воздействие на другого человека и на себя, т.е. не сбрасывается со счетов активность самой личности.

Социализация осуществляется через ряд условий, которые могут быть названы факторами. Факторами социализации являются – целенаправленное воспитание, обучение и случайные социальные воздействия в процессе деятельности и общения. Воспитание и обучение (в узком смысле) – это специально организованная деятельность с целью передачи социального опыта индивиду (ребенку) и формирования у него социально желательных стереотипов поведения, качеств и свойств личности. Социализация может осуществляться и сти-

хийно. Случайные социальные воздействия имеют место в любой социальной ситуации, т.е. когда взаимодействуют два или более индивидов.

Г.М.Андреева определяет *социализацию как процесс трансляции норм и ценностей, позволяющих формировать и расширять социальные связи личности с миром в трех основных сферах – предметной деятельности, общении и самосознании*. Важнейшие трансляторы норм и ценностей – большие и малые группы.

Основные направления социализации, соответствуют ключевым сферам жизнедеятельности человека: поведенческой, эмоционально-чувственной, познавательной, бытийной, морально-нравственной, межличностной. Таким образом, в процессе социализации люди обучаются тому,

- как себя вести,
- как эмоционально реагировать на различные ситуации, переживать и проявлять различные чувства;
- каким образом познавать окружающий социальный и физический мир;
- как организовывать свой быт;
- каких морально-этических ориентиров придерживаться;
- как эффективно участвовать в выстраивании формальных и неформальных взаимоотношений и многое, многое другое.

От того, каков будет процесс социализации, во многом определяется и последующая гармония или дисгармония социального бытия человека.

2. Теоретические подходы к проблеме социализации

Поскольку сегодня нельзя говорить о наличии какого-либо общепризнанного подхода к социализации, целесообразно рассмотрение обозначенной проблемной области посредством представления широкого спектра подходов, наработанных в разных психологических традициях.

Психодинамический подход как наиболее продуктивный и разноплановый, объединяет исследователей, придерживающихся позиции о решающем значении для будущего личности раннего детства. Психодинамическая теория развития основывается на 2-х предпосылках.

Первая, или генетическая, делает упор на том, что переживания раннего детства играют критическую роль в формировании взрослой личности. Фрейд был убежден, что основной фундамент личности закладывается в очень раннем возрасте, до 5-ти лет.

Вторая предпосылка состоит в том, что человек рождается с определенным количеством сексуальной энергии (либидо), которая затем проходит в своем развитии через несколько психосексуальных стадий.

3.Фрейд рассматривал ребенка как импульсивного, эмоционально несдержанного и не способного регулировать удовольствия. Согласно Фрейду все стадии тесно связаны с эрогенными зонами, т.е. чувствительными участками тела. Он был убежден, что эрогенные зоны являются потенциальными источниками напряжения и что манипуляции в области этих зон ведут к снижению

напряжения и вызывают приятные ощущения. Так, кусание или сосание вызывает оральное удовольствие и т.д.

Таким образом, наименования стадий основаны на названиях областей тела, стимуляция которых приводит к разрядке энергии либидо.

Термин «психосексуальный» (стадии) подчеркивает, что главным фактором, определяющим развития человека, является сексуальный инстинкт, который прогрессирует от одной эрогенной зоны к другой в течение жизни человека.

Фрейд выделяет два важных фактора развития – фрустрация и сверхзаботливость. В случае фрустрации психосексуальные потребности ребенка (например, сосание, кусание или жевание) пресекаются родителями, воспитателями и др. и поэтому не находят оптимального удовлетворения.

При сверхзаботливости со стороны родителей ребенку предоставляется мало возможностей (или вообще нет) самому управлять своими внутренними функциями. В результате у ребенка формируется чувство зависимости и некомпетентности.

В любом случае, как считал Фрейд, в результате происходит чрезмерное скопление либидо в той стадии, на которую пришлось фрустрация или сверхзаботливость, и происходит фиксация – задержка или остановка на определенной психосексуальной стадии. В зрелые годы это может выразиться в виде «остаточного» поведения, т.е. будут сформированы определенные черты характера, ценности, установки. Например, упорное сосание пальца 10-летним мальчиком свидетельствует о фиксации на оральной стадии.

Таким образом, дети проходят ряд стадий психосексуального развития. На каждой стадии интересы ребенка и окружающих его людей (родителей, педиатров, родных, учителей и т.д.) сосредоточены вокруг какой-то определенной части тела (эрогенной зоны), которая служит источником получения удовольствий. Для каждой стадии характерен конфликт между стремлением к удовольствию и ограничениями, накладываемыми сначала родителями, а потом и «Суперэго».

По его мнению социализация начинается с момента подавления обществом инстинктивных мотивов к достижению удовольствия. Проблемы во взаимоотношениях ребенка с родителями и определяют своеобразие последующего развития.

Фрейд выделил четыре последовательных стадии развития личности: оральную, анальную, фаллическую и генитальную. В эту схему развития Фрейд включил и латентный период, который в норме приходится на промежуток между 6 и 7 годами жизни ребенка и началом половой зрелости (6-12 лет).

Первые три стадии развития охватывают возраст от рождения до 5 лет и называются прегенитальными стадиями, поскольку зона половых органов еще не стала главенствующей в становлении личности. Четвертая стадия совпадает с началом пубертата (полового созревания).

Оральная стадия (от рождения до 2-х лет). На этой стадии эрогенной зоной является рот. Энергия младенца направлена на то, чтобы получить удовлетворение через рот (в основном, прием пищи, и сосание, кусание каких-то

предметов). Фрейд был убежден, что рот остается важной эрогенной зоной в течение всей жизни человека. Даже в зрелости можно наблюдать остаточные проявления орального поведения – жевание резинки, обкусывание ногтей, курения, поцелуев и переедания. Оральная стадия заканчивается, когда прекращается кормление грудью. Все дети испытывают трудности отлучения от груди, т.к. это лишает их соответствующего удовольствия. Чем больше эти трудности, тем сильнее концентрация либидо на оральной стадии. Фрейд выдвинул постулат, согласно которому у ребенка, который получал чрезмерную или недостаточную стимуляцию в младенчестве, скорее всего в дальнейшем сформируется орально-пассивный тип личности. Человек этого типа – веселый и оптимистичный, ожидает от окружающих материнского отношения к себе и постоянно ищет одобрения любой ценой. Доверчив, пассивен и чрезмерно зависим.

В течение второй половины первого года жизни начинается вторая фаза оральной стадии – *орально-агрессивная, или орально-садистическая фаза*. У младенца появляются зубы, и теперь кусание и жевание (а не сосание) становятся средствами выражения фрустрации, которая вызвана отсрочкой удовлетворения. Фиксация на этой фазе выражается у взрослых в таких чертах как любовь к спорам, пессимизм, сарказм, циничное отношение к окружающему.

Чрезмерное удовлетворение на стадии грудного вскармливания может привести к тому, что, став взрослым, человек будет предельно самостоятельным без видимых на то оснований. И, наоборот, неудовлетворенность, неприятные ощущения в этот период могут обусловить формирование очень зависимого взрослого.

О людях, которые постоянно раздражены, агрессивны или саркастичны, склонны к перееданию, грызут ногти, много говорят, курят, любят жевательную резинку, леденцы, З.Фрейд сказал бы, что «все они застряли на оральной стадии развития».

Анальная стадия. От 18 месяцев до 3-его года жизни. Маленькие дети получают удовольствие от задержания и выталкивания фекалий. Они постепенно научаются усиливать удовольствие путем отсрочки опорожнения кишечника. Фрейд был убежден, что способ, которым родители приучают ребенка к туалету оказывает влияние на его более позднее личностное развитие. Он утверждал, что все будущие формы самоконтроля и саморегуляции берут начало в анальной стадии.

Существуют две тактики поведения родителей по приучению детей к туалету. Одни родители ведут себя негибко и требовательно, настаивают, чтобы ребенок сейчас же сходил на горшок. В ответ ребенок может отказаться и у него начнутся запоры. Если эта тенденция «удерживания» распространяется на другие виды поведения, у ребенка может сформироваться анально-удерживающий тип личности – необычайно упрям, скуп, методичен и пунктуален.

Другой вариант анальной фиксации, обусловленный родительской строгостью в отношении туалета, – анально-выталкивающий тип – ему характерны склонность к разрушению, беспокойство, импульсивность и даже садистическая жестокость.

Другие родители, наоборот, поощряют своих детей к регулярному опорожнению кишечника и щедро хвалят их за это. С точки зрения Фрейда, такой подход, поддерживающий старания ребенка контролировать себя, воспитывает позитивную самооценку и даже может способствовать развитию творческих способностей.

Фаллическая стадия. Между 3 и 6 годами интересы ребенка, обусловленные либидо, сдвигаются в новую эрогенную зону, в область гениталий. На этой стадии дети могут рассматривать и исследовать свои половые органы, мастурбировать и проявлять заинтересованность в вопросах, связанных с рождением и половыми отношениями. Фрейд считал, что большинство детей понимают суть сексуальных отношений более ясно, чем полагают родители. Дети могут оказаться свидетелями полового акта родителей и воспринимают половой акт как агрессивные действия отца по отношению к матери.

Описание именно этой стадии стало предметом серьезных споров и недопонимания. Конфликт на этой стадии состоит в том, что Фрейд назвал эдиповым комплексом (у девочек - комплекс Электры). Описание этого комплекса Фрейд заимствовал в трагедии Софокла «Царь Эдип», в которой Эдип, царь Фив, непреднамеренно убил своего отца и вступил в кровосмесительную связь с матерью. Когда Эдип понял, какой – чудовищный грех он совершил, он ослепил себя. Этот миф, по мнению Фрейда, символизирует неосознанное желание каждого ребенка обладать родителем противоположного пола и одновременно устранить родителя одного с ним пола.

В возрасте между 5 и 7 годами эдипов комплекс разрешается: мальчик вытесняет из сознания (подавляет) свои сексуальные желания в отношении матери и начинает идентифицировать себя с отцом (перенимает его черты). Этот процесс выполняет несколько функций:

- мальчик приобретает набор ценностей, моральных норм моделей пологолевого поведения, которые показывают, что значит быть мужчиной;
- он интернализует родительские запреты и основные моральные нормы, что является почвой для формирования суперэго.

Версия эдипова комплекса у девочек получила название комплекса Электры. Электра уговаривает своего брата Ореста убить их мать и ее любовника и таким образом отомстить за смерть отца. С возрастом девочка также подавляет свое тяготение к отцу и идентифицируется с матерью.

Взрослые мужчины с фиксацией на фаллической стадии ведут себя дерзко, они хвастливы и опрометчивы, стремятся добиваться успеха и постоянно доказывают свою мужественность путем безжалостного завоевания женщин (поведение по типу Дон Жуана).

У женщин фаллическая фиксация приводит к склонности флиртовать, обольщать, к беспорядочным половым связям. Некоторые женщины, наоборот, могут бороться за главенство над мужчинами, могут быть настойчивыми и самоуверенными. По мнению Фрейда, импотенция и фригидность являются следствием неразрешенных проблем эдипова комплекса.

Латентный период. В промежутке от 6-7 лет до начала подросткового возраста. Фаза сексуального затишья.

Генитальная стадия. С наступлением половой зрелости восстанавливаются сексуальные и агрессивные побуждения. Либидозная энергия возвращается к половым органам. Согласно Фрейду, все индивидуумы проходят в раннем подростковом возрасте через гомосексуальный период. Новый взрыв сексуальной энергии подростка направлен на человека одного с ним пола (на учителя, соседа, сверстника). Но постепенно объектом энергии либидо становится партнер противоположного пола, и начинается ухаживание.

Генитальный характер – это идеальный тип личности в психоаналитической теории. Это человек зрелый и ответственный в социально-сексуальных отношениях. Однако, если в раннем детстве были разные травматические переживания с соответствующей фиксацией либидо, то нормальное вхождение в генитальную стадию становится трудным, если не невозможным.

Последователи Фрейда не были столь категоричны в выдвигании сексуальности в качестве ведущего мотива. Э. Эриксон в своих теоретических построениях уделял больше внимания социальным, культурным историческим факторам и выделил ряд стадий *психосоциального* развития личности.

1. *Доверие – недоверие* (грудной возраст). Развитие ребенка определяется почти исключительно общением с ним взрослых людей, в первую очередь, матерью. Уже здесь могут возникать предпосылки к проявлению в будущем стремления к людям или отстраненность от них.

Нормальная линия развития – доверие к людям как взаимная любовь, привязанность, взаимное признание родителей и ребенка, удовлетворение потребностей детей в общении и их жизненно важных потребностей.

Аномальная линия развития – недоверие к людям как результат плохого обращения матери с ребенком, игнорирования, пренебрежения им, лишение любви. Слишком раннее или резкое отлучение от груди, его эмоциональная изоляция.

2. *Автономия – стыд и сомнения.* (1-2года). Определяет формирование у ребенка таких личностных качеств, как самостоятельность и уверенность в себе. Их становление опять же зависит от характера общения и обращения взрослых с ребенком.

Нормальная линия развития - Ребенок смотрит на себе как на самостоятельного, но еще зависимого от родителей человека.

Аномальная линия – сомнение в себе или гипертрофированное чувство стыда. Ребенок чувствует свою неадекватность, сомневается в своих способностях, испытывает лишения, недостатки в развитии элементарных двигательных навыков (например, хождение). Слабо развита речь, сильное желание скрыть свою ущербность от окружающих людей. Чувство стыда.

3. *Инициатива – чувство вины* (3-5 лет).

Нормальное развитие – активность, живое воображение, активное изучение окружающего мира, подражание взрослым, включение в полоролевое поведение, инициативность.

Аномальное развитие – Пассивность, Вялость, отсутствие инициативы, инфантильное чувство зависти к другим детям и людям, подавленность, уклончивость, отсутствие признаков полоролевого поведения, чувство вины.

4. Трудолюбие – неполноценность (5-11 лет).

Нормальное развитие - выраженное чувство долга и стремление к достижениям, развитие познавательных и коммуникативных умений и навыков. Постановка перед собой и решение реальных задач, нацеленность фантазии и игры на лучшие перспективы, активное усвоение инструментальных и предметных действий, ориентация на задачу.

Аномальное развитие – чувство собственной неполноценности. Слабо развитые навыки, избегание сложных заданий, ситуаций соревнования с другими, чувство обреченности на то, чтобы всю жизнь оставаться посредственностью. Конформность, рабское поведение, чувство тщетности прилагаемых усилий при решении разных задач.

5. Становление индивидуальности (идентификация) – ролевая диффузия (юность) (11-20 лет).

Нормальное развитие – жизненное самоопределение. Развитие временной перспективы – планов на будущее, самоопределение в вопросах: каким быть? Кем быть? Четкая полая поляризация в формах поведения. Формирование мировоззрения. Взятие на себя лидерства в группах сверстников и при необходимости подчинение им.

Аномальное развитие – путаница ролей. Смещение и смешение временных перспектив: мысли не только о будущем, но и о прошлом. Сильно выраженное стремление разобраться в самом себе в ущерб отношениям с внешним миром. Полоролевая фиксация. Смещение форм полоролевого поведения, ролей в лидировании. Потеря трудовой активности. Путаница в моральных и мировоззренческих установках.

6. Интимность – одиночество (начало взрослого периода, 20-40-45 лет).
Нормальное развитие - близость к людям, стремление к контактам с людьми, желание посвятить себя другим людям. Рождение и воспитание детей. Любовь и работа. Удовлетворенность личной жизнью.

Аномальное развитие – изоляция от людей. Избегание близких, интимных отношений с людьми. Трудности характера, неразборчивые отношения и непредсказуемое поведение. Непризнание, изоляция, первые симптомы отклонений в психике. Состояние одиночества.

7. Творческая активность – застой (средний возраст – 40-45- 60 лет).

Нормальное развитие – творчество. Продуктивная и творческая работа над собой и с другими людьми. Зрелая, полноценная и разнообразная жизнь, удовлетворенность семейными отношениями, гордость за своих детей. Обучение и воспитание нового поколения.

Аномальное развитие – застой. Эгоизм, эгоцентризм, непродуктивность в работе. Ранняя инвалидность. Исключительная забота о самом себе, всепрощение себя.

8. Умиротворение – отчаяние (старость – свыше 60 лет).

Нормальное развитие – полнота жизни. Постоянные раздумья о прошлом, его спокойная взвешенная оценка. Принятие прожитой жизни. Способность примириться с неизбежным. Понимание того, что смерть не страшна. Состояние умиротворения.

Аномальное развитие – отчаяние. Ощущение того, что жизнь прожита зря, что времени осталось слишком мало, что оно летит слишком быстро. Осознание бессмысленности, потеря веры в себя и других людей. Желание прожить жизнь заново, стремление получить от нее больше, чем было получено. Ощущение отсутствия в мире порядка, наличия в нем доброго, разумного начала. Боязнь приближающейся смерти.

Основной смысл личностного развития в юности и отрочестве заключается в том, что приобретаются новые жизненные и социальные роли, а это заставляет человека по-новому смотреть на многие вещи.

На каждой из 8 стадий человек испытывает специфический кризис, суть которого составляет конфликт между противоположными состояниями сознания и психики.

Э. Эриксон полагал, что успешное разрешение конфликтов приводит к относительно беспроblemному существованию, заканчивающемуся формированием определенных личностных качеств, в совокупности составляющих определенный тип личности. Неудачное разрешение конфликта на какой-либо стадии провоцирует кризис и переходя на новую стадию человек привносит в нее шлейф прошлых проблем. Это усложняет разрешение присущего этой стадии конфликта.

Бихевиористский подход. В отличие от других психологических традиций, бихевиористы рассматривают человека без выделения каких-либо этапов или стадий в его развитии. Основным в развитии личности они считают расширение репертуара поведения, которое достигается путем научения. Концентрируясь на проблематике научения, они выделяют три его типа: *классическое обусловливание; оперантное обусловливание; научение через моделирование.*

Основными механизмами усвоения нового опыта в классическом бихевиоризме выступают поощрение и наказание, а так же научение через моделирование, умелая комбинация которых при условии контроля окружения и позволяет формировать заданное поведение. Теоретики социального научения утверждают что позитивное подкрепление родителями социально санкционированных действий является одним из принципиальных механизмов, посредством которого индивид развивает осведомленность о том, что является истинной, а что ложью. Наиболее проблемным вопросом для теоретиков научения является вопрос о том, насколько вероятно, что дети интернализуют поведение подкрепляемое взрослыми.

В рамках поведенческой традиции накоплен огромный фактический материал по формированию и модификации поведения, описан большой перечень закономерностей, эффектов, схем подкрепления и т.д. Вместе с тем, исходное игнорирование внутренней активности как ведущей детерминанты социализации создало множество проблем и, в конечном счете вынудило трансформацию бихевиоризма в социально-когнитивно-поведенческий подход с его принципом взаимного детерминизма.

В случае научения через моделирование усвоение социального опыта осуществляется либо через непосредственное наблюдение, либо через моделирование. Ведущий представитель социально-когнитивно-поведенческого подхо-

да А. Бандура отмечает, что дети приходят к усвоению жизненного опыта в процессе активного участия в переработке поступающей информации, в конечном счете, интернализуя поступающую информацию таким образом, чтобы привлекать ее к саморегуляции поведения при условии отсутствия моделей или подкрепляющих агентов.

Когнитивные теории. В когнитивной традиции акценты делаются, прежде всего, на развитие познавательной сферы личности, как и в психодинамической традиции процесс развития часто рассматривается как стадийный, в котором предыдущая стадия выступает в виде своеобразного подготовительного этапа для последующей. Наиболее популярной в течении многих последних десятилетий являлась модель, предложенная Жаном Пиаже. Пиаже выделяет четыре стадии развития:

1. *Сенсомоторная* (от рождения до 18-24 месяцев) и характеризующаяся формированием способности сохранять в памяти образы предметов окружающего мира, до завершения этой стадии детям кажется, что предметы перестают существовать, когда они на эти предметы не смотрят;

2. *Предоперациональная* (от 2 до 7 лет), когда дети учатся различать символы и их значения;

3. Стадию *конкретных операций* (от 7 до 11 лет), характеризующаяся научением мысленному совершению действий, которые раньше они выполняли только руками

4. *Формальных операций* (с 12 до 15 лет), характеризующуюся овладением подростками навыками решения абстрактных математических задач и логических задач, осмысливать нравственные проблемы, рассуждать о будущем.

Применительно к процессу собственно социализации представляют интерес рассуждения Пиаже *о нравственном развитии ребенка*. Пиаже отмечал наличие различий между умственным и нравственным развитием ребенка, которое в большей степени определяется опытом общения с первичными воспитателями. Пиаже выделял три стадии морального развития: аморальную, гетерономную и автономную.

На *аморальной* стадии ребенок не обращает внимания на моральные значения и его поведение регулируется преимущественно извне - взрослыми и более старшими ровесниками.

На стадии *гетерогенной морали* (5-10 лет) ребенок становится осведомленным о правилах, регулирующих поведение и это создает основания для понимания морали, способности отличать истинное от ложного. Тем не менее для ребенка источник правил является внешним - он предоставляется взрослыми, что и создает подоплеку для одностороннего понимания морали – гетерогенности. Пиаже так же утверждает, что в силу присущего детям эгоцентризма у них доминирует скорее объективный аспект события нежели субъективный.

На стадии *автономной морали* формируется способность к осознанию взаимной силы правил морали. После ассимиляции многих правил и научения их реализации в поведении, дети начинают выяснять какие правила должны применяться в отношении других людей. Правила перестают быть ригидными

и у ребенка формируется ощущение собственной автономности в их применении.

Теория нравственного развития Л.Колберга. Нравственное или моральное развитие стало объектом специального анализа другого выдающегося представителя когнитивной традиции Л. Колберга. Он показал наличие взаимосвязи между моральным обоснованием и умственным развитием. Разработанная им теория описывает поведение человеческого бытия от 4-х летнего возраста до периода взрослости. Колберг выделяет три уровня и шесть стадий морального развития.

I. Преконвенционный уровень (4-10 лет):

Стадия 1 «наказание и подчинение»: дети подчиняются правилам и порядку во имя избегания наказания; нет заинтересованности в моральной чистоплотности

Стадия 2 «наивный инструментальный бихевиоризм»: дети подчиняются правилам, но только в чисто собственных интересах; они смутно представляют о необходимости справедливости в отношении других, но поступают так только в собственных интересах.

II. Конвенционный уровень (10–13 лет):

Стадия 3. Дети ищут одобрения со стороны других, формируется ментальность «хорошего ребенка». Поведение регулируется интенцией «надо делать хорошо».

Стадия 4. Ментальность закона-и-порядка. Дети заинтересованы в авторитете и сохранении социального порядка. Корректное поведение является «нашим долгом».

III. Постконвенционный уровень:

Стадия 5. Индивид совершает моральные решения на основании законности или согласованности; это означает, что большинство ценностей поддерживается законом, потому что они приняты всем обществом. Если возникает конфликт между индивидуальными потребностями и законом, индивид должен прилагать усилия для изменения законов.

Стадия 6. Информированное сознание определяет, что является правильным. Люди действуют не под влиянием страха, одобрения или закона, а под влиянием собственных интернализированных стандартов правильности и неправильности.

Теоретические модели Ж. Пиаже и Л. Колберга подвергались критике, которая сводится к следующим основным моментам:

а) стадии не являются однородными и однозначными, не образуют строго неизменной последовательности;

б) Л. Колберг и Ж.Пиаже включают в понятие нравственного развития моральный закон, честность, ответственность, но ведь представления о них у различных людей могут различаться;

в) теория Л. Колберга ориентируется только на мужское поведение, игнорируя особенности женского.

Конструктивной попыткой развития этих идей является Р. Енрайтом (Enright, 1991) разработал теоретическую модель развития справедливости и прощения,

исходя из посылки об отсутствии исчерпывающей определенности в трактовке справедливости у разных людей и наличии у них существенных различий. Например, он акцентировал внимание на иных, по сравнению с Колбергом, аспектах моральных дилемм, в частности, задавая вопрос о том, что будет делать человек, получив информацию об употреблении наркотиков другим – заявлять куда следует или прощать. Енрайт вводит ряд полезных отличий между стадиями справедливости Колберга и стадиями прощения.

Таблица – *Стадии развития справедливости и прощения*

	Стадии справедливости	Стадии прощения
Стадия 1	Ориентация на наказание и подчинение. Я считаю, что справедливость должна устанавливаться авторитетами, которые могут прибегнуть к наказанию.	Мстительное прощение. Я прощу своего обидчика, если отомщу ему в равной степени.
Стадия 2	Относительная справедливость. У меня есть чувство взаимности, которое определяет справедливость для меня, если вы помогаете мне. Я буду помогать вам.	Возмещающее или компенсирующее прощение. Если я верну потерянное, то прощу. Если мне будет стыдно за то, что я не могу простить, я прощу, чтобы стыд не мучил меня.
Стадия 3	Справедливость хорошего мальчика / девочки. Я считаю, что групповое согласие (консенсус) должно определять, что правильно, а что не правильно. Я буду делать то, что будет одобрено другими.	Ожидающее прощение. Я могу простить, если другие оказывают давление на меня, чтобы я простил. Легче простить, когда другие люди ожидают этого.
Стадия 4	Справедливость закона и порядка. Социальные законы выступают в качестве моих критериев справедливости. Я поддерживаю законы для того чтобы существовало упорядоченное общество.	Ожидаемая законность прощения. Я прощаю, если моя религия требует этого.
Стадия 5	Ориентация на социальный контракт. Я проявляю интерес к тому, что создает общество, но понимаю, что суще-	Прощение как социальная гармония. Я прощаю, когда это помогает установлению гармонии взаимоотношений с обществом.

ствуют и несправедливые законы. Таким образом, я понимаю, что надо действовать для изменения системы.

Стадия
6

Ориентация на универсальные этические принципы. Мое чувство справедливости основывается на сохранении индивидуальных прав всех людей. Скорее мое сознание, а не законы определяет то, что я буду принимать в случае возникновения сомнений.

Отметим, что прощение является одним из путей контроля общества; это путь сохранения мирных отношений.

Прощение как любовь. Я прощаю без всяких условий, т.к. это способствует истинному чувству любви. Этот тип отношений открывает возможность примирения и закрывает двери для мщения. Отметим, что в этом случае прощение не зависит от социального контекста как на пятой стадии. Прощающий не контролирует других прощением; он или она отпускают на волю других.

Гуманистический подход. В этого подхода основы развития личности представлены в форме личностного роста, самоактуализации, саморазвития. Так, согласно А. Маслоу, каждый человек обладает мотивационным набором, который помогает ему удовлетворять потребности пяти уровней. Мы не вправе ожидать от ребенка, что он сам начнет заниматься такими видами деятельности, которые будут способствовать его самореализации (рисованием, развитием навыков чтения, налаживанием хороших отношений со сверстниками и т.д.), если не удовлетворены важнейшие его биологические потребности и потребность в безопасности. Только если эти потребности удовлетворены, и при уверенности в том, что они и в дальнейшем будут удовлетворяться нормально, человек может переходить к удовлетворению других, более высоких – в любви и принадлежности к социальной группе (социальный статус), в самооценке и самореализации. Только удовлетворив потребность самого высокого уровня, человек может стать здоровой, творческой и независимой личностью. И тогда он способен успешно решать различные проблемы, лучше понимать себя и других, разумнее строить межличностные отношения и полностью отдавать себя любимому делу.

Деятельностный подход. Согласно этому подходу развитие личности происходит в процессе включения в различные виды деятельности. В каждый возрастной период выделяется ведущая деятельность, в рамках которой происходит развитие.

1. Так, у младенцев ведущий вид деятельности – непосредственно-эмоциональное общение со взрослыми. Дефицит эмоционального общения (как и избыток его) оказывает решающее влияние на психическое развитие в этот период, т.к. на фоне и внутри его формируются ориентировочные и сенсомоторно-манипулятивные действия.

2. На границе раннего детства происходит переход ребенка к собственно предметным действиям. Взрослый показывает и выполняют действия вместе с ребенком. На первый план выступает деловое практическое сотрудничество.

3. В дошкольном возрасте ведущим видом деятельности является игра, в которой он моделирует отношения между людьми.

4. В младшем школьном возрасте – учебная деятельность, в процессе которой происходит усвоение новых знаний и умений. В этот период интенсивно формируется познавательная сфера.

5. В подростковом возрасте – интимно-личностное общение со сверстниками, которая состоит в построении отношений с товарищами на основе определенных морально-этических норм. Внутри этой деятельности оформляются взгляды на жизнь, на отношения между людьми, т.е. формируются личностные смыслы, самосознание.

Андриенко (2000), анализируя этот ряд, делает вывод о периодичности процесса психического развития: одни фазы, где преимущественно развивается мотивационно-потребностная сфера, сменяются другими, где происходит формирование интеллектуально-познавательной сферы и операционно-технических возможностей.

В рамках деятельностного подхода была разработана теория развития личности как процесс вхождения ее в различные социальные группы (А.В.Петровский).

Этот процесс включает три стадии: 1) *адаптацию*; 2) *индивидуализацию* и 3) *интеграцию*.

1) На стадии адаптации, которая обычно совпадает с периодом детства, человек выступает как объект общественных отношений, на которого направлено громадное количество усилий родителей, воспитателей, учителей и других людей, окружающих ребенка и находящихся в той или иной степени близости к нему. Здесь происходит вхождение в мир людей: овладение некоторыми знаковыми системами, созданными человечеством, элементарными нормами и правилами поведения, социальными ролями; усвоение простых форм деятельности. Ребенок, не прошедший стадию адаптации и не усвоивший основ социальной жизни, практически не обучаем этому впоследствии. В отличие от взрослого человека, который, даже проведя много времени в одиночестве (модель социальной жизни Робинзона Крузо), остается личностью, легко возвращается к людям, воссоздает социальные привычки, связанные с культурой того общества, в котором он вырос. Стадия адаптации в процессе социализации очень важна, поскольку сенситивные периоды детства необратимы.

2) На стадии индивидуализации происходит некоторое обособление индивида, вызванное потребностью персонализации. Здесь личность – субъект общественных отношений, уже усвоивший определенные культурные нормы общества, способный проявить себя как уникальная индивидуальность, создавать нечто новое, в чем, собственно, и проявляется его личность. Если на первой стадии наиболее важным было усвоение, то на второй – воспроизводство в индивидуальных формах. Индивидуализация во многом определяется противоречием, которое существует между достигнутым результатом адаптации и потребностью в мак-

симальной реализации своих особенностей. Речь идет о процессе реализации своего Я. Стадия индивидуализации способствует проявлению именно того, чем один человек отличается от другого. В то же время индивид подходит к проблеме разрешения противоречия между человеком и обществом, но пока не до конца, поскольку нет соответствующего баланса, т.е. личность недостаточно интегрирована в социальный мир.

3) Интеграция, третья стадия развития человека в процессе его социализации, предполагает уже достижение определенного баланса между человеком и обществом, интеграцию субъект-объектных отношений личности с социумом. Индивид, наконец, находит тот оптимальный вариант жизнедеятельности, который способствует процессу его самореализации в обществе, принятию им его меняющихся норм. На этой стадии складываются так называемые социально-типические свойства личности, которые свидетельствуют о принадлежности ее к определенной социальной группе. Б.Г. Ананьев относил формирование социально-типических черт характера, как и образование социальных установок личности, к психологическим эффектам, которые свидетельствуют о мере и глубине социализации.

В процессе социализации осуществляется динамика пассивной, активной, активно-пассивной позиции индивида. Пассивной - когда он усваивает нормы и служит объектом социальных отношений; активной - когда он воспроизводит социальный опыт и выступает как субъект социальных отношений; активно-пассивной - когда он способен интегрировать субъект-объектные отношения. Этот тройной цикл может повторяться на протяжении жизни много раз и связан с необходимостью ресоциализации индивида в меняющемся мире.

Наиболее интенсивно социализация протекает в детстве и юности, но она продолжается и в среднем, и в пожилом возрасте. Отмечают следующие различия социализации у детей и у взрослых.

1. Социализация взрослых проявляется главным образом в изменении их внешнего поведения, а у детей – корректируются базовые ценностные ориентации.

2. Взрослые могут оценивать нормы, дети – только усваивать их.

3. Социализация взрослых предполагает понимание того, что существует множество «оттенков» проявления различных норм и правил. Они вынуждены приспособляться к множеству ролей и в этих ситуациях устанавливать приоритеты, используя такие критерии, как «более хорошо» или «менее плохо». Социализация же детей строится на подчинении взрослым и выполнении определенных правил.

4. Социализация взрослых ориентированы на овладение определенными навыками; социализация детей – в основном на мотивацию их поведения.

Джон Клаузен выделил ряд критических моментов в жизни взрослых: выбор профессии, балансирование между требованиями семьи и работы, преодоление возрастных кризисов. Примерами таких кризисов может быть «кризис сороколетних», когда человеку кажется, что жизнь теряет смысл, работа становится скучной, а семья напоминает «опустевшее гнездо».

3 Механизмы социализации

В качестве социально-психологических механизмов социализации выделяются:

Подражание – сознательное или бессознательное воспроизведение индивидом модели поведения, опыта значимых других людей.

Внушение – неосознаваемое, некритическое усвоение и последующее воспроизведение опыта, мыслей, чувств, шаблонов и алгоритмов, предлагаемых авторитетными другими.

Убеждение – осознанное, критическое усвоение и последующее воспроизведение ценностей, норм, ориентиров, поведенческих алгоритмов и т.д.

Идентификация – отождествление себя с определенными людьми или социальными группами, посредством которой осуществляется усвоение разнообразных норм, отношений, форм и алгоритмов поведения.

Эмпатия – эмоциональное сопереживание через чувственную идентификацию себя с другим.

Перечисленные механизмы представлены в последовательности, которая отражает их действенность, привязанную к возрастным особенностям.

Первоначально у ребенка еще нет необходимого багажа критического отношения к поставляемой информации и преимущество имеют механизмы подражания и внушения. Именно при их посредстве формируется необходимый фундамент для последующего критического отношения к транслируемому опыту, обуславливающего выход на первый план механизма убеждения.

Это же касается и механизмов эмпатии и идентификации. Идентифицируя себя со значимым другим, эмпатируясь с ним, ребенок получает возможность как аккумуляции опыта, так и формирования отношения к нему. Более того роль эмпатии неопределима, т.к. она задает валентность предлагаемых фрагментов опыта, определяющую последующую его востребованность. Не случайно теоретики объектных отношений такое внимание уделяют характеру эмоциональных отношений между ребенком и его первичными воспитателями. Именно от последних во многом зависит каким будет мир для ребенка - враждебным или радостным. Точно так же какое отношение сформируется к конкретной ценности, норме или поведенческому алгоритму, будут ли они вызывать эмоционально положительное стремление к воспроизведению или вызывать реакцию отторжения.

В психоаналитической традиции (Н.Смелзер, 1994) в качестве механизмов социализации называются:

Имитация - осознанное стремление ребенка копировать определенные модели поведения;

Идентификация – усвоение детьми родительского поведения, установок и ценностей как своих собственных;

Стыд – переживание разоблачения и позора, связанное с реакцией других людей (возникает у человека из-за ощущения, что его разоблачили);

Чувство вины – переживание разоблачения и позора, связанное с наказанием самого себя, вне зависимости от других людей.

Первые два механизма являются позитивными; стыд и вина – негативные механизмы, запрещающие или подавляющие определенное поведение, высту-

пают в качестве своеобразных регуляторов, ограничителей социализации, каковыми являются моральные нормы.

4. Институты социализации

В качестве основных институтов социализации определяются семья, дошкольные учреждения, школа, неформальные объединения, учебные и производственные коллективы, этнос, к которому принадлежит человек и т.п. Это то непосредственное социальное окружение, через которое собственно и осуществляется процесс социализации.

Семья. Родители или первичные воспитатели вооружают ребенка основными инструментами ориентировки и действия в социальном мире, они формируют отношение к различным аспектам этого мира, транслирует ребенку как духовные, так и материальные ценности определенного содержания, но самое главное – она закладывает в него некоторый проект социализации, осознанно или неосознанно разработанный родителями при незримом участии многих поколений их предков.

Взрослые ответственны за взрослое бытие их детей. Именно они задают отношение к миру, вооружают способами обращения с ним, а несовершенство последних задает будущее проблемное поле их детей.

Эмоционально депривированный ребенок, во-первых, не может дать адекватную эмоциональную оценку происходящего, во-вторых, воспринимает мир как враждебный, генерализируя эту враждебность на многие объекты, видит опасность там, где ее попросту нет.

Наряду с эмоциональной валентностью первичные воспитатели вооружают своих воспитанников огромным количеством микро поведенческих алгоритмов, представляющих собой огромный спектр способов решения конкретных житейских задач (зажигать спички, как мыть посуду, готовить еду, как осуществлять покупки в магазине, как реагировать на определенные действия, как не поддаваться на провокации и т.п.). Этих поведенческих шаблонов, социализируемых в процессе взаимодействия с первичными воспитателями, миллионы. Их действенность и роль в гармонии последующего бытия обусловлена тем, что сталкиваясь со многими житейскими задачами, человек просто использует зафиксированную в опыте заготовку. В частности, родители с дисгармоничными взаимоотношениями в семье по существу задают возможную дисгармонию во взаимоотношениях в семьях их детей. Так, мать одиночка произвольно подготавливает своего ребенка к такому же одиночеству, вооружая его шаблонами, провоцирующими дисгармонию во взаимоотношениях с партнером.

Эта алгоритмическая вооруженность, при всех связанных с ее несовершенством издержками, играет огромное значение для чисто физического выживания человека. Если любая житейская задача требовала бы включения механизма принятия уникального решения, то человек попросту не выдержал бы связанного с огромными информационными перегрузками напряжения.

Алгоритмическая и валентная вооруженность предоставляет ему возможность быстрой предварительной оценки ситуации, избрания первичных спосо-

бов реагирования на нее. Отсутствие этой вооруженности выступает одной из первопричин трудной адаптации к условиям реальной жизни выпускников детских домов, не имеющих опыта социализации в семье.

Не менее важным институтом социализации является *неформальная группа*. Влияние детской неформальной группы, как самого сильного и самого древнего института социализации, сопоставимо с влиянием семьи на социальное развитие ребенка, причем, не только в подростковом, но уже в старшем дошкольном возрасте. Сегодня это признается многими отечественными и зарубежными авторами. Так, М. Кле подчеркивает, что группа сверстников предоставляет многообразные возможности построения новых отношений с самим собой и с другими, помогая человеку понять себя, свое предназначение, позволяя испытывать чувство риска и попробовать силы в ситуации соревнования. Источником воздействия на социальное развитие ребенка в детском обществе выступает детская субкультура, которую В.В.Абраменкова определяет как «смысловое пространство ценностей, установок, способов деятельности и форм общения, осуществляемых в детских сообществах в той или иной конкретно-исторической ситуации развития».

Детская субкультура – это целый мир отношений, который дети создали и продолжают создавать для себя. Его составляют народные игры, детский фольклор и юмор, детский правовой кодекс и словотворчество, детское философствование, этические каноны и наделение прозвищами. Детская группа диктует достаточно жесткое подчинение ребенка нормам и правилам взаимодействия, используя для этого игровые ситуации, правовой кодекс, фольклор, присвоение прозвищ и т.п.

Формальная группа – еще один институт социализации, как в детском, так и во взрослом состоянии человека. Т.Шибутани напрямую связывает процесс социализации с усвоением человеком конвенциональных норм, рассматривая социализацию как непрерывный процесс коммуникации, в ходе которого новичок избирательно вводит в свою систему поведения те шаблоны поведения, которые санкционированы группой. Поскольку он усваивает конвенциональные значения и символы, он с большей легкостью может участвовать в различных коллективных предприятиях. Формальный коллектив является единицей более широкой социальной системы отношений и в значительной степени отвечает за трансляцию типического опыта, т.к. через малую социальную группу транслируется опыт больших социальных групп: этнических, религиозных, профессиональных, возрастных и др.

Тема 10 Социально-познавательная активность и ее специфика

10.1 Социальное познание как конструирование человеком представлений о внешнем и внутреннем мире

10.2 Модели рассмотрения личности как субъекта социально-познавательной активности

10.3 Основные процессы социального познания: категоризации, прототипы

10.4 Схема как единица познавательной активности

10.5 Эвристики как упрощенный способ социального познания

10.6 Социальный стереотип

10.7 Социальные репрезентации и особенности их организации

10.1 Социальное познание как конструирование человеком представлений о внешнем и внутреннем мире

Сферой социального познания является понимание того, как люди приходят к своему особому объяснению социального мира. Социальное познание имеет отношение не только к восприятию людьми себя и других, но также и к «наивным теориям», которых они придерживаются в оправдание такого восприятия. Люди не только думают о себе и других, они еще думают о том, как они думают. Изучение социального познания помогает объяснить, что делают и о чем думают самые обычные люди в своей повседневной жизни.

Первые попытки формирования представлений о познавательной активности людей связаны с именем Вильгельма Вундта (1887) – отец-основатель современной эмпирической психологии. Для понимания сути познавательной активности человека он использовал методы самонаблюдения и интроспекции, которые в последующем, в силу развернувшейся борьбы за научность психологического знания, были подвергнуты остракизму. Методологи Вундта была объявлена "ненаучной", в силу того, что данные теории являлись идиосинкразическими и невозможными для опровержения, т.к. невозможно использование данных собственного опыта для опровержения данных опыта других людей. Стоит отметить, что в 1980-х годах произошло возвращение к анализу данных интроспективного анализа, но уже в качественно ином виде и в форме дискурсивной психологии.

Борьба за утверждение научности психологического знания привела к доминированию в социальной психологии бихевиористского подхода с его игнорированием внутренней активности человека как объекта анализа и позитивистской методологии с ее принципами операционализма и верификации. Это привело к смещению акцентов с внутренней познавательной активности на внешние, наблюдаемые и контролируемые события. Наиболее ярко эта трансформация представлена в радикальном бихевиоризме первой половины XX века (Уотсон, Торндайк, Скиннер). Для этого периода стало характерным исследование влияния внешних стимулов на поведение человека, что привело к созданию так называемой "кнопочной модели", предполагающей формирование некоего желаемого поведенческого багажа реакций посредством поощрения и наказания. Познавательная активность превратилась в ругательное и тщательно избегаемое слово почти на четверть века.

Лишь начиная с 1960-х годов, формируется новая волна интереса к плоскости познавательной активности человека. Основной причиной возрастания интереса к данной проблемной области явилось возрастание интереса к изучению вопросов манипуляции и передачи информации. Ресурсы стимульно-реактивной схемы информационного воздействия были практически исчерпаны, и дальнейшее развитие знаний без включения внутренней познавательной

активности человека стало невозможным. Компьютерная и связанная с ней когнитивная революция в психологии сделали возможным моделирование сложнейших когнитивных процессов. Компьютер превратился в своеобразную метафору человеческой мыслительной активности лежащей в основе познания.

Предпосылки когнитивной революции в психологии были заложены в гештальт традиции. Особенно велико влияние работ К. Левина, который считал, что социальное поведение необходимо понимать как функцию восприятия людьми их собственного мира. По этой причине познавательная активность становится одной из центральных для социальной психологии.

Социальность познания. Вопрос о том, что же социального в социальном познании остается дискуссионным и сегодня. Лейенс и Дарденн утверждают, что познание может быть квалифицировано как социальное по трем основаниям.

Первое, и наиболее очевидное, *оно имеет социальный объект*, т.к. анализирует объекты социальные по своей природе.

Второе, имеет *социальное происхождение*, т.к. возникло в процессе социального взаимодействия.

Третье, *социально разделяется*, т.е. находится в совместном социальном пользовании, т.к. является общим для различных членов данного общества или группы.

Кроме того, идеи и понятия, которые используются при изучении социального познания, применяется ко многим социальным объектам: *самости, другим людям, воображаемым людям, межличностным взаимоотношениям, группам и к памяти о социальной информации.* На сегодняшний день является вполне общепризнанным, что вычленение из процесса социального познания его социального содержания возможно лишь в абстракции. В реальной жизни даже в процессе взаимодействия с объектами неживой природы человек оперирует теми их смыслами и значениями, которые транслированы культурой, т.е. социально означены.

Социальная природа социального познания определяется самой социальной сущностью человека, его второй природой от которой он неотделим. В многочисленных исследованиях со всей убедительностью показано влияние социального окружения даже на способ размышлений людей о самих себе, а так же огромное его влияние на другие объекты природы.

10.2 Модели рассмотрения личности как субъекта социально-познавательной активности

В разные временные промежутки для когнитивной традиции были характерны разные психологические модели рассмотрения человека. Выделяют (М.Хьюстон, В. Штребе и др.) пять таких моделей: рационализирующая личность, наивный ученый; практикующий обработку данных; когнитивный скряга и мотивированный тактик или социальный агент.

Модель последовательной или рационализирующей личности

В основе лежит предположение, что непоследовательность познаний вызывает неприятное психологическое напряжение, которое необходимо сни-

мать посредством поиска логической непротиворечивости. Эта психологическая непоследовательность получила несколько названий: когнитивное несоответствие (Ф. Хайдер, 1958 – теория когнитивного баланса), асимметрия (Т. Ньюком, 1953), диссонанс (Л. Фестингер, 1957 – теория когнитивного диссонанса), несовместимость (Осгуд и Таненбаум, 1955 – теория конгруэнтности).

Наибольшую популярность получила теория когнитивного диссонанса, смысл которой можно представить следующим образом. Когнитивный диссонанс представляет собой состояние напряжения, возникающее всякий раз, когда у индивида одновременно имеются две когниции (идеи, аттитюды, убеждения, мнения), которые психологически противоречат друг другу. Так как появление когнитивного диссонанса вызывает неприятные ощущения, люди стремятся уменьшить его. Уменьшается когнитивный диссонанс путем изменения одной или обеих когниций таким образом, чтобы сделать их более совместимыми (более консонантными) друг с другом, или же путем добавления других когниций, помогающих преодолеть разрыв между двумя первоначальными.

Наивный ученый. Данная модель имела принципиальное значение для социальной психологии, т.к. она описывала поведение человека как подобное поведению ученого, собирающего, взвешивающего и анализирующего поступающую информацию перед принятием соответствующего решения. Наибольший вклад в разработку и популяризацию данной модели внес Фриц Хайдер (1958), стремившийся сделать социальную психологию более приближенной к условиям реальной жизни.

В концепции С. Аша – своего рода метафоре о наивном ученом, люди в процессе обработки информации опираются на собственные теории. Ученый подчеркивал, что люди чрезвычайно быстро формируют свое суждение о другом человеке и не склонны его изменять. Эксперимент состоял в следующем. Испытуемым предлагался список личностных черт воображаемого человека – мистера Х, с которым нужно было ознакомиться и затем ответить на вопрос, кто же такой мистер Х. Список включал следующие характерные особенности:

- умный, знающий;
- опытный, искусный;
- трудолюбивый;
- приветливый;
- решительный, непреклонный;
- практичный;
- осторожный, предусмотрительный;

Далее С. Аш попросил испытуемых изложить в свободной форме описание Х, что не составило ни малейшего труда для них. Затем он предложил список попарно сгруппированных противоположных черт. Теперь требовалось выбрать из каждой пары ту из черт, которая лучше описывает их. Результаты ответов свидетельствовали о высоком уровне сходства взглядов среди испытуемых. На основании этого С. Аш пришел к выводу, что у людей складывается согласованное представление о другом человеке на основе не связанных между собой (разнородных, *диспарантных*) фрагментов информа-

ции о его личности. На основании нескольких элементов у людей складывается целостный портрет другого человека. (Имплицитная теория личности).

Другим группам испытуемых С. Аш давал тот же самый список черт, заменяя, однако, при этом слово «приветливый» либо на «неприветливый», либо на «вежливый, обходительный», либо на «грубоватый, резкий».

Результаты анкетирования по списку с вариантами «приветливый/неприветливый» свидетельствуют, что «неприветливый Х» совершенно не похож на «приветливого Х». Однако эти результаты не повторились, когда были сопоставлены «вежливый» и «грубоватый», хотя описания и характерные черты оставались теми же. На этом основании С.АШ делает вывод, что некоторые из черт являются основными, поскольку способны склонять чашу весов восприятия, а другим этого не дано. Таким образом, из множества возможных фрагментов информации некоторые из них обладают особым статусом, благодаря чему они организуют восприятие.

Чтобы проверить направленность восприятия, С. Аш предложил испытуемым ознакомиться с нижеследующими предложениями, а после этого оценить человека, описанного в каждом из них:

А. Стив умен, трудолюбив, импульсивен, критичен, упрям и завистлив.

Б. Стив завистлив, упрям, критичен, импульсивен, трудолюбив и умен.

Оба предложения содержат одну и ту же информацию о Стиве; однако в предложении «А» положительные черты поставлены первыми, а в предложении «Б» - последними.

С. Аш обнаружил, что испытуемые, ознакомившиеся с описанием А, оценили Стива более положительно, чем те, кто читал описание Б, что позволило ученому заключить, что направленность восприятия осуществляется под влиянием первых элементов доступной информации. Этот феномен получил название Эффекта первичности. То, что мы узнаем о человеке в первую очередь, имеет решающее воздействие на наше суждение о нем.

Практикующий обработку данных (Обрабатывающий данные лаборант).

Самым энергичным критиком подхода С. Аша стал Андерсон (1981). Смысл его модели сводится к тому, что человек в процессе переработки поступающей к нему информации не просто уподобляется наивному ученому, а квалифицированному лаборанту, скрупулезно проверяющему и анализирующему полученные данные, подвергая их первичному статистическому анализу. Чтобы соединить разнообразную информацию о человеке в единое впечатление люди комбинируют информацию в *средневзвешенную*, в которой каждая частица информации о человеке взвешивается с точки зрения ее относительной важности.

Например, Ольга – непосредственна (+3), остроумна (+3), и красива (+3). Сумма – 9. Среднее арифметическое – 3.

Татьяна – предупредительна (+8), но уродлива (-1). Сумма - 7. Среднее арифметическое – $7:2=3,5$.

Однако, оценки в разных контекстах становятся разными.

При оценке дружеских отношений красота особой роли не играет, а вот предупредительность и чувство юмора оцениваются в 10 баллов. Но, если речь идет о манекенщице, которую собираются принять на работу, то в 10 баллов будет оценена ее красота, а все остальные качества – не более единицы.

Исследования, проводимые в рамках этой общей схемы, затем сосредоточились на определении факторов, влияющих на эту относительную важность. Наиболее важными из выявленных факторов были следующие:

1) источник входных данных: информация из источников, которым мы доверяем, оценивается как более важная, чем информация из источников, которым мы не доверяем;

2) позитивный или негативный характер информации: негативная информация о других людях оценивается как более важная по сравнению с позитивной;

3) полнота информации о поведении человека, особенностях и странностях его характера: чем более необычны данные, тем большее значение придается информации;

4) информация, полученная первой, обычно ценится выше, чем информация, полученная позднее (это явление известно как эффект первенства).

В то же время, как модель Аша, так и модель Андерсона, не решают всех проблем, а скорее отражают характерные для того времени научное гипертрофирование того или иного аспекта или подхода. Основным уязвимым моментом для обеих моделей является невалидность по отношению к фактам реальной жизни. Да, в отдельных случаях человек действительно уподобляется либо наивному ученому, либо обрабатывающему данные лаборанту, но, одновременно, в других случаях он принимает эти решения спонтанно, без какой-либо имплицитной теории или детальной проверки. Эта внешняя легкость принятия решений стала доминирующей для следующей модели – познавательного скупца.

Когнитивный скряга (познавательный скупец) (Лейенс и Дарденн, 1996). В соответствии с этой моделью, человек по своей природе достаточно ленив и включает все свои ресурсы в процесс переработки информации перед принятием решений только в исключительных случаях, в остальных же ситуациях он обращается к легко доступной информации, следуя принципу экономии сил. Познавательная лень или экономия, как следует из данной модели, и определяют поведение человека в большинстве житейских ситуаций, в которых не требуется каких-либо сверх усилий. В данных ситуациях люди полагаются главным образом на «эвристику», т.е. на быстрые экономные способы объяснения, которые эффективны, но могут приводить к ошибкам.

Когнитивной ленью объясняется то, почему люди предпочитают обрабатывать информацию, которая выделяется, выгодно отличается, бросается в глаза. Данный феномен объясняется тем фактом, что нам свойственно совершенно произвольно обращать внимание и оценивать, скорее стереотипно, например, поведение женщины, если она находится в окружении мужчин, или поведение мужчины в обществе нескольких женщин, – необычное всегда за-

метнее на каком-нибудь фоне. Люди также весьма ленивы и в отношении пересмотра, повторного рассмотрения и переосмысления имеющихся фактов, что и приводит к тому, что они не делают выводов из собственных ошибок (Лейенс и Дарденн, 1996).

Данная модель, хотя и объясняет ряд феноменов, все-таки, преувеличивает аспект действительно имеющей место в феноменологии реальной жизни стратегии принятия быстрых и импульсивных решений, но она не объясняет тех ситуаций, когда над очевидным решением человек мучается значительные промежутки времени. Кроме того, метафора «когнитивный скряга» несет в себе образ негативного отношения к человеку.

Мотивированный тактик. Как альтернатива в 1990-х годах ей была предложена модель мотивированного тактика или социального агента (Фиске и Тейлор, 1991), которая во главу угла исследовательских проблем поставила вопросы мотивации и эмоций. Мотивированный тактик – это «думающий человек, полностью вовлеченный в процесс мышления, обладает множественными стратегиями переработки информации и выбирающий наиболее соответствующую целям, мотивам и потребностям» (Фиске и Тейлор). В соответствии с данным подходом люди достаточно наивны в выстраиваемых ими теоретических конструкциях происходящего. В ситуациях, которые не требуют сконцентрированности, они используют модель когнитивного скупца, т.е. часто оказываются в плену своих предубеждений и допускают ошибки. Эта же модель часто реализуется и в ситуациях дефицита времени и информации, когда приходится в процессе принятия решений полагаться на наличные ресурсы.

В ситуациях же высокой ответственности, зависимости от других людей, мотивирующих их на более серьезное и глубокое принятие решений, они производят и более серьезный анализ информации в попытках нахождения оптимальных решений (Лейенс и Дарденн, 1996).

Модель мотивированного тактика может создать впечатление, что люди уподоблены стратегам, обладающим реальным выбором. На самом деле этот выбор ограничен, во-первых, наличными ресурсами; во-вторых, особенностями обстоятельств; в-третьих, сложной динамикой развития взаимоотношений; наконец, в-четвертых, степенью их зависимости от людей, с которыми они взаимодействуют.

10.3 Основные процессы социального познания: категоризации, прототипы

В числе основных единиц анализа социального поведения выделяются категории, прототипы, схемы, эвристики, стереотипы и социальные репрезентации, причем, последние выступают и в качестве единиц познавательной активности, и в качестве процесса.

Категоризация. Обычно под категорией (или понятием) понимается группировка двух или более различаемых объектов, которые трактуются одним и тем же способом. Процесс категоризации способствует когнитивной экономии, позволяет категоризирующему выходить за рамки данной информации, а

когда категории объединены, позволяет формировать сложные понятия. Мир представлен в сознании человека в виде значимых категорий.

Для анализа социального познания интерес представляют не категории сами по себе, а *процесс категоризации*, под которым понимается «психический процесс отнесения единичного объекта, события, переживания к некоторому классу, в качестве которого могут выступать вербальные и невербальные значения, символы, сенсорные и перцептивные эталоны, социальные стереотипы, стереотипы поведения и т.п.» (Петровский, Ярошевский, 1990).

По сравнению с категоризацией объектов *социальная категоризация* обладает большей сложностью. Выделяя какое-либо основание для категоризации, мы понимаем, что в отличие от не социальных объектов они могут сильно варьироваться, причем, как у самих объектов (людей), так и по прототипам, которые чаще всего и выступают в качестве таких оснований. Например, при категоризации людей, в качестве критериев обычно избирается их определенные характеристики (красота, национальность, вспыльчивость и т.п.), осознавая при этом, что могут быть существенные различия между представителями одной и той же национальности (не все бельгийцы любят пиво), что вспыльчивость может по-разному оцениваться различными людьми и т.д. Тем не менее, категоризация людей и ситуаций, дает возможность структурирования социального мира и, на этой основе, прогнозирования будущего развития событий и взаимоотношений.

Прототипы. Наиболее близкой к категории единицей социального познания, которая используется для интерпретации социального мира, выступает прототип. Прототипы — это ментальные модели типичных качеств, свойственных членам некоторой группы или категории (Р. Бэрн). Например, у каждого, вероятно, есть прототипы лидеров, спортивных героев, преступников, а также бесчисленного множества других социальных категорий. В некотором смысле прототипы действительно описывают типичного представителя таких категорий — «образец», с которым мы сравниваем новых людей, встретившихся нам впервые, для того чтобы определить, попадают ли они в эту категорию или нет. Когда соответствие налицо, мы можем легко поместить их в определенную категорию. Когда соответствие не прослеживается, ситуация оказывается более сложной.

10.4 Схема как единица познавательной активности

Схемы, содержат информацию, относящуюся к специфическим ситуациям или событиям, и, однажды сформировавшись, они помогают нам интерпретировать эти ситуации.

Схема — когнитивная структура, которая представляет организованное знание о данном понятии или стимул и оказывает влияние на восприятие, понимание и оценку людьми социальных объектов (М.Хьюстон).

Схемы — шаблоны сознания — автоматически, интуитивно руководят нашим восприятием и интерпретацией нашего опыта (Д. Майерс).

Выделяют следующие типы схем: *личности, роли, события.*

Схемы личностей — это индивидуализированные структуры знаний о конкретных людях и их особенностях (В. Янчук).

Встречаясь с человеком, в большинстве случаев мы не осуществляем его детальное изучение, а как бы осуществляем поиск наиболее пригодной схемы и выступающей в дальнейшем в качестве ориентира для развития взаимоотношений. Причем, детальность схемы во многом определяется степенью знакомства с человеком, его типичности и т.п. В целом, подобное схематизированное представление позволяет, во-первых, получить информацию о том, какого типа человек перед нами и, во-вторых, антиципировать природу и перспективы предстоящего взаимодействия.

Ролевые схемы — структуры знаний о требованиях, предъявляемых к определенным социальным ролям. Схемы ролей содержат информацию о том, как люди, играющие определенные роли, обычно ведут себя и как они выглядят. Каждый обладает представлениями о том, что должен делать, каким должен быть человек, занимающий определенную позицию в обществе, т.е. выполняющий соответствующую социальную роль. Эти представления могут варьироваться от человека к человеку, от ситуации к ситуации, но, тем не менее, они определяют наши ожидания. А ожидания, в свою очередь, формируют своеобразную предуготованность к определенному рода оценкам и интерпретациям.

Например, рассмотрим схему роли профессора. Вы предполагаете, что профессор должен стоять перед аудиторией, говорить по теме своего курса, отвечать на вопросы студентов, подготавливать экзамены и так далее. Вы не ожидаете, что он попытается продать вам какой-нибудь товар или будет показывать вам фокусы; такие действия определенно не являются частью вашей схемы роли профессора.

Третий тип схем касается ментальных структур, связанных с отдельными ситуациями. Такие схемы связаны с событиями или последовательностями событий и известны как *сценарии*. Они определяют, что, как ожидается, должно произойти в данных обстоятельствах. Примерами такого рода ситуаций являются посещение чиновника, встреча с педагогом, вечеринка, спортивное мероприятие, свидание и сотни других.

Сценарии, как и другие схемы, предоставляют ментальные конструкции: структуры для понимания социальной информации в контексте тех сведений, что уже есть. После того как сценарии сложились, они экономят большую часть ментальных усилий, подсказывая, чего следует ожидать в той или иной ситуации, как другие люди скорее всего будут себя вести и что произойдет потом.

Схемы свободного содержания — содержат ограниченный набор правил обработки информации, способствующий ориентироваться и принимать решения в ситуациях, не имеющих аналогов в жизненном опыте. Примером являются правила формальной логики. Попадая в совершенно незнакомый город, встречаясь с неизвестными людьми, мы, тем не менее, не теряемся, а используем некоторый набор универсальных правил поведения в ситуации неизвестности, который и помогает в определенных рамках ориентироваться в ней.

Данные исследований показывают, что схемы оказывают сильное влияние на три процесса, являющиеся важной частью как социального познания, так и познания в целом: внимание, кодирование и возвращение информации из памяти. Внимание отвечает за то, какую именно информацию мы замечаем: мы с большей вероятностью обратим внимание на одни особенности других людей и их действия и можем не заметить других. Кодирование подразумевает процессы, благодаря которым информация, выделенная нами, сохраняется в памяти. Но не все, что мы замечаем в окружающем нас социальном мире, сохраняется в нашей памяти для использования в будущем. Наконец, воспроизведение подразумевает процессы извлечения информации из памяти для использования ее тем или иным способом — например, чтобы решить, будет ли этот человек хорошим соседом по комнате.

Что касается внимания, то мы замечаем информацию или события, не соответствующие имеющимся у нас схемам, гораздо чаще, чем информацию или события, которые этим схемам соответствуют, поскольку схемы сообщают нам, чего ожидать, и поэтому именно неожиданные события или действия привлекают наше внимание.

Что касается кодирования, здесь влияние схем оказывается более сложным. Существующие данные указывают, что когда схемы сформировались, информация, им соответствующая, запоминается легче, чем несоответствующая. Однако на более раннем этапе, когда схемы только начинают формироваться, информация, которая не согласуется с ними, может быть замечена и закодирована быстрее и легче.

Наконец, схемы влияют на извлечение информации из памяти. В частности, в зависимости от того, насколько активизированы схемы, когда мы пытаемся вспомнить что-либо, из памяти извлекается определенная информация — являющаяся частью этих схем или, по крайней мере, согласующаяся с ними.

Итак, накапливая жизненный опыт, мы формируем схемы - ментальные структуры, содержащие информацию об определенных ситуациях или событиях, и прототипы – ментальные представления о типичных членах различных групп. Сформировавшись, эти ментальные структуры помогают понимать других людей, а также события, происходящие в различных социальных ситуациях. Они определяют, какую социальную информацию мы замечаем (внимание), храним в памяти (кодирование) и затем вспоминаем (воспроизводим). Таким образом, они распространяют свое влияние на социальное поведение во многих различных обстоятельствах.

10.5 Эвристики как упрощенный способ социального познания

Основной принцип социального познания гласит, что человеку свойственно затрачивать минимальное количество усилий на размышления о других людях и о социальном мире. Кроме того, когнитивные ресурсы людей ограничены. Чтобы увеличить свои когнитивные ресурсы, мы используем различные стратегии, сокращающие когнитивные усилия и уменьшающие вероятность информационной перегрузки. Для достижения успеха при использовании стратегий необходимо выполнение двух условий: стратегии должны обеспечивать быст-

рый и простой способ взаимодействия с большим количеством социальной информации и быть при этом достаточно точными. Существует множество потенциальных кратчайших путей обработки информации, сокращающих умственные усилия, но среди них наиболее полезными являются *эвристики* — простые правила для быстрого принятия сложных решений или создания сложных умозаключений.

Подобно соотношению категорий и прототипов в качестве парной единицы по отношению к схеме выступает эвристика. Арсенал зафиксированных в опыте схем хоть и велик и многогранен, но, во-первых, он, статичен, а во-вторых, обладает низкой прогностичностью. Человек же в своей жизни довольно часто попадает в ситуации, в которых необходимо принятие достаточно новых решений. В них он полагается на *эвристики*, представляющие собой *основанные на имеющемся опыте предположения, предвосхищения или прогнозы наличия у новых объектов определенных свойств и качеств, а у событий – тенденций развития*. Э. Тверски и Д. Канеман определяют эвристики как «принятые, неформальные руководства, рассматриваемые как полезные и используемые людьми при принятии ими решений и формировании прогнозов». Рассмотрим два вида эвристики, чаще всего используемых в повседневной жизни.

Эвристики репрезентативности. Согласно Эймосу Тверски и Дэниэлу Канеману, которые придумали этот термин, эвристика репрезентативности использует внешнее подобие или сходство одного объекта с другим для того, чтобы сделать вывод о том, что первый объект и ведет себя подобно второму.

К примеру, все мы знаем, что высококачественные товары часто имеют ценник с весьма внушительной цифрой. Следовательно, мы делаем заключение, что дорогие товары отличаются высоким качеством.

Эвристики репрезентативности используются и для обнаружения психологических причин. Старая поговорка гласит, что рождение ребенка «в рубашке» (иначе говоря, появление его на свет с остатками амниона - зародышевой оболочки) – знак того, что ему суждено стать великим.

Эвристики репрезентативности часто используются при формировании впечатлений и суждений о других людях. Первая информация, которую мы сразу получаем о человеке, – пол, раса, физическая привлекательность и социальный статус – обычно ассоциируется с простыми правилами, направляющими мысли и поведение оцениваемых нами людей. Результаты многих исследований свидетельствуют о том, что большинство людей легко приходят к заключению, что красавцы и красавицы являются, по-видимому, более успешными, чувствительными, сердечными и обладают лучшим характером, чем люди с менее привлекательной внешностью. Персоны, которые занимают высокое социальное положение (о чем часто судят по одежде и манерам), воспринимаются как люди уважаемые и заслуживающие высокой оценки.

Эвристика репрезентативности приводит к тому, что человек считает случайные события не случайными, видит в случайном стечении обстоятельств (например, в неоднократном повторении событий) влияние высших сил или каких-то еще сомнительных аспектов, видит закономерность там, где ее нет.

Эвристика доступности, согласно А. Тверски и Д. Канеману, это интуитивный процесс, в котором человек оценивает частоту или возможность события по легкости, с которой примеры или случаи приходят на ум, т.е. легче вспоминаются. То есть, чем проще нам вспомнить какие-то примеры группы, категории или события, тем более важными они будут нам казаться. На «доступность» сильно влияют средства массовой информации и слухи. Например, опрос американцев показал, что они считают нападение акул более вероятной причиной смерти, чем падение частей самолета на голову. Однако фактические данные показывают, что шанс быть раздавленным частями самолета в 30 раз больше, чем смерть от нападения акулы. Почему люди неверно оценивают частоту этих событий? Предполагается, что причина в многочисленных фильмах об акулах-убийцах (вроде "Челюстей"), которые оставили в памяти яркие и легко актуализируемые образы.

В результате исследований выявлены условия с наибольшей вероятностью приводящие к использованию эвристик вместо рационального принятия решений. Эвристики с наибольшей вероятностью используются в тех случаях, когда: 1) у нас нет времени, чтобы внимательно обдумать данную проблему; 2) мы настолько перегружены информацией, что становится невозможным переработать ее полностью; 3) рассматриваемые вопросы не очень важны для нас, поэтому мы просто не даем себе труда задуматься; 4) у нас слишком мало иного знания или информации, для того чтобы принять решение; 5) соответствующая эвристика быстро приходит в голову в момент возникновения какой-либо проблемы.

10.6 Социальный стереотип

Впервые термин «социальный стереотип» был введен журналистом Уолтер У. Липпманом в 1922 г., для обозначения обобщенных убеждений, которых мы придерживаемся по отношению к группам людей, – наших мыслей о том, что представляют собой члены этих групп. И для него в этом термине содержался негативный оттенок, связанный с ложностью и неточностью представлений, которыми оперирует пропаганда.

Стереотипы — когнитивные структуры, состоящие из знаний и убеждений относительно определенных социальных групп. Как отмечали Джадд и его коллеги, стереотипы включают обобщение типичных, или «модальных», характеристик представителей различных социальных групп. Другими словами, стереотипы утверждают, что все члены какой-то группы обладают определенными чертами, по крайней мере, в некоторой степени. Как только стереотип активизируется, эти черты легко возникают в памяти.

Проблемы со стереотипами возникают тогда, когда они слишком обобщенные или явно неверные. Их коварность заключается и в том, они оказывают сильное влияние на процесс обработки социальной информации. Информация, существенная для активизированного стереотипа, обрабатывается гораздо быстрее, чем информация, не связанная с ним. Кроме того, люди, с предубеждениями 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 же в сознание удастся попасть информации, не согласующейся со стереотипами, люди могут ее активно опровергать или просто отвергнуть. Например, полученные в последнее время данные указывают на то, что при встрече с человеком, ведущим себя вопреки сложившимся стереотипам, люди часто воспринимают его как новый «подтип» вместо того, чтобы изменить свой стереотип. Таким образом, стереотипы влияют на обработку социальной информации таким образом, что поддерживают сами себя, становятся в большой степени самоподтверждающимися.

Функции стереотипов. Наличие социальных стереотипов играет весьма существенную роль в социальной жизни, поскольку без них при отсутствии исчерпывающей информации о происходящем или наблюдаемом невозможны были бы ни адекватная оценка, ни адекватный прогноз. Во-первых, стереотип позволяет резко сократить время реагирования на изменяющуюся реальность; во-вторых, ускорить процесс познания; в-третьих, предоставить хоть какое-то первичное основание для ориентировки в происходящем. В то же время, возникая в условиях дефицита информации, социальный стереотип часто оказывается ложным и играет консервативную роль, формируя ошибочные представления людей о происходящем, деформируя процесс интерпретации происходящего и характер межличностного взаимодействия. Любой социальный стереотип, оказавшийся верным в одной ситуации, может оказаться неверным в другой и, следовательно, неэффективным для решения задачи ориентировки личности в окружающем социальном мире.

Практически всеми исследователями отмечается факт сложной изменчивости стереотипов. Одним из решающих условий такого рода изменений является столкновение с их опровержением на собственном трудно опровергаемом опыте. Сам процесс изменения редко бывает радикальным, а чаще последовательным, напоминая оттаивание.

10.7 Социальные репрезентации и особенности их организации

Термин социальные репрезентации ассоциируется, прежде всего, с именем выдающегося французского социального психолога Серджио Московичи. По С. Московичи социальные репрезентации представляют собой идеи, мысли, образы и знания, которые коллективно разделяются членами общества. Социальные репрезентации относятся к основаниям общего знания и информации, которую разделяют люди в форме теорий здравого смысла о социальном мире. Они включают как концептуальные, так и иллюстративные элементы, посредством которых члены общества получают возможность конструирования социальной реальности.

С. Московичи разработал трехкомпонентную модель социальных репрезентаций: информация (суммы знаний об объекте представления), установки (как обозначения эмоционального отношения к объекту представления) и поля представления (характеризующего внутреннюю организацию элементов представления).

Социальные репрезентации характеризуют социальную реальность, которая создана путём наших интеракций и коммуникаций в социальном и физическом мире. В то же время социальные репрезентации формируют мыслительную окружающую среду, которая определяет наше восприятие или понимание реальности и направляет наши действия. Каждый человек видит и понимает физический и социальный объект особым способом только потому, что имеет свои репрезентации об этом объекте. Социальные репрезентации конструируются в процессе интеракций и общения с другими людьми, в то же время сами эти взаимодействия и контакты формируются социальными репрезентациями людей. Это характерно для социально построенной реальности в отличие от объективной.

Характерной чертой социальных репрезентаций является их символическая природа, заключающая в себе их социальные, культурные и исторические аспекты. Она относится к социальной значимости объектов и событий, зависящей от общественного значения. Общественное значение, в свою очередь, зависит от общественных социальных норм и ценностей и их истории.

Таким образом, социальные репрезентации – составные части нашей реальности, формирующие символическую мысленно окружающую среду. Следовательно, они играют существенную роль в конструировании и формировании реальности, определяя значение объектов и событий. Социальные репрезентации обеспечивают порядок, по которому люди могут понимать и интерпретировать свой материальный и социальный мир и могут стать действующими лицами в социальной жизни.

Роль социальных репрезентаций в структурировании и координации коммуникаций и социальных интеракций вытекает из их символической природы и конструкции социальной реальности. Индивиды и группы общаются и взаимодействуют друг с другом с помощью общепринятых репрезентаций и общепринятого значения языка и действий. Язык является средством вербальной коммуникации, которое воплощает в себе общепринятое значение и содержание наших социальных репрезентаций.

Когда личности или группы разделяют одни и те же социальные репрезентации, действия понимаются таким же путём. Социальные репрезентации как направляют социальные действия личности или группы, так и позволяют другим понять эти действия. Конечно, там, где социальные репрезентации не разделяются, к примеру, между представителями двух различных культур или конфликтующих групп, случается неверное истолкование действий.

Среди функций социальных репрезентаций выделяют *демаркацию и консолидацию* групп. Общепринятые значения объектов и событий служат консолидации групп, обеспечивая общепринятую реальность, связи внутри которой сформированы другими людьми. Они также служат для демаркации групп друг от друга с помощью расхождений в значении, свойственных социальным репрезентациям. Иными словами, они идентифицируют группы, которые выражают их. Более того, сами социальные репрезентации основываются в жизни групп, конструируются в соответствии с групповыми целями и интеракциями между социальными группами. Таким образом, они регулируют, пред-

восхищают и подтверждают социальные связи, установленные между группами.

Одной из функций социальных репрезентаций является направление социализации. Дети взаимодействуют со своими родителями, которые «пропитаны» социальными репрезентациями, основанными на их детском и взрослом опыте, на их общении и социальных интеракциях. Родители взаимодействуют с детьми в рамках этих социальных репрезентаций, определяющих символическое значение различных типов детского поведения. Таким образом, именно символическое значение поведения интернализируются детьми.

Среди функций социальных репрезентаций выделяют их способность делать незнакомое знакомым. Московичи характеризует неизвестное как нечто угрожающее из-за отсутствия последовательной связи с прошлым и бессмысленности по отношению к нашим нынешним репрезентациям. Иными словами, если что-либо незнакомое не соответствует нашим ожиданиям, возникает чувство незавершённости или беспорядочности. Это может произойти, когда мы встречаем новую культуру или группу, или когда мы имеем дело с новым объектом, событием или понятием. Мы осознаём незнакомые объекты, события или понятия лишь настолько, насколько они видимы, схожи и доступны, но они незнакомы и внушают недоверие настолько, насколько они невидимы, различны и недостижимы.

Незнакомое трансформируется в знакомое путём представления его в контексте связей и значений, входящих в наши социальные репрезентации. Форма и содержание социальных репрезентаций будет определять направление и средства, с помощью которых группа принимает незнакомое. Это происходит в процессах социальных интеракций и коммуникаций. Когда незнакомое получает значение и ценность, оно вступает в русло наших социальных связей и становится частью нашей социальной реальности.

Среди процессов социальных репрезентаций выделяют якорение и объективацию. *Якорение* – это процесс, посредством которого все материальные и социальные объекты и все события и действия располагаются в пределах наших социальных репрезентаций. Более того, якорение – процесс, с помощью которого незнакомые объекты и события вступают в нашу социальную реальность, делая их значимыми и важными в наших социальных связях. Процесс якорения включает два неразрывно связанные субпроцесса: классификацию и называние. Объекты, не входящие ни в какую категорию и не имеющие наименования, остаются для нас незначимыми и непередаваемыми, несмотря на то, что мы осознаём их. Их нельзя описать ни самому себе, ни другим; их нельзя оценить. Следовательно, они не могут вступить в наш разговор или играть важную роль в наших интеракциях. В таком случае они не являются частью нашей реальности. Незнакомое становится знакомым путём классификации и называния объектов в контексте преобладающих социальных репрезентаций.

Классификация включает сравнение незнакомого объекта с прототипами, представляющими данный класс. Те черты, которые соответствуют прототипам, приобретут особое значение, будучи классифицированными. Однажды

классифицированный, объект одновременно называется. Это предусматривает не только обозначение, которое может быть прикреплено объекту, но также определяет систему связей с другими объектами и событиями. Эти процессы происходят не в умах индивидов, репрезентации не создаются индивидами в изоляции. Скорее, именно в общественной деятельности индивиды и группы создают репрезентации, в ходе общения и интеракций с соответствующими объектами или событиями. Таким образом, неизвестный феномен учреждается в наших социальных репрезентациях и вступает в нашу социальную реальность.

Объективфикация - процесс, с помощью которого абстрактные понятия, свойства или взаимосвязи трансформируются и замещаются конкретными образами или предметами. По С. Московичи, мы «постоянно вынуждены» придавать абстрактным понятиям эквивалентное конкретное значение. Таким образом, явление делает незнакомое значимым, а объективфикация трансформирует непостижимое во что-то реальное.

Тема 11 Формирование и управление впечатлением о личности человека

11.1 Основные направления исследований процесса формирования межличностного восприятия

11.2 Механизмы и эффекты межличностного восприятия

11.3 Феномен самопрезентации. Теоретические подходы к исследованию самопрезентации личности

11.4 Мотивы самопрезентации

11.5 Стратегии и техники самопрезентации

11.1 Основные направления исследований процесса формирования межличностного восприятия

Социальных психологов давно интересует наше восприятие социальной среды: что лежит в основе наших суждений, интерпретаций и решений, касающихся других людей? Мы часто предполагаем, что наши реакции отражают реальные образы этих других людей. Психологи расширяют это утверждение и говорят, что большая часть *реальности* находится в глазах — и умах — воспринимающих ее людей. Наши реакции рассказывают очень многое о нас самих, являются продуктом наших личных склонностей, мыслей и чувств. Наши собственные ожидания и установки влияют на то, каким мы видим наш социальный мир, и заставляют нас делать определенные выводы, предпочитая их другим. Мы часто видим то, что готовы увидеть, либо потому что сосредоточиваемся на отдельных элементах информации и не обращаем внимания на другие (особенно те, которые касаются социального контекста), либо потому что сохраняем в памяти искаженные воспоминания о людях. Тем не менее,

эти перцептивные пристрастия также очень ценны, поскольку они помогают нам организовать и осмыслить хаотическую массу информации, которая обрушивается на нас непрерывным потоком.

Первое исследование формирования впечатлений, процесса, благодаря которому мы создаем свои впечатления о других, было опубликовано в 1946 году Соломоном Эшем. Автор подчеркивал, что люди чрезвычайно быстро формируют свое суждение о другом человеке и не склонны его изменять. Эти идеи продолжают вдохновлять исследователей человеческого восприятия. Изначально исследование формирования впечатлений было сосредоточено на вопросе, как мы соединяем столь разнообразную информацию о человеке в единое впечатление. Один из ответов, предложенных в ранних исследованиях, таков: мы комбинируем информацию в средневзвешенную, в которой каждая частица информации о человеке взвешивается с точки зрения ее относительной важности (Андерсон).

Работа С. Эша, несомненно, чрезвычайно пополнила знание о процессе формирования впечатлений, но современные исследователи первого впечатления выбрали совершенно другой подход. Опираясь на базовые положения теории социального познания, они в последние годы пытаются описать процесс формирования впечатлений с точки зрения восприятия, накопления, хранения социальной информации, ее воспоминания и интеграции. Этот когнитивный подход оказался крайне продуктивным и изменил представления о формировании и изменении впечатления. Так установлено, что впечатления о других людях включают в себя как конкретные примеры поведения этих людей, согласующиеся с определенной чертой их характера, – образцы, так и ментальные выводы, строящиеся на основе повторяющихся наблюдений за поведением окружающих, – абстракции.

Модели формирования впечатлений, которые подчеркивают роль образцов поведения, предполагают, что когда мы создаем суждения о других людях, мы вспоминаем примеры их поведения и основываем на них свои суждения и свои впечатления. Например, мы вспоминаем, что в течение нашего первого разговора с некоей женщиной, она постоянно прерывала нас, делала неприятные замечания о других людях и не придержала дверь для человека, у которого руки были заняты вещами. Результат: когда мы вспоминаем эти частички информации, мы включаем черту «невнимательна к другим людям» в наше первое впечатление об этой женщине.

Наоборот, модели, подчеркивающие роль абстракций, предполагают, что когда мы строим суждения о других людях, мы просто восстанавливаем в своей памяти ранее сформированные абстракции и затем используем их как основу для наших впечатлений и решений. Мы вспоминаем, что когда-то судили о каком-то человеке как о невнимательном или внимательном, дружелюбном или недружелюбном, оптимистичном или пессимистичном, и соединяем эти черты в единое впечатление о данном человеке.

То, что оба типа информации — *конкретные примеры и ментальные абстракции* — играют роль в формировании впечатлений, подтверждается все большим количеством данных. В действительности оказалось, что характер

впечатления может меняться, если мы получаем больше информации о человеке. Первое впечатление складывается в значительной степени на основе примеров поведения; но позднее, когда наш опыт общения с человеком растет, наше впечатление состоит уже большей частью из ментальных абстракций, полученных в результате наблюдения за поведением человека. Убедительные доказательства в поддержку этой точки зрения были предоставлены исследованиями, проведенными Дж. В. Шерманом и Кляйном.

В соответствии с экологической моделью Макаурта и Барона воспринимающий формирует впечатление об объекте восприятия на основе своеобразных предвосхищений, предоставляющих возможность действий в соответствии с преследуемой целью. Характер подобных предвосхищений или эвристик зависит не только от структурирования информации о воспринимаемом объекте, но и от настроенности самого воспринимающего. Иными словами, настроенность проявляется в том, что человек видит то, что хочет видеть или настроен видеть. Эта настроенность воспринимающего, в свою очередь, зависит от социального фокуса воспринимающего, его перцептивных умений и предпринимаемых действий.

Существенное влияние на формирование впечатления оказывают и схемы самости. В различного рода исследованиях имеется достаточно много подтверждений влияния собственного образа на интерпретацию образа других людей. Например, часто в образе другого человека фиксируются характеристики, противоположные собственным, а так же осуществляется проецирование собственных качеств на него. В данном случае реализуются и такие защитные механизмы как проекция и рационализация. В первом случае человек проецирует собственные качества на другого в целях оправдания сформированного отношения, во втором случае – «достраивает» образ другого до «желаемого» из материала, который взят «с потолка». Эти особенности формирования впечатления известны как эффект «ожидания».

Определенное влияние может оказывать и эффект «контраста». В случае если поведение не противоречит ожидаемому, происходит своеобразная ассимиляция впечатления, когда же оно находится в явном противоречии с ожидаемым реализуется эффект контраста, проявляющийся в смене ориентаций в оценке на противоположные.

В целом имеющиеся данные указывают на то, что формирование впечатления не происходит в когнитивном вакууме. В нем участвуют ментальные структуры, представляющие предшествующий опыт, полученный во многих социальных ситуациях, а также основные когнитивные процессы, связанные с хранением, вызовом из памяти и интеграцией социальной информации.

11.2 Механизмы и эффекты межличностного восприятия

В процессе восприятия и оценки другого человека выделяют ряд универсальных психологических механизмов, позволяющих осуществлять переход от внешне воспринимаемого к оценке, отношению и прогнозу. К ним относятся – стереотипизация, идентификация, рефлексия, и эмпатия.

Стереотипизация - классификация форм поведения и интерпретация (иногда без каких-либо оснований) их причин путём отнесения к уже известным или кажущимся известными явлениям, т.е. к социальным стереотипам. Стереотип – устойчивое представление о каких-либо людях, как представителях той или иной социальной группы. Стереотипизация может складываться как результат обобщения личного опыта субъекта межличностного восприятия, к которому присоединяются сведения, полученные из книг, фильмов, СМИ, запомнившиеся высказывания знакомых и т.д. Эти знания могут быть не только сомнительными, но и ошибочными, наряду с правильными заключениями могут оказаться глубоко неверные. И стереотипы межличностного восприятия, сформировавшиеся на их основе, используются как проверенные эталоны понимания других людей, что способствует ошибочному познанию людей и деформируют процесс общения с ними (напр. Расизм– как предубеждение).

Механизм стереотипизации чётко проявляется в *эффекте ореола* (*галла эффект*). Сущность «эффекта ореола» заключается в формировании специфической установки на воспринимаемого через направленное приписывание ему определенных качеств: информация, получаемая о каком-то человеке, категоризируется определенным образом, а именно — накладывается на тот образ, который уже был создан заранее. Этот образ, ранее существовавший, выполняет роль «ореола», мешающего видеть действительные черты и проявления объекта восприятия. Эффект ореола проявляется при формировании первого впечатления о человеке в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок. В экспериментальных исследованиях установлено, что эффект ореола наиболее явно проявляется тогда, когда воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия, а также когда суждения касаются моральных качеств. Эта тенденция затемнить определенные характеристики и высветить другие и играет роль своеобразного ореола в восприятии человека человеком. Чаще всего эффект ореола проявляется, когда субъект восприятия располагает минимальной информацией о воспринимаемом. Но этот эффект обнаруживается и при восприятии знакомого человека в условиях ярко выраженного эмоционального отношения к нему.

Факторами возникновения эффекта ореола являются: 1) превосходство; 2) привлекательность; 3) отношение к нам.

Первая схема социального восприятия начинает работать в ситуации неравенства партнеров (точнее, когда наблюдатель ощущает превосходство партнера по какому-то важному для него параметру — уму, росту, материальному положению или другое). Суть происходящего дальше состоит в том, что человек, который превосходит наблюдателя по важному параметру, оценивается им значительно выше и по остальным значимым параметрам. Иначе говоря, происходит его общая личностная переоценка. При этом, чем неувереннее чувствует себя наблюдатель в данный момент, в данной конкретной ситуации, тем меньше надо для запуска этой схемы. Так, в экстремальной ситуации люди часто готовы доверять тем, кого не стали бы слушать в спокойной обстановке.

Вторая схема связана с восприятием партнера как чрезвычайно привлекательного внешне. Ошибка привлекательности состоит в том, что внешне привлекательного человека люди также склонны переоценивать по другим важным для них психологическим и социальным параметрам. Так, в экспериментах показано, что более красивых по фотографиям людей оценивают как более уверенных в себе, счастливых и искренних, а красивых женщин мужчины были склонны считать более заботливыми и порядочными.

Наконец, третья схема восприятия партнера запускается его отношением к нам. Ошибка восприятия состоит в данном случае в том, что людей, которые хорошо к нему относятся или разделяют какие-то важные его идеи, человек склонен оценивать выше и по прочим показателям.

Тесно связаны с этим эффектом и эффекты «первичности» и «новизны». Оба они касаются значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем. В одном эксперименте четырем различным группам студентов был представлен некий незнакомец, о котором было сказано: в 1-й группе, что он экстраверт; во 2-й группе, что он интроверт; в 3-й группе — сначала, что он экстраверт, а потом, что он интроверт; в 4-й группе — то же, но в обратном порядке. Всем четырем группам было предложено описать незнакомца в терминах предложенных качеств его личности. В двух первых группах никаких проблем с таким описанием не возникло. В третьей и четвертой группах впечатления о незнакомце точно соответствовали порядку предъявления информации: предъявленная ранее возобладала. Такой эффект получил название «эффекта первичности» и был зарегистрирован в тех случаях, когда воспринимается незнакомый человек. Напротив, в ситуациях восприятия знакомого человека действует «эффект новизны», который заключается в том, что последняя, т.е. более новая, информация оказывается наиболее значимой.

Эффект снисходительности - результат проецирования. Человек переносит свои собственные качества на других людей, часто в преувеличенном виде. В свою очередь, сумма приписанных свойств даёт человеку возможность сформировать определённое отношение к наблюдаемому. Это отношение чаще всего носит эмоциональный характер и располагается в пределах континуума «нравится - не нравится».

Идентификация- механизм познания другого человека через осознанное или бессознательное уподобление его характеристикам самого субъекта. В ситуациях взаимодействия люди строят предположения о внутреннем состоянии, намерениях, мыслях, мотивах и чувствах другого человека на основе попытки поставить себя на его место. Идентификация имеет особое личностное значение на определенном возрастном этапе, приблизительно в старшем подростковом и юношеском возрасте, когда она во многом определяет характер отношений между юношей и значимыми для него взрослыми или сверстниками (например, отношение к кумиру).

Но субъекту общения важно не только отстранённо, со стороны понять другого человека, но и принять во внимание, как индивид, вступивший с ним в общение, будет воспринимать его самого. Осознание субъектом того, как он сам воспринимается партнёром по общению, выступает в форме *рефлексии*.

Рефлексия входит в состав восприятия другого человека. Понять другого означает осознать его отношение к себе как к субъекту восприятия (это подобно удвоенному зеркальному отражению – человек, отражая другого, отражает и себя в зеркале восприятия этого другого).

Эмпатия – способность эмоционального отклика на переживания другого человека, проникновение в его чувства (сочувствие, сопереживание). В отличие от идентификации, ситуация не столько продумывается, сколько прочувствуется. Эмпатия основана на умении правильно представлять себе, что происходит в душевном мире другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир. Эмпатия тем выше, чем лучше человек способен представить себе, как одно и то же событие будет воспринято разными людьми, и чем больше он допускает право на существование разных точек зрения. Большое значение имеет и личный опыт разнообразных душевных переживаний, т.к. трудно вообразить существование в душе другого чувств, которые сам никогда не испытывал.

Р. Бернс приводит потенциальные характеристики человека, способного к эмпатии: 1) проявляет терпимость к выражению эмоций со стороны другого человека; 2) способен глубоко вникнуть в субъективный внутренний мир своего подопечного, не раскрывая при этом своего собственного мира; 3) готов адаптировать своё восприятие к восприятию другого человека, чтобы достичь ещё большего понимания того, что с ним происходит.

11.3 Феномен самопрезентации личности

Ни одно социальное взаимодействие не обходится без презентации себя, своих личностных или профессиональных качеств. Более того, самопрезентация является неотъемлемой частью человеческой природы.

Под самопрезентацией в современной социальной психологии понимается процесс осознаваемого или неосознаваемого, целенаправленного или стихийного предъявления определенных аспектов собственной самости окружающим, осуществляемый при взаимодействии между людьми.

В литературе часто встречаются следующие синонимы самопрезентации: управление впечатлением, самоподача и самопредъявление.

Теоретической базой для развития исследований самопрезентации послужили труды представителей символического интеракционизма. Первое систематизированное социально-психологическое рассмотрение механизмов самопрезентации представлено в широко известной работе И. Гоффмана «Презентация самости в повседневной жизни», отрывки из которой опубликованы на русском языке под названием «Представление себя другим в повседневной жизни» (1984). Он является «отцом» термина «самопрезентация» (self-presentation) и автором концепции социальной драматургии – по сути, единственной теоретической концепции самопрезентации личности.

В своих работах он использовал драматургический подход и, соответственно, театральную терминологию: социальное взаимодействие рассматривается как спектакль, участники – как актеры. И. Гоффман полагал, что в одном

человеке существуют несколько «Я» («Я» – для себя, «Я» – для других и «Я» – «чистое», проявляющееся в экстремальных ситуациях).

В присутствии других людей (в процессе общения) человек предъявляет свое «публичное Я», используя для этого «передний план»; в одиночестве или в кругу близких людей он находится «за кулисами», поэтому необходимость в «публичном Я» исчезает, и индивид может проявить свое «истинное Я».

По мнению Э. Гоффмана, «*исполнитель роли*» заинтересован в том, чтобы контролировать поведение других, их ответную реакцию на его действия. Такой контроль возможен преимущественно путём воздействия на «определение» ими ситуации. Индивид может воздействовать на «определение ситуации», подавая себя таким образом, чтобы произвести на окружающих впечатление, которое побудит их добровольно действовать в его интересах.

Для того чтобы взаимодействие было эффективным, человек должен уметь идентифицировать ситуационный контекст и правильно подобрать адекватную роль из своего ролевого репертуара.

Как только желаемая идентичность установлена, каждый из участников взаимодействия возлагает на себя моральные обязательства вести себя в соответствии с избранной идентичностью (правило самоуважения – сохранения собственного лица), и одновременно принять идентичность другого участника взаимодействия (правило тактичности – сохранения лица другого).

В теории самопрезентации И. Гоффмана как одна из значимых рассматривается проблема искренности субъекта в процессе управления впечатлением. В соответствии с тем, что основным предметом анализа для И. Гоффмана является определение ситуации, он называет «циниками» тех исполнителей, которые не имеют веры в собственные действия, а также проявляют безразличие к тому, во что верит их аудитория. «Искренними» являются те исполнители, которые создают у аудитории определенный адекватный образ себя и ситуации.

Вопрос об искренности субъекта самопрезентации в социальной психологии уже после И. Гоффмана долгое время решался исследователями негативно, однако современные теории исходят из того, что в большинстве случаев субъект склонен презентировать окружающим реальные, а не ложные образы-Я, выбирая тот или иной образ в соответствии с определенной ситуацией.

Виды самопрезентации. 1. По осознанности действий субъекта Б.Шленкер и М.Вейголд выделяют – *осознаваемую (контролируемую)* и *неосознаваемую («автоматическую»)* самопрезентацию. Большинство исследователей, работающих в этом направлении, придерживаются мнения, что самопрезентация – это намеренное и осознаваемое поведение, направленное к тому, чтобы создать определённое впечатление у окружающих.

Осознаваемую или контролируемую самопрезентацию используют в том случае, когда представление себя другим, является очень значимым для личности, так как может повлечь за собой большие потенциальные выигрыши или потери, а также в том случае, если человек предвидит препятствия желаемой самоидентификации, опасается быть воспринятым как неискренний. *Неосознаваемая* («автоматическая») самопрезентация характеризуется более позитивными самоописаниями (мы автоматически улыбаемся, киваем, приводим себя в порядок).

2. По критерию реального взаимодействия определяют *непосредственную* самопрезентацию (субъект-субъектное взаимодействие) и *опосредованную* самопрезентацию (субъект-объект-субъектное взаимодействие). Непосредственная самопрезентация предполагает прямой контакт личности с целевой аудиторией и тесно связано с понятием социального поведения.

При изучении особенностей опосредованной самопрезентации особое внимание уделялось выявлению критериев продуктивности брачных объявлений, а также своеобразия самопрезентации одиноких людей.

3. По способу предъявления информации выделяют *прямую* и *косвенную* самопрезентацию. *Прямая* самопрезентация предполагает представление субъектом информации о самом себе. *Косвенная* самопрезентация подразумевает представление информации не о самом субъекте, а о других субъектах или объектах, с которыми человек связан весьма отдаленными и незначительными способами.

4. По основанию – стремление получить социальное одобрение или избежать значимых потерь в социальном одобрении – выделяют самопрезентацию *естественного* и *защитного* стиля. *Естественный* стиль самопрезентации характеризуется активным участием личности в социальном взаимодействии, что выражается в инициировании разговора, презентации особых, лестных, приукрашивающих субъекта качеств. *Защитный* стиль характеризуется «оборонительным» поведением и связан с действиями, которые ограничивают или уменьшают участие в социальных взаимодействиях (редкое проявление инициативы в установлении контакта; избегание вопросов, которые могут обнаружить игнорирование или продуцировать несогласие; меньшая самораскрытость), а также осторожной, сдержанной самопрезентацией, предназначенной для того, чтобы избегать внимания.

11.4 Мотивы самопрезентации

И. Гофман указывал, что в присутствии других людей у субъекта всегда возникает множество мотивов для того, чтобы контролировать впечатление, которое он производит. В качестве мотивационного фундамента управления впечатлением И. Гоффман определял стремление человека получить социальное одобрение и достижение значимых социальных целей. Но И. Гоффмана не интересовал детальный анализ этих мотивов, и лишь в дальнейшем в американской социальной психологии проблема мотивации самопрезентации стала одним из ключевых моментов разработки данной проблематики. Однако единства мнений в определении базовых мотивов управления впечатлением нет.

1. Для американской традиции характерно рассматривать самопрезентацию как демонстративное поведение, направленное на создание у реципиента определенного впечатления с целью получения конкретного результата. Так, Э. Джонс и Т. Питтман считают, что в основе самопрезентации лежит стремление расширить и поддержать влияние в межличностных отношениях. По их мнению, самопрезентация – это полностью осознаваемый процесс и сознательно выстраиваемое поведение для достижения власти и контроля над окружением.

2. Исследователи, работавшие в интеракционистской традиции, полагают, что самопрезентация является средством формирования Образа-Я и самооценки. Г. Мид и Ч. Кули поддерживали идею о том, что в социальном взаимодей-

ствии человек демонстрирует различные социальные лица различным партнерам, чтобы представить себя наиболее выгодным образом и произвести наилучшее впечатление, а затем сформировать собственное представление о себе, рефлексировав мнения и поведение окружающих.

Поскольку самооценка и Образ-Я индивида оказываются в прямой зависимости от оценок и отношения окружающих, то самопрезентация становится действенным средством повлиять на мнения других, а значит, через их рефлексию на представления о самом себе, которое лежит в основе самооценки. Таким образом, управляя впечатлениями, которые формируют о нас другие люди, мы можем управлять собственными впечатлениями о себе.

В своей теории самовосприятия Д.Бем утверждает, что самопрезентация может и более непосредственно влиять на образ «Я» личности. В соответствии с концепцией процесса самовосприятия могут быть моменты, когда люди служат себе собственной аудиторией — когда они демонстрируют себя не только перед другими, но и перед самим собой.

Похожих взглядов на самопрезентацию придерживаются Б. Шленкер и М. Вейголд, а также М. Лири и Р. Ковальски, полагающие, что для индивида характерно намеренно или ненамеренно стремиться представить желаемый образ себя как в глазах окружающих, так и в собственных глазах. Человек защищает себя, оправдывается, стремится извинить себя, чтобы подтвердить желаемый Образ-Я и поддержать самооценку. В знакомых ситуациях это происходит без сознательных усилий. В незнакомых ситуациях происходит намеренная инсценировка, которую М. Лири и Р. Ковальски называют «красованием» (*adonization* — от Адониса), так как в незнакомой, более сложной ситуации для человека становится особенно важным произвести благоприятное впечатление.

Средством поддержания завышенной самооценки считает самопрезентацию и Д. Майерс. В своем учебнике «Социальная психология» он посвящает самопрезентации специальную главу, где высказывает суждение о том, что большинству людей присуще благосклонное, оптимистическое отношение к себе, т.е. самооценка у большинства людей завышена. Такую завышенную самооценку необходимо поддерживать, отсюда происходит стремление понравиться, произвести впечатление, которое проявляется в особом, в подыгрывающем поведении (подыгрывающее поведение – самопрезентация). Желание показать себя с лучшей стороны, чтобы быть позитивно воспринятым окружающими, влияет в свою очередь на самооценку и самоуважение. Известно, что неудачная самопрезентация угрожает Я-концепции и самоуважению. Страх того, что самопрезентация не удастся, получил название социальной тревоги (*social anxiety*).

3. Создатели теорий когнитивного баланса (Ф. Хайдер, Л. Фестингер) видят функцию самопрезентации в поддержании когнитивного единства Образа-Я и самоуважения, а самопрезентацию рассматривает как один из приёмов устранения диссонанса. Чтобы обеспечить согласованность, личность может использовать такие приёмы: искажает мнения других о себе, приближая их к собственной самооценке, или ориентируется на людей, отношения которых помогает поддерживать привычный «образ Я». Намеренно или нена-

меренно, индивид может вести себя таким образом, чтобы вызвать у окружающих отклик, соответствующий его представлению о себе и т.д. Эти большей частью неосознаваемые способы позволяют индивиду поддерживать определённый уровень самоуважения и сохранить единство «Образа Я».

4. Существуют попытки рассмотреть самопрезентацию как поведенческую реализацию мотивации. Например, Р. Аркин и А. Шутц видят в самопрезентации реализацию мотивации достижения или избегания неудач и выделяют по этому признаку *приобретающую и защитную самопрезентацию*.

Приобретающая самопрезентация выражает мотивацию достижения. Для нее характерен выбор адекватных ролей и задач (соответствующих социальному положению, образованию и пр.), выбор социальной среды, соответствующей уровню идентификации субъекта (человек общается с равными себе). Защитная самопрезентация — поведенческое проявление мотивации избегания неудач. Она чаще всего не осознается. Человек выбирает неадекватную для решения задач среду: либо с заниженными требованиями, либо с непомерно высокими (авантюристическая самопрезентация).

5) Ряд исследований основывается на предположении, что самопрезентация является личностной чертой. А. Фенигштейн, М. Шейер и А. Басс назвали это свойство самосознанием, а М. Снайдер — саморефлексией.

Марк Снайдер, развивая основные положения гоффманского подхода, предположил, что некоторые люди управляют впечатлением о себе, в то время как другие не делают этого. Некоторые люди управляют своим поведением, обращая внимание на своё внутреннее (реальное) «Я», другие обращают внимание на то впечатление, которое они создают у окружающих. М. Снайдер называл людей, обращающих большое внимание на впечатление, которое они производят на других, склонными к самомониторингу (self-monitors).

Чтобы доказать, что самомониторинг — важное качество, отличающее людей друг от друга, М. Снайдер придумал сорок одно самоописательное утверждение, связанное с пятью способами, которыми, по его мнению, отличаются люди с высоким показателем по самомониторингу от людей с низким показателем.

Пять отличий людей с высоким показателем по самомониторингу относительно людей с низким показателем

<i>Высокий уровень самомониторинга</i>	<i>Низкий уровень самомониторинга</i>
1. Интересуются социальным соответствием своей самопрезентации	1. Не интересуются соответствием своего поведения тому, что думают другие люди
2. Внимательны к тому, что делают другие люди, как к руководству для собственного самовыражения	2. Внимательны к своему внутреннему «Я»; не интересуются тем, что делают другие
3. Способны контролировать своё самовыражение	3. Не интересуются управлением своим самовыражением

4. Готовы управлять своим самовыражением в социальных ситуациях	4. Не готовы контролировать своё самовыражение в социальных ситуациях
5. Не согласуются в своей самопрезентации от ситуации к ситуации	5. Согласуются в своей самопрезентации от ситуации к ситуации

На основании этих утверждений М. Снайдер создал Шкалу Самомониторинга, состоящую из двадцати пяти пунктов. Анализ этой шкалы показал, что она весьма надёжна и валидна.

Люди с высоким показателем по самомониторингу характеризуются высоким соответствием между желаемым и реальным самопрезентированием, т.к. обладают способностью рефлексирования своего внешнего облика, и могут фиксировать рассогласование по реакциям аудитории. Другая их особенность – гибкость и трансформируемость в зависимости от изменений обстоятельств. (Хамелеоны). Несомненно, что для них характерен и высокий уровень непредсказуемости в поведении со стороны окружающих.

Люди с низким показателем самомониторинга отличаются большей естественностью и предсказуемостью, т.к. в их презентировании отражаются их действительно утойчивые диспозиции.

Последующие исследования подтвердили, что люди с высоким показателем по самомониторингу по сравнению с людьми, обладающими низким показателем по самомониторингу: больше подходят для социологических целей; лучше приспособляются к взглядам аудитории; меньше интересуются своими истинными установками в принятии решений; имеют множество знакомых и приятелей для разного рода деятельности; больше интересуются физической привлекательностью (внешним видом).

11.5 Стратегии и техники самопрезентации.

Стратегия самопрезентации – совокупность поведенческих актов личности, разделённых во времени и пространстве, направленных на создание определённого образа в глазах окружающих.

Тактика самопрезентации — это определённый приём, с помощью которого реализуется выбранная стратегия. Тактика самопрезентации является кратковременным явлением и направлена на создание желаемого впечатления в конкретной жизненной ситуации.

Стратегия самопрезентации может включать в себя множество отдельных тактик.

Э. Джонс и Т. Питтман в 1982 году создали одну из первых классификаций стратегий самопрезентации.

Понимая под самопрезентацией поведенческую реализацию стремления к власти в межличностных отношениях. Они выделяют пять «видов» власти и предлагают, соответственно, пять стратегий ее достижения.

В частности, выделяются:

- стратегия «старание понравиться», предполагающая попытку представить себя привлекательным в глазах других;
- стратегия запугивания, предполагающая презентацию себя как властного, потенциально опасного человека;
- стратегия мольбы, то есть презентирование себя как слабого и беззащитного в целях вызывания сочувствия со стороны аудитории;
- стратегия образцовости, то есть презентация себя как морально выдержанного в целях демонстрации значимости своей личности и
- стратегия самопродвижения, предполагающая попытку выглядеть компетентным в целях вызывания уважения со стороны других людей.

Наиболее детальная классификация стратегий самопрезентации осуществлена А. Шутц, которая на основе обобщения большого количества литературы, посвященной данной проблеме, выделила собственные критерии для категоризации тактик и стратегий самопрезентации. В предложенной А. Шутц классификации выделено *четыре стиля самопрезентации*: асертивный (*assertive*), агрессивный (*offensive*), защитный (*protective*) и оправдывающийся (*defensive*). Данная классификация основана на анализе двух переменных: 1) ведущих мотивах самопрезентации (стремлении «выглядеть хорошо», то есть получить социальное одобрение — стремлении «не выглядеть плохо» или избежать значимых потерь в социальном одобрении); 2) активности или пассивности самопрезентационного поведения.

Ассертивная самопрезентация, по А. Шутц, предполагает активные, но не агрессивные попытки сформировать благоприятное впечатление о себе. В процессе асертивной самопрезентации люди представляют черты, желательные для них в данной ситуации. Ассертивная самопрезентация включает в себя стратегии самовыдвижения, образцового поведения, демонстрацию силы и власти и стратегию идентификации со специфической группой. Стратегия демонстрации силы направлена не на формирование страха, а должна убедить целевую персону в том, что субъект самопрезентации способен выполнить обещания и осуществить требования.

Субъект с *агрессивной самопрезентацией* использует агрессивный способ представления желаемого образа. Этот стиль самопрезентации характеризуется большим уровнем активности и стремлением получить социальное одобрение. Согласно А. Шутц, способами реализации данного стиля самопрезентации являются стратегия принижения оппозиции (ирония, критические оценки), стратегия «критики критика» (критика, направленная в адрес задающего критический вопрос или высказывающего критические замечания) и стратегия «ограничения темы дискуссии», предполагающая стремление изменить тему обсуждения.

Защитная самопрезентация включает в себя «пассивное» стремление избегать негативного впечатления. Избежание публичного внимания, минимальное самораскрытие, осторожное самописание, отражающее стремление не привлекать внимания к своим способностям, минимизация социальных интеракций, стремление сохранять молчание, дружелюбное, но пассивное взаи-

модействие — такое поведение может быть классифицировано как защитная самопрезентация.

Оправдывающаяся самопрезентация характеризуется активностью и стремлением избежать значимых потерь в социальном одобрении. К стратегиям, реализующим оправдывающуюся самопрезентацию, А. Шутц относит: стратегию отрицания («Ничего не произошло, ничего страшного не случилось»), стратегию переиначивания, предполагающую согласие с тем, что основные события имели место, и доказывающую, что они не были оценены негативно («Все было не так»). Сюда же могут быть отнесены извинения («Я не мог ничего сделать»), оправдания, предполагающие признание негативного события и утверждения о том, что оно было неизбежно или законно («Это было правильно», «Так надо было поступить»), а также стратегия уступок, предполагающая принятие всей ответственности за негативные события, демонстрацию раскаяния, обещания о том, что подобные действия больше не повторятся.

Р.Бэрн утверждает, что управление впечатлениями имеет много различных форм. Однако большинство из них попадают в две основные категории: *усиление собственной позиции* — попытки поддержать наш собственный образ и *усиление позиции собеседника* — попытки сделать так, чтобы интересующий нас человек чувствовал себя комфортно в нашем присутствии.

Специфичные типы тактики усиления собственной позиции включают действия по улучшению собственной внешности. Этого можно достичь с помощью изменений в одежде, ухода за собой (косметика, стильная прическа, использование парфюмерии) и продуманного использования невербальных сигналов. Среди наиболее важных тактик усиление позиции собеседника выделяют — комплименты и лесть (когда мы осыпаем интересующего нас человека похвалами, даже если он их не заслуживает); выражение согласия с мнением этого человека; проявление высокого уровня заинтересованности в нем (ловим каждое его слово); маленькие одолжения лично для него; просьбы о совете или ответной реакции; выражение симпатии к нему вербальным или невербальным способом.

Р. Чалдини к наиболее известным тактикам позитивной самопрезентации относит тактику *наслаждения отраженной славой*, которую он определяет как процесс демонстрации своей связанности с успешными, имеющими высокий статус людьми или событиями.

Исследования стратегий и тактик самопрезентации личности в отечественной социальной психологии не слишком многочисленны. В исследованиях Е. А. Соколовой-Бауш рассматривается в качестве техник самопрезентации уже существующие и известные техники общения. Е. А. Соколовой-Бауш были определены невербальные техники общения, эффективно влияющие на формирование благоприятного и неблагоприятного впечатлений о коммуникаторе и реципиенте. Так, с помощью невербальной техники «отзеркаливание» поз, движений, мимики партнера по общению коммуникатор чаще всего формирует о себе благоприятное впечатление (впечатление «культурного человека в общении»). Реципиент чаще всего производит благоприятное впечатление (впечат-

ление внимательного и понимающего слушателя), подстраиваясь под дыхание собеседника.

Н. А. Федорова рассматривает *вербальные техники* самопрезентации (включает способы организации текста и риторические приёмы) и *невербальные техники*, к которым относятся: внешний вид, одежда, манера держаться, обстановка, речевые манеры, позы, мимика, жесты, поведенческие приемы. По критерию предмет самопрезентации Н. А. Федорова различает прямые техники, когда субъект использует для самопрезентации информацию о себе, и непрямые техники, когда субъект использует для самопрезентации информацию о других людях или явлениях.

Итак, самопрезентация является своеобразным мостом, посредником между внутренним миром человека и внешним миром других людей; это средство представления внутренней сущности человека вовне. А эффективная самопрезентация — это своеобразный ресурс, позволяющий человеку реализовать свои возможности. Несомненно, наиболее эффективным стилем самопрезентационного поведения является ассертивный, который предполагает активные, но не агрессивные попытки сформировать благоприятное впечатление о себе.

Тема 12 Межличностная аттракция и близкие отношения

12.1 Понятие межличностной аттракции и ее теоретические объяснения

12.2 Факторы, детерминирующие межличностную аттракцию

12.3 Гендерные различия в предпочтениях

12.1 Понятие межличностной аттракции и ее теоретические объяснения

Аттракция – (от фр.- притяжение, привлечение, тяготение) – в социальной психологии – процесс взаимного тяготения людей друг к другу; формирования привлекательности одного человека для другого; механизм формирования привязанностей, дружеских чувств, симпатий, любви; положительные чувства по отношению к другому индивиду, стремление находиться в его обществе.

Исследования факторов межличностной аттракции начались в 1930-е годы с анализа таких вопросов, как кто кого привлекает и почему. Особое влияние на развитие исследований оказали Я.Л. Морено и Т. Ньюкомб. В эти же годы выходит популярнейший бестселлер Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», выдержавший пятьдесят переизданий в США и ставший таким же бестселлером в 1980-е годы в нашей стране.

Новая волна исследований сформировалась на волне исследований аттитюда. Аттракция началась рассматриваться как аттитюд, направленный на конкретного человека и охватывающий все три традиционно выделяемых его компонента: когнитивного (представления о человеке), аффективного (чувства к человеку) и поведенческого (тенденции к определенному поведению во вза-

имоотношениях с человеком). В теоретических построениях доминировали идеи симметрии, баланса и соответствия между ними. Например, в теории баланса Ф.Хайдера утверждалось, что люди положительно относятся к тем, кто проявляет симпатию к ним самим, т.е. любят своих друзей и ненавидят их врагов.

Значительная часть явлений аттракции объясняется теорией «вознаграждений – издержек» Дж. Хоманса: человек взвешивает возможные затраты на достижение цели и получаемую выгоду. Если затраты окупаются – отношения позитивны, если они превышают прибыль, то отношения становятся негативными. Эта теория позволяет предсказать, что нам понравятся люди, чье мнение сходно с нашим, и произойдет это потому, что они вознаграждают нас, подтверждая нашу правоту своим согласием, т.е. помогут нам поверить в то, что наши мнения являются «правильными». Нам понравятся сотрудничающие с нами люди, а не конкурирующие, т.к. поведение, основанное на сотрудничестве, по определению является вознаграждающим: человек, который с нами сотрудничает, оказывает нам помощь, прислушивается к нашим идеям, делает предложения и разделяет наши трудности.

В 1970-е годы разрабатывается модель подкрепления Лота, которая аккумулирует идеи теории баланса и обмена, в соответствии с которыми решающей предпосылкой межличностной аттракции является включение во взаимоотношения подкреплений. Если ваши действия получают подкрепления со стороны других людей, то в отношении к ним и формируется аттракция.

Согласно модели подкрепления – эмоций Бирна и Клоа:

– люди идентифицируют воздействующие на них стимулы поощрения или наказания и стремятся к нахождению первых и избеганию вторых;

– позитивные чувства ассоциируются с поощрением, а негативные – с наказанием;

– стимулы оцениваются в определениях, вызываемых ими чувств. Оценка позитивна в случае возникновения позитивных чувств и негативна – при возникновении негативных чувств;

– любой нейтральный стимул, ассоциируемый с позитивным подкреплением, вызывает позитивные чувства, в то время как любой нейтральный стимул – с негативными чувствами.

Соответственно, вызывание симпатии или антипатии конкретными людьми связано с теми чувствами, которые ассоциируются с ними.

Еще одной теорией, часто привлекаемой к объяснению межличностной аттракции, является теория равенства Адамса. Эта теория связана с рассмотрением двух типов ситуаций:

1. Взаимным обменом ресурсов (например, супружеские отношения).
2. Обменом, в котором происходит распределение ограниченных ресурсов (например, компенсация ущерба).

В обеих ситуациях теория равенства постулирует, что люди стремятся к справедливому распределению ресурсов, основанному на вкладе каждого. По Адамсу равенство между двумя индивидами А и Б имеет место тогда, когда вклад и полученный результат А равен вкладу и полученному результату Б.

Человек выводит своеобразную пропорцию того, что он должен вложить в данные отношения и что должен получить в итоге. Эта пропорция соотносится с пропорциями других участников взаимоотношений. Если пропорции равны, то распределение ресурсов считается справедливым и равным и, наоборот. Таким образом, взаимоотношения рассматриваются как равные, если все участники пропорциональны в их вкладе и полученных результатах взаимоотношений. Эта пропорциональность обычно определяется, как правило, справедливого распределения, введенное Хомансом.

Логика предложенной теоретической конструкции является выверенной и обоснованной по отношению к рациональной, лишенной эмоциональной окраски и субъективной интерпретации системы отношений. Логика предложенной теоретической конструкции является выверенной и обоснованной по отношению к рациональной, лишенной эмоциональной окраски и субъективной интерпретации системы отношений. Но в реальной жизни человек далеко не всегда рационален в своих чувствах и поступках и не всегда уподобляется бухгалтеру, подводящему баланс взаимоотношений.

12.2 Факторы, детерминирующие межличностную аттракцию

В широком спектре исследований данной проблемной области было изучено достаточно большое количество факторов.

Физическое окружение. Многие исследования показали, что простое физическое присутствие рядом другого индивида увеличивает вероятность возникновения дружбы (Фестингер, Шахтер, Бек, Сегал и др.). Существует несколько причин, почему пространственная близость приводит к взаимному притяжению. Во-первых, если человек рядом, для развития дружбы с ним попросту меньше препятствий; во-вторых, регулярно бывая в обществе какого-то человека, мы получаем больше информации о нем, можем выяснить, есть ли у нас общие интересы, совпадает ли наше отношение к миру; в-третьих, пространственная близость может привести к взаимному притяжению посредством так называемого *эффекта простой экспозиции* (Р.Зайонц). Однако действие пространственной близости на развитие аттракции может зависеть и от многих других факторов. Во-первых, действие пространственной близости проявляется особенно явно, когда субъекты однородны. Например, в исследовании Л.Фестингера все испытуемые были либо студентами, либо ветеранами. Во-вторых, пространственная близость может и снизить аттракцию, т.к. неприятные черты людей тоже становятся более заметными.

Знакомство с человеком так же может выступать в качестве фактора аттракции. Р. Зайенс показал, что повторное предъявление многих стимулов приводит к более положительному отношению к ним. Это же происходит и с фотографиями незнакомых людей при их повторном разглядывании. Данному факту может быть дано много объяснений. Одно из них заключается в том, что часто неопределенность прогноза в отношении объекта, человека или события повышает уровень тревожности, в то время как наличие информированности о них приводит к повышению ощущения контролируемости. В частности, во многих исследованиях был зафиксирован факт возникновения внутреннего

напряжения при столкновении с объектами, которые не могут быть категоризированы в собственном эмпирическом опыте человека

Доступность. Люди легко доступные и взаимоотношения с которыми не требуют сверхусилий воспринимаются более положительно. В частности на этом моменте часто строятся так называемые «выходы в народ» политических деятелей в период предвыборных компаний. Хотя в данном случае надо иметь в виду, что факт доступности начинает приобретать свою силу лишь после исходной недоступности, чем так же пользуются квалифицированные бюрократы, первоначально создавая массу искусственных преград, а потом милостиво снисходя к человеку. Постоянная же доступность с течением времени снижает привлекательность объекта.

Ожидание продолжения взаимодействия. В логике уже известной теории баланса Ф. Хайдера антиципация будущего развития позитивных взаимоотношений увеличивает привлекательность человека, конечно, при условии, что эти отношения носят позитивный характер.

Сходство установок. Сходство вообще является мощным фактором, питающим аттракцию и дружбу. Многочисленные эксперименты постоянно подтверждают, что аттракция – прямая линейная функция пропорции сходных установок. В качестве механизма, определяющего значимость схождения, как детерминанты аттракции различными исследователями определяется механизм валидации собственной Я-концепции и мировоззрения. Как уже показывалось при рассмотрении теории самоверификации Свана, людям присуща необходимость в поддержании обратной связи с другими людьми в порядке уточнения верности собственных представлений. Получение подтверждений верности собственных построений как бы в знак благодарности увеличивает привлекательность людей, подтверждающих их.

Хотя закон аттракции выведен, доказан и имеет широко применение, выяснилось, что на зависимость аттракции от схождения установок влияют два фактора: во-первых, несовпадение той роли, которую одна и та же установка играет для двух разных людей: чем сильнее расхождение, тем меньше аттракция; во-вторых, аттракцию вызывает только сходство установок по отношению к важным объектам.

Взаимность. Симпатия или антипатия к человеку во многих случаях подчиняется принципу взаимности, в соответствии с которым нам нравятся те люди, которым нравимся мы и, наоборот. Тем не менее, проявления этого фактора не носят универсального характера. Отнюдь не все люди, симпатизирующие нам, вызывают положительные эмоции. Точно так же, не все люди, которым не нравимся мы, вызывают исключительно негативные эмоции. Исследования показывают, что лица с высокой самооценкой более самодостаточны, в то время как лица с заниженной самооценкой более подвержены влиянию данного фактора.

Взаимодополняемость. В противовес теории схождения Винч сформулировал теорию дополняемости потребностей. Он исходил из предположения, что мы в своих отношениях стремимся к поиску людей, способных содействовать удовлетворению наших актуальных потребностей. В пользу этой гипоте-

зы свидетельствует определенная жизненная эмпирия, заключающаяся в том, что в межличностных взаимоотношениях люди часто проявляют склонность к установлению более тесных взаимоотношений с людьми, при посредстве которых они получают возможность стать более приспособленными к решению прагматических задач.

Способствование достижению личностно значимых целей. Согласно предположению М. Дойча, что кооперативное взаимодействие или представления о нем, ведут к возрастанию межличностной аттракции: если кто-либо, обладающий необходимым потенциалом, оказывает вам содействие в достижении значимой цели, то аттрактивность его будет высока. Человек, способствующий достижению актуальной цели, обладает высоким потенциалом аттрактивности и, наоборот, люди, фрустрирующие ее достижению менее аттрактивны.

Личностная гармония. Понимание сложной взаимообусловленности различных факторов друг с другом и исследования гармоничных супружеских пар привело к выдвиганию Шульцем фактора личностной гармонии. Выдвинув в качестве ведущего основания гармоничных взаимоотношений потребности включенности, контроля и привязанности он предположил, что именно их гармоничное сочетание и приводит к высокой аттракции. При этом под потребностью включенности понималось чувство собственной необходимости для других; под потребностью контроля – необходимость принятия участия в выработке и принятии значимых решений; и под потребностью привязанности – необходимость в аффилиативных, эмпатийных отношениях. В этой концепции показана необходимость взаимных усилий партнеров в формировании аттракции. Отчасти пересекаясь с построениями теоретиков социального обмена, Шульц, показал, что если одна из сторон не прилагает усилий к развитию взаимоотношений, то с течением времени ее аттрактивность будет падать. Данный вывод особенно важен для практики подбора партнеров. Ориентация на нахождения гармонирующих факторов не дает гарантии в главном – в длительности взаимоотношений и развитии аттрактивности. Лишь наличие совместных усилий и их высокий потенциал инерции с некоторой степенью вероятности гарантирует позитивную динамику аттракции.

Физическая привлекательность. Существует ряд гипотез, объясняющих наличие связи между внешней красотой и аттракцией:

– красота является положительным подкреплением: человеку приятно видеть красивое;

– красивые люди могут быть более коммуникабельными, обладать более развитыми коммуникативными навыками, что может объясняться различными условиями социализации красивых и некрасивых людей. Замечено, что у более красивых мужчин и женщин в общении с другими людьми преобладает ориентация непосредственно на партнера, например, разговор о нем доминирует над ориентацией на достижение какой-либо внешней цели;

– популярность красивых людей может быть вызвана определенными выгодами общения с ними. Красивый человек как бы повышает уровень физической привлекательности своего партнера

– действие эффекта ореола — «красивый — значит, хороший»; люди склонны ассоциировать красоту с положительными личными характеристиками, а некрасивость — с отрицательными.

Физическая привлекательность, в целом для мужчин является более важной определяющей любовного влечения, чем для женщин. С точки зрения теории социальной эволюции, в поведении индивидов по большей части бессознательно воспроизводятся отработанные в ходе эволюции человека механизмы, помогавшие нашим предкам с наибольшей степенью вероятности произвести и вырастить жизнеспособное потомство (Басс). Согласно такому взгляду, мужчины призваны предпочитать женщин, видимо, способных произвести на свет здоровых младенцев и успешно их вырастить. В силу этого мужчины стали особенно восприимчивы к признакам молодости, здоровья и репродуктивных возможностей.

Тема 13 Социальное объяснение и его специфика. Атрибутирование и атрибутивная терапия

13.1 Понятие каузальной атрибуции, теоретические подходы к процессу атрибутирования

13.2 Ошибки и тенденциозности в процессе атрибуции и их источники

13.3 Стиль атрибутирования и особенности его диагностики

13.4 Атрибутивная терапия

13.1. Понятие каузальной атрибуции, теоретические подходы к процессу атрибутирования

В обыденной жизни люди сплошь и рядом не знают действительных причин поведения другого человека или знают их недостаточно. Тогда, в условиях дефицита информации, они начинают приписывать друг другу причины поведения. Процесс, благодаря которому люди пытаются сделать это, называется атрибуцией. Кауза – причина. Термин «атрибуция» означает «приписывание свойств, признаков».

Атрибутирование – правдоподобное объяснение самому себе причинности происходящего.

Атрибуция является комплексным процессом, поэтому объяснить ее действие пытались многие ученые. Остановимся на наиболее влиятельных теориях, а также рассмотрим сравнительно недавние попытки расширить и усовершенствовать их.

Теория наивного психолога Ф. Хайдера. Само понятие атрибуции, как и модель наивного ученого, были введены Фрицем Хайдером в 1958 году. Ф. Хайдер исследовал как «обычные люди» в условиях «обычной» жизни с позиции здравого смысла, пытаются объяснить события, происходящие в их социальном и физическом мире?

В качестве исходной посылки анализа поведения им взята формула К.Левина, что поведение – это производная от интернальных (личностных) и экстернальных (ситуативных) факторов – $P = F (P, S)$.

В качестве интернальных факторов выделяются – интенции (намерения), прилагаемые усилия и имеющиеся способности.

Экстернальные же факторы подразделяются на сложность решаемой задачи и влияние случая. Понимание того, какой ряд факторов должен быть использован, делает мир атрибутирующего более предсказуемым и контролируемым считает Ф. Хайдер.

Далее Ф. Хайдер в своих идеях основывался на трех принципах:

1. Так как люди рассматривают свое поведение как мотивированное, они пытаются выявить и мотивы других людей, для чего рассматривают причины и основания их поведения.

2. Поскольку мы конструируем теории причинности для того, чтобы предсказывать и контролировать окружение, мы стремимся ориентироваться на устойчивые характеристики окружающего, т.е. черты личности и их способности, а так же стабильные характеристики ситуации, в которой реализуется поведение и которые воздействуют на него.

3. Атрибутируя причинность поведения, мы дифференцируем личностные факторы (например, качества, способности) и ситуативные факторы (например, своеобразие ситуации, социальное давление). В первом случае речь идет о внутреннем (или диспозиционном) атрибутировании, во втором - о внешнем (или ситуативном) атрибутировании. Люди приписывают причины либо внешним факторам, либо внутренним.

Ф. Хайдер считал, что т.к. внутренние причины или интенции скрыты в нас самих, то мы можем только предполагать их и то только в случае, если нет явных внешних причин. В то же время мы проявляем высокую готовность приписывать стабильные личностные особенности других людей в качестве причин их поведения.

Теория соответствующих предположений Е. Джонса и К. Дэвиса.

Согласно данной теории цель процесса атрибуции сделать предположение, что наблюдаемое поведение и намерение, которое его производит, соответствует каким-то базовым неизменным качествам человека или действующего.

Центральное понятие теории – соответствующее предположение – определяет процесс принятия воспринимающим решения о том (имеет отношение к суждению воспринимающего о том), что поведение действующего вызвано определенной чертой или соответствует ей (например, чье-то враждебное поведение приписывается черте «враждебности»).

Е. Джонс и К. Дэвис считают, что люди заинтересованы в совершении соответствующих предположений, потому что диспозиционные причины являются стабильными и позволяют делать поведение предсказуемым. А это, в свою очередь, увеличивает собственное ощущение контролируемости мира.

Согласно теории Джонса и Дэвиса, мы, наблюдая за действиями других людей, определяем их личностные особенности (диспозиции), которые проявляются в разных ситуациях и сохраняются стабильными на протяжении длительного времени. И решая эту задачу, мы обращаем свое внимание на опреде-

ленные типы действий — на те, которые кажутся нам наиболее информативными.

Во-первых, мы рассматриваем только те действия, которые нам кажутся свободно выбранными, и игнорируем те, которые были тем или иным образом навязаны интересующему нас человеку. Свободно избираемое поведение является более информативным в отношении диспозиций, нежели поведение, находящееся под контролем внешней угрозы, побуждения или принуждения.

Во-вторых, мы уделяем большое внимание действиям, которые приводят к тому, что Джонс и Дэвис назвали нетипичными результатами, — результаты, которые могут быть вызваны только одним специфическим фактором. Поведение, которое является уникальным, т.е. не похожим на другое, дает больше информации о диспозициях.

В-третьих. Решающее влияние на диспозиционное атрибутирование оказывают представления воспринимающего о том, что должны делать люди в сходной ситуации (социальная желательность). Социальная желательность поведения дает мало информации о диспозициях, т.к. считается, что оно контролируется социальными ролями. В тоже время социально нежелательное поведение дает больше оснований для совершения корреспондирующих выводов.

Таким образом, согласно теории, предложенной Джонсом и Дэвисом, нам свойственно считать, что поведение других людей отражает их устойчивые черты (т. е. мы склонны делать соответствующее предположение - корреспондентные умозаключения о них), когда их поведение - 1) выбрано свободно; 2) завершается нетипичным, характерным образом и 3) является социально нежелательным.

Следующим дополнением к теории атрибуции стала *модель ковариации и конфигурации Г.Келли*.

Она носит название ковариационная модель, т.к. в ней используется принцип ковариирования наличной информации. Используемая в процессе рассуждений процедура напоминает широко используемую в математической статистике технику анализа вариантов (ANOVA) и по этой причине данная модель часто называют моделью ANOVA.

Г.Келли рассматривает человека по аналогии с наивным ученым. Для выяснения того, какие именно факторы являются определяющими по отношению к конкретному поведению — внутренние (например, особенности личности) или внешние (например, социальное давление), люди используют принцип ковариирования наличной информации.

В своих попытках ответить на вопрос «почему» о поведении других людей мы фокусируем внимание на информации, связанной с тремя основными аспектами.

Во-первых, мы рассматриваем согласованность — то, насколько схожи реакции интересующего нас человека и других людей на определенные стимулы или события. Чем больше количество одинаково реагирующих людей, тем выше согласованность (большинство).

Во-вторых, мы рассматриваем постоянство – насколько типична реакция рассматриваемого нами человека на повторяющийся стимул или событие (всегда).

В-третьих, мы анализируем дифференциацию – одинаково ли этот человек реагирует на другие стимулы или события (везде).

В соответствии с данной моделью, мы склонны объяснять поведение других людей внутренними причинами в тех случаях, когда согласованность и дифференциация на низком уровне, а постоянство — на высоком. (Поведение несогласованное, недифференцированное, постоянное характеризует человека, а не ситуацию). Изменение лишь одного компонента может повлиять на атрибуцию.

Напротив, мы обычно объясняем поведение окружающих внешними причинами в тех случаях, когда все три аспекта — согласованность, постоянство и дифференциация — находятся на высоком уровне.

Наконец, мы связываем поведение других людей с комбинацией внутренних и внешних факторов тогда, когда согласованность находится на низком уровне, а постоянство и дифференциация — на высоком.

Ковариации используются в том случае, если есть информация из многих источников.

13.2 Ошибки и тенденциозности в процессе атрибуции и их источники

Атрибуция часто служит основой для возникновения некоторых ошибок – тенденций, которые могут привести нас к более серьезным ошибкам относительно причин поведения других людей.

Ли Росс идентифицировал целый ряд ошибок атрибуции (1977). Одной из наиболее известных является *Фундаментальная ошибка атрибуции*:

– тенденция преувеличивать значение личностных или диспозиционных факторов, а не ситуативных или «средовых» влияний при описании и объяснении причин социального поведения (Э.Аронсон).

— тенденция наблюдателей недооценивать влияние ситуации на поведение человека, в то же время, переоценивая влияние диспозиции (Д.Майерс).

Социальные психологи провели множество исследований, пытаясь объяснить фундаментальную ошибку атрибуции. Одним из возможных объяснений является следующее: когда мы наблюдаем поведение другого человека, мы обычно фокусируем свое внимание на его действиях, а контекст поведения часто уходит на второй план. В результате нам кажется, что именно настроения человека объясняют его поведение, а не ситуация.

Другое объяснение исходит из того, что мы замечаем ситуационные причины, но не придаем им достаточного внимания при атрибуции.

Еще одно объяснение: люди часто ошибаются относительно возможных ситуативных причин поведения из-за ограниченной возможности обработки информации. Это объяснение подразумевает, что понимание ситуативных причин требует больших когнитивных ресурсов, а люди привыкли делать выводы о личностных особенностях или социальных установках других людей, минимизируя или даже вовсе не прикладывая усилий.

«Эффект ложного согласия», проявляющийся в склонности людей рассматривать собственное поведение как типичное, строя предположения, что и другие люди в подобного рода ситуациях будут вести себя сходным образом. Данный эффект может быть обусловлен рядом факторов: (1) т.к. люди стремятся поддерживать отношения с людьми сходных взглядов, то это создает иллюзию генерализации; (2) в силу тенденции к самопоследовательности и самосоответствию люди избегают обсуждения альтернативных вариантов; (3) присущий субъективизм и избирательность в оценках создают предпосылки для своеобразного зашоривания глаз, проявляющемся в том, что мы видим и слышим то, что хотим видеть и слышать.

Эффект «деятель—наблюдатель». Еще одна, тесно связанная с предыдущей, ошибка атрибуции касается нашей склонности приписывать причины собственного поведения ситуативным факторам, а причины поведения других людей — диспозиционным (внутренним). Этот «перекос» в атрибуции известен как эффект «деятель—наблюдатель» (Э.Джонс и Р. Нисбет). Эффект «деятель—наблюдатель» возникает потому, что мы достаточно хорошо осведомлены о многих ситуативных факторах, влияющих на наше собственное поведение, но меньше осознаем такие факторы, когда дело касается действий других людей. Таким образом, мы обычно воспринимаем наше собственное поведение как вызванное в основном ситуативными причинами, а поведение других людей — как вытекающее главным образом из их личностных особенностей, или диспозиций.

Ошибка ложных корреляций. Сам феномен ложных корреляций хорошо известен и описан. Он состоит в том, что наивный наблюдатель произвольно соединяет какие-либо две личностные черты как обязательно сопутствующие друг другу. Особенно это относится к неразрывному объединению внешней черты человека и какого-либо его психологического свойства (например: «все полные люди — добрые», «все мужчины невысокого роста — властолюбивы» и пр.). «Ложные корреляции» облегчают процесс атрибуции, позволяя почти автоматически приписывать причину поведения наблюдаемой личности, совершая произвольную «связку» черт и причин.

Ошибка самооправдания – тенденция приписывать наши собственные позитивные результаты внутренним причинам, а негативные – внешним факторам, называется ошибкой самооправдания; она является общей по своим проявлениям и действенной по своим результатам.

Почему возникает этот сдвиг в атрибуции? Было выдвинуто несколько объяснений, большинство из них можно разделить на две категории: когнитивные и мотивационные. Когнитивная модель предполагает, что ошибка самооправдания базируется главным образом на различных способах обработки социальной информации: согласно этой модели, мы приписываем позитивные результаты внутренним причинам, а негативные — внешним, поскольку ожидаем, что достигнем успеха, и потому склонны приписывать ожидаемые результаты скорее внутренним, а не внешним причинам. Напротив, мотивационное объяснение предполагает, что ошибка самооправдания возникает из потребности защищать и усиливать чувство собственного достоинства или в силу связанного с

этим желанием выглядеть хорошо в глазах других. Хотя когнитивные и мотивационные факторы одинаково хорошо объясняют этот тип атрибутивной ошибки, данные исследований, как оказалось, больше поддерживают мотивационную интерпретацию.

13.3 Стиль атрибутирования и особенности его диагностики

Стиль атрибуции – устойчивая тенденция возложения ответственности за совершенные действия либо на себя, либо на сложившиеся обстоятельства или социальное окружение. Причем эта стилевая тенденция проявляется в том, что человек либо «не видит» собственных заслуг в «очевидном» для других, либо «видит» собственную вину и ответственность во всем происходящем. Люди различаются между собой в отношении предпочтения тех или иных атрибуций. Эти различия проявляются, когда их просят объяснить свои успехи и неудачи.

Первенство в постановке этой проблемы принадлежит Джулиану Роттеру. По его мнению, некоторым людям присущи постоянные чувства, что все, что происходит с ними, регулируется внешними факторами: судьба, случай, везение, удача, влиятельные люди.

Для диагностики уровня интернальности и экстернальности им была разработана специальная двадцати девятипунктная шкала, предназначенная для определения локуса контроля по отношению к различным типам поведения, включая политические представления, поведение, связанное с достижениями, реакции на болезни и т.п. Сложность использования данной шкалы связана с тем, что при ее посредстве трудно выделить какую-либо отдельную область (отдельное измерение личности) из измеряемого ряда относительно независимых представлений контролируемых субъектом.

Ряд других опросников был предназначен для определения стилевых особенностей атрибутирования – присущих людям тенденций совершать определенные причинные выводы в различных ситуациях и времени. Одним из самых известных опросников является разработанный Лейденом опросник ASQ и его модификации. Он измеряет типы объяснений, которые люди дают вызывающим антипатию событиям по трем измерениям: интернальное \ экстернальное, стабильное \ нестабильное, глобальное \ специфическое. Люди, проявляющие тенденцию оценивать вызывающие антипатию события как обусловленные интернальными, стабильными и глобальными факторами обладают «депрессивным атрибутивным стилем», отражающим склонность к беспомощности и депрессии и приводящим к возможности заболевания.

Наученная беспомощность – это беспомощность, приобретаемая в случае, когда человек не чувствует возможности контроля над повторяющимися неприятными событиями. Описание феномена наученной беспомощности в рамках атрибутивного подхода было предложено Абрамсоном, Селигманом и Тисдейлом. Они предположили, что каузальная атрибуция детерминирует реакции на непреодолимые события, отмечая важность фактора контролируемости событий в возникновении депрессии. Сталкиваясь с многочисленными неудачами, люди впадают в состояние подавленности, депрессии, становятся пас-

сивными, т. к. считают, что все их усилия будут неэффективными, и таким образом формируют готовность к будущим неудачам, что снижет самооффективность и обрекает на новые неудачи.

Отталкиваясь от утверждения Вайнера о зависимости атрибутирования от успешности или неуспешности прошлых действий или от решения об ответственности, они обосновывают необходимость включения медиаторного звена между представлениями субъекта о причинности и реальных результатах. Беря измерение стабильности, идентифицированное Вайнером, они предлагают дополнить его измерением глобальности, т.е. мерой скрытости от людей причинности событий. Атрибутирование успешности действий способностями человека отражает измерение стабильности, ограничение же успешности только рамками данной задачи - измерением глобальности. Таким образом, стабильность выступает в качестве константной величины, а глобальность - изменчивой, характеризующей степень скрытости причинности событий от атрибутирующего. Как и Вайнер, эти исследователи утверждают, что показатель базисной интернальности в атрибутировании связан с уровнем самоуважения и самооценкой. Лица, проявляющие склонность к интернальности, стабильности и глобальности причинности отличаются повышенной депрессивностью.

В рамках данного подхода предлагается выделение трех измерений: локуса контроля, стабильности и глобальности или генерализованности. Каждое из этих измерений может влиять на формирование депрессии. Локус контроля фиксирует связь самооценки с реакцией на негативное событие, Временная стабильность фиксирует степень «зрелости» беспомощности, т.е. ее протяженность во времени. Измерение глобальности или генерализованности фиксирует широту экстраполяции беспомощности. Если негативное событие атрибутируется специфической причине, то последствия не столь разрушительны, если же негативное событие атрибутируется глобальной причине («потому, что я неудачник»), то беспомощность будет генерализована на большой круг ситуаций (т.е., отношений со многими людьми), что приведет к глобальной беспомощности.

Абрамсон с коллегами делают вывод о наличии индивидуальных различий в причинных объяснениях событий, проявляющихся в особенностях стиля атрибутирования. Такая стилистическая особенность, как интернальность, стабильность и глобальность атрибутирования негативных событий и выступает основанием депрессии. Как следствие, терапия такого рода расстройств предполагает изменение внутреннего, стабильного и глобального стиля атрибутирования на более внешний или экстернальный, менее стабильный и глобальный.

Преодоление наученной беспомощности. Поскольку, одним из основных факторов наученной беспомощности является формирование соответствующей атрибутивной схемы, демобилизующей индивида перед лицом «непреодолимого препятствия», то и преодоление наученной беспомощности становится возможным лишь в результате трансформации данной атрибутивной схемы, т.е. атрибутивного реструктурирования. Если субъект приписывает причинность неконтролируемых

событий интернальным, стабильным и глобальным факторам происходит генерализация беспомощности, появляется депрессия и снижается самоуважение. При отсутствии такого рода атрибутирования генерализация не наступает и беспомощность носит ограниченный временной и пространственный характер.

Преодоление наученной беспомощности, таким образом, становится возможным через атрибутивное реструктурирование интернальности, стабильности и глобальности причинности. К. Петерсон предлагает четыре возможные стратегии такого рода реструктурирования:

1. Обогащение окружения. Суть этой стратегии сводится к тому, что ожидание неотвратимых негативных последствий может быть изменено по средством изменения окружения, в котором живет человек. Если социальное окружение примет участие в оказании помощи, то депрессия может быть быстро преодолена.

2. Обучение личностному контролю. В данном случае предполагается изменение отношения к событиям как не контролируемым на контролируемые.

3. Научение смирению. В этом случае при невозможности радикального преодоления неотвратимости негативных последствий имеет место научение человека столкновению с ними с наименьшими издержками.

4. Переучивание атрибуции или атрибутивное реструктурирование.

13.4 Атрибутивная терапия

Атрибутивная терапия – изменение структуры представлений клиента о причинных основаниях его проблемной ситуации.

Задача психолога: замена ложного атрибутирования на более адекватное.

Существуют различные техники и подходы к атрибутивной терапии:

1) *терапия ложного стиля атрибутирования* предполагает ложные убеждения клиента в том, что в основе его эмоционального негативного состояния лежат причины, отличные от тех, которые он приписывает.

2) *терапия общего стиля атрибутирования* предполагает научение субъекта пересмотру типичного стиля атрибутирования путем нахождения внутренних оснований для более успешных действий.

Сложности, связанные с изменением стиля атрибуции:

- человек часто отрицает наличие у него данного стиля атрибуции;
- доказательство верности его стиля;
- недоверие к возможностям и позитивным последствиям изменения стиля атрибуции.

Этапы переатрибутирования:

1. диагностика самооценки, депрессивности и особенностей стиля атрибутирования;

2. обсуждение возможностей выработки адекватного стиля атрибутирования;

3. демонстрация деструктивных последствий наличного стиля атрибутивности;

4. формирование более адекватного стиля.

Отмечается ряд сложностей, связанных с изменением стиля атрибутирования:

- клиент часто отрицает наличие у него данного стиля атрибутирования;
- доказательство клиентом верности его стиля атрибутирования;
- недоверие к возможностям и позитивным последствиям изменения стиля атрибутирования;
- противодействие изменению стиля атрибутирования в силу его возможной критической оценки значимыми другими.

Во многом процесс атрибутивного реструктурирования направлен на повышение ожидаемой эффективности (А.Бандура). А. Бандура отмечает, что обучение технике самоанализа позволяет клиенту существенно ускорить процесс самоизменения и повысить его продуктивность. По его мнению, этот процесс опосредствуется рядом подпроцессов:

- оценкой клиентом предлагаемого поведения как соответствующего или не соответствующего личностным стандартам;
- возможность осуществления референтного сравнения – сравнения предлагаемого поведения с образцами поведения, предлагаемыми референтной группой;
- субъективной значимости, ценности предлагаемых изменений для самого клиента;
- особенностей индивидуального восприятия детерминант поведения.

В качестве определяющих эффективность самоизменений А.Бандура называет три когнитивных процесса: личностные стандарты, стандарты референтного сравнения и ценность или значимость предстоящего изменения.

Когнитивно-бихевиориальная терапия. Единственной целью бихевиориальной терапии (часто называемой модификацией поведения) является изменение поведения. Но, как уже говорилось, многие проблемы поведения вызваны когнитивными стилями, в которых преобладает негативное мышление. В таких случаях усилия, направленные на непосредственное изменение поведения, могут сами по себе не дать желаемого результата. В этом случае к ним необходимо добавить еще и терапию, назначение которой изменение ложного атрибутирования на более адекватное. Такой комплексный подход называется когнитивно-бихевиориальной терапией. Особенно эффективна она для лечения депрессии. С ее помощью наступление на депрессию ведется сразу на двух фронтах – когнитивном и поведенческом.

На когнитивном направлении психотерапевт указывает пациенту на его негативное мышление и самообвиняющие атрибуции и доказывает, что такой негативизм не имеет под собой оснований. Психотерапевт представляет в ином свете негативные события, описанные в дневнике клиента, – он доказывает, что причиной негативных результатов являются не личные, диспозиционные недостатки клиента, а ситуационные факторы. В сущности, психотерапевт выдвигает сильные убеждающие аргументы, предназначенные для изменения представлений клиента о мире.

На поведенческом направлении клиенту даются задания проявить активность, выйти из дома и сделать что-либо позитивное. Но сначала их учат, как тщательно спланировать свои действия, чтобы они были успешными. По сравнению с нынешней пассивностью клиента почти каждый результат этих действий будет считаться позитивным. Таким образом, будет подготовлена почва для воздействия самоатрибуции. Из своих успешных действий клиент должен сделать вывод, что на самом деле он способен действовать эффективно и управлять происходящими с ним событиями.

Психотерапевт полностью использует потенциал самоатрибуции, приводя как можно больше примеров успешного поведения клиента.

Депрессия – не единственная психологическая проблема, с которой можно справиться с помощью изменения стиля атрибуции. Краткосрочные варианты когнитивно-бихевиориальной терапии, которые часто называют атрибуционной терапией, используются при психологическом консультировании различных типов. Например, для несчастливых супружеских пар или регулярно встречающихся партнеров характерна «негативная атрибуционная тенденциозность» по отношению к своему партнеру. Супруги или партнеры объясняют положительные поступки своего партнера ситуационными причинами или рассматривают их как одноразовые действия со скрытыми мотивами (т.е. причинами, которые почти не поддаются контролю). Причиной негативных поступков считают личные качества партнеров.

Тема 14 Аттитюды: определение, функции и проявления

14.1 Аттитюд: определение и концептуальные особенности

14.2 Функции аттитюда

14.3 Измерение социальной установки

14.4 Влияние аттитюда на поведение и опосредующие факторы

14.5 Механизмы формирования аттитюдов

14.1 Аттитюд: определение и концептуальные особенности

Еще в 1935 году известный гарвардский психолог Г. Олпорт писал, что концепция установки «есть, вероятно, наиболее характерная и незаменимая концепция в современной американской социальной психологии», т.е. установки являются краеугольным камнем всего здания американской социальной психологии. Это было справедливо для американской СП в середине 60-х г.г. 20 века, и это остается справедливым, по мнению Олсона и Занны, для современной СП.

В западной СП для обозначения социальных установок используется термин «аттитюд», который переводится либо как «социальная установка», либо употребляется как калька с английского (без перевода) «аттитюд». Эту оговорку необходимо сделать, потому что для термина «установка» в общей психологии, в том смысле, который ему придавался в школе Д.Н. Узнадзе, существует другое обозначение в английском языке «set».

Будучи родственными, установка и аттитюд отнюдь не аналогичные понятия. Если при изучении аттитюда главное внимание уделяется его функциям в

социальных отношениях и социальном поведении людей, то установка исследуется в общей психологии прежде всего с точки зрения ее роли и места в структуре психики. Аттитюд чаще всего рассматривается как явление сознания, выражаемое в языке, в вербальном поведении, а установка, как показано в работах Д.Н. Узнадзе, имеет неосознанный характер.

Впервые термин «социальная установка» был введен в СП в 1918 г. У. Томасом и Ф. Знанецким для того, чтобы описать разницу в повседневном поведении между фермерами Польши и США (выходит в свет их пятитомное исследование «Польские крестьяне в Европе и Америке»). Аттитюд определялся авторами как «психологическое переживание индивидом ценности, значения и смысла социального объекта» или как «состояние сознания индивида относительно некоторой социальной ценности».

В 1935 г. Г. Олпорт написал обзорную статью по проблеме исследования аттитюда, в которой насчитал 17 дефиниций этого понятия. Из них он выделил те черты аттитюда, которые отмечались всеми исследователями, и предложил свой вариант определения, который и до сегодняшнего дня считается общепринятым (по мнению Г.М. Андреевой): «Установка есть состояние психонервной готовности, сложившееся на основе опыта и оказывающее направляющее и динамическое влияние на реакцию индивида относительно всех объектов и ситуаций, с которыми он связан». Таким образом, была подчеркнута зависимость аттитюда от опыта и его важная регулятивная роль в поведении.

Современные американские социальные психологи предлагают менее мудреные, последовательные, легче поддающиеся операционализации, проще говоря, более практичные концепции установки. Тем не менее и среди них нет единого взгляда на сущность установки.

В настоящее время можно выделить **2** различных подхода к определению социальных установок.

Первый, что установка – комбинация трех концептуально различимых реакций на определенный объект. Впервые трехкомпонентную модель структуры установки в 1947 году предложил М.Смитт. Он выделил в ней

- когнитивный компонент – осознание объекта социальной установки – включает мнения и убеждения, которых мы придерживаемся относительно тех или иных предметов и людей;

- аффективный компонент – эмоциональная оценка объекта, ситуации, положительные или отрицательные эмоции, связанные с этими убеждениями (к ним относятся такие эмоции, как любовь и ненависть, симпатия и антипатия);

- поведенческий (конативный) компонент – последовательное поведение по отношению к объекту – реакция человека, соответствующая его убеждениям и переживаниям.

Этого подхода придерживаются Розенберг и Ховлэнд, 1960; Д.Катц, 1960; Игли и Чейкен, 1993; Д. Майерс, 1997; а среди российских – практически все авторы, пишущие об установках. Сегодня эту точку зрения на аттитюд разделяют не все. Некоторые современные теоретики ставят под сомнение трехчленную схему.

Второй тип определения рассматриваемого понятия отвергает идею трехкомпонентной модели установок и выделяет только одну компоненту установки: *аффективную*. Тенденция рассматривать аттитюд как аффективное по природе образование проявилась и в подходе к построению процедур измерения аттитюдов (шкалы Терстоуна, Лайкерта). Вслед за Терстоуном для многих исследователей (прежде всего американских) на операциональном уровне аффект и аттитюд стали синонимами, потому что оценочные суждения измерить легче, например, семантическим дифференциалом.

Другие сторонники этой модели (Фишбейн и Айзен, 1975) так же показали, что структура установок может быть представлена простыми аффективными реакциями. Они отличают концепцию установки от концепции убеждения, с одной стороны, и от поведенческого намерения или явного действия – с другой.

Аттитюд – это особый тип убеждения, которое отражает оценочные свойства объекта. Аттитюд – это сложившаяся оценка – хорошая или плохая – объекта (Э. Аронсон).

Аттитюд – это ценностная диспозиция по отношению к тому или иному объекту. Это оценка чего-либо или кого-либо по шкалам «приятно - неприятно», «полезно - вредно», «хорошо - плохо» (Ф. Зимбардо).

И та, и другая модели имеют своих сторонников и противников и проходили эмпирическое подтверждение.

14.2 Социальная установка как функциональная система

Вопрос о мотивационных корнях установки был поставлен в работах Смита, Брунера и Уайта (1956), Катца (1967), Мак-Гуайра (1969), в которых авторы представили свои функциональные теории установки.

Общим теоретическим основанием функционального подхода служит феноменологическое понимание человеческой психики. Основной принцип феноменализма – каждый человек по – своему, индивидуально воспринимает и переживает как внешние по отношению к нему, так и внутренние процессы. Применительно к установкам это означает, что у разных людей формируются различные потребности и, следовательно, их установки тоже различаются. Функциональные теории утверждают, что люди имеют такие установки, которые выражают их потребности и способствуют удовлетворению этих потребностей. Когда потребность удовлетворена, надобность в старой установке отпадает. Новые потребности ведут к формированию новых установок, изменение потребностей приводит к изменению установок.

Несмотря на различие, все функции установок можно сгруппировать по видам или блокам. Впервые такую классификацию осуществил Д. Кац (1967) и выделил пять основных функций установок, которые соответствуют, по его мнению, основным потребностям личности.

Функция эго защиты. Работа Д. Катца начинается с психоаналитической истории вопроса, в которой для того, чтобы описать эту функцию установки, используются концепции таких защитных механизмов, как рационализация или проекция. Установки в этой функции способствуют разрешению внутренних

конфликтов личности. Человек прибегает к механизмам эго-защиты для регулирования самооценки. Как легче всего поднять самооценку? За счет унижения или принижения других людей. Таким образом, потребность в повышении СО приводит к формированию соответствующих установок – ксенофобии, расизма, сексизма, национализма, классовой ненависти. Страх, зависть, чувство своей ничтожности вызывают к жизни установку стремления к власти, богатству, порождают высокомерие, пренебрежение, чванство (начальственное, национальное, социальное).

Как правило, люди используют не один, а сразу множество механизмов Эго-защит. Рационализация идет бок о бок с проекцией (это не я, а это он такой, первый). Проекция сопровождается отрицанием. Установки могут, например, защищать кого-то от негативных чувств по отношению к себе или по отношению к собственной социальной группе через проекции этих чувств на других людей, например, как членов национальных меньшинств.

Ценностно-экспрессивная функция и функция самореализации. Установки, выражающие ценности человека, обычно удовлетворяют его потребность в самопрезентации (в управлении впечатлениями И.Гофман). Д. Катц признавал, что людям необходимо выразить установки, которые отражают их основные ценности и составляют их представления о себе. Образ и стиль жизни, манера одевать, тип прически, обладание теми или иными вещами, высказываемые мнения, взгляды, поведение – всем этим человек выражает свое Я.

Инструментальная (адаптивная или утилитарная) функция. Установки направляют субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей. Установки помогают людям добиваться желаемых целей, таких, как награда, или избегание нежелательных результатов, таких, как наказание. Поэтому считается, что люди выражают (приобретают) положительные установки по отношению к тем объектам установки, которые удовлетворяют их желаниям (к полезным для себя стимулам, ситуациям), а негативные установки – по отношению к объектам, которые ассоциируются с фрустрацией или с негативным подкреплением.

Функции познания (или экономии). Установки также служат функциям, которые организуют или структурируют окружающий хаотичный мир. Установки помогают нам распределять по категориям входящую информацию по установленной шкале ценностей, а это позволяет нам упростить и понять сложный мир, в котором мы живем. Они упорядочивают картину мира в нашем сознании. Не имея готовых когнитивных схем, в том числе и установок, мы вообще вряд ли смогли бы жить, т.к. все происходящее представлялось бы нам сплошным хаосом. Таким образом, установки помогают нам организовать мир, используя принцип экономии мышления, избегая опасностей информационных, когнитивных перегрузок.

Социально-регулятивная функция. Взаимодействуя с другими людьми, мы вольно или невольно составляем о них свое представление, иначе говоря, формируем в их отношении установки. Одни люди нам нравятся, другие – нет. Наши установки в отношении окружающих помогают или препятствуют нашим социальным отношениям.

Интересные подходы к анализу функций аттитюдов в социальной общности намечены в работе М.Смита, Д.Брунера и Р. Уайта (1956). Основной постулат их работы состоит в том, что индивид выражает то, или иное мнение лишь потому, что оно служит либо средством сохранения отношений с другими людьми, либо как орудие их разрыва. Иными словами, мнение, отражающее установку, может выполнять 2 функции: идентификации с группой или противопоставления себя группе.

Следует подчеркнуть, что аттитюды не узко специализированны, а полифункциональны, т.е. выполняют не одну, а несколько функций и, соответственно, удовлетворяют одновременно несколько потребностей.

14.3 Измерение социальной установки

Еще в 1931 году Парк отметил важный признак аттитюда – латентность, т.е. недоступность для прямого наблюдения. Большинство методов измерения установки основаны на предположении, что этого можно добиться, если выяснить мнения или убеждения людей относительно объекта установки (Лайкерт, 1932; Тернстоун, 1931), в то время, как другие методы направлены главным образом на определение оценочного характера установки (Осгуд, Танненбаум, 1957). Поэтому такие процедуры называются измерениями, основанными на самоотчетах, или прямыми измерениями.

С другой стороны, исследователи пытаются измерять установки и непрямыми (косвенными) методами, не привлекая к этому человека, который фиксирует установку, что влияет на процедуру измерения. Преимущество таких методов состоит в том, что они менее чувствительны к социальной мотивации или мотивам самовыражения.

14.3.1 Измерения установок, основанных на самоотчете

Однопунктная шкала оценок. Это простой метод – самый экономный способ измерения установок во многих репрезентативных исследованиях, таких, например, как опрос общественного мнения. Исследователи придумывают простой вопрос, из ответов на который они надеются получить прямую оценку установки. Это вопрос затем связывается с многопозиционной рейтинговой шкалой: например, «Удовлетворены ли вы своей жизнью?» Возможные варианты ответов ранжируются от «совсем неудовлетворен» (= 1) до «очень удовлетворен» (=7).

Большинство проблем, возникающих при работе с такой однопунктной шкалой оценок, заключено в том, что потенциально они способны исказить реальность: ответы на данные вопросы могут даваться под влиянием контекста (других заданных вопросов), порядка следования вопросов, настроения отвечающего, других посторонних факторов. Чтобы преодолеть эту проблему низкой достоверности, создаются более сложные формы шкал установок.

Шкала оценок Лайкерта – одна из наиболее популярных стандартных шкал установок была создана Лайкертом в 1932 г.

1. Первый этап построения шкалы Лайкерта состоит в создании очень большого количества утверждений (около 100), релевантных (соответствующих) данной установке. Эти утверждения должны ясно выражать положитель-

ное или отрицательное отношение или мнение относительно рассматриваемого объекта установки.

2. На втором этапе опрашивается большая выборка из респондентов, представляющих популяцию людей, чьи установки требуется оценить, с тем, чтобы выявить совокупность пунктов по пятипозиционной рейтинговой шкале.

3. На третьем этапе вычисляется предварительная установочная оценка путем суммирования ответов опрашиваемых субъектов по различным пунктам. Для того, чтобы убедиться, что все утверждения отражают одну выявляемую установку, они подвергаются анализу путем соотнесения каждого из них с общей оценкой по всем пунктам. В силу того, что только те пункты, которые высоко коррелируют с общей установочной оценкой, рассматриваются как индикаторы лежащих в их основании установок, утверждения, не отвечающие этому требованию, исключаются из окончательной шкалы. И тогда эта окончательная шкала соответствует критерию Лайкерта на внутреннюю согласованность (высокие корреляции каждого отдельного пункта (утверждения) с общей оценкой).

4. Окончательная оценка установки выводится из суммирования ответов в соответствии с баллами слева от них.

Шкалы Лайкерта очень популярны в психологических исследованиях. Однако проблема состоит в двусмысленности умеренных тестовых оценок. Неясно, как интерпретируются умеренные оценки, т.к. они могут отражать как умеренность ответов всей выборки, так и в равной степени наличие очень противоречивых примеров ответов.

Семантический дифференциал

Проблема со шкалами, подобными шкале Лайкерта, заключаются и в том, что для каждого нового объекта установки должна создаваться новая шкала. Семантический дифференциал, который был предложен в работе Осгуда, Сючи и Танненбаума (1957), предоставляет возможность измерения разных установок одной и той же шкалой. Разрабатывая семантический дифференциал, Осгуд и его соавторы предъявляли своим испытуемым определенные понятия, такие, как «отец», «политика», «я» и т.п. Затем их просили оценить каждое понятие по различным биполярным оценочным шкалам, на полюсах которых были расположены такие биполярные прилагательные, как «приятный /неприятный», или «сильный/слабый». Используя факторный анализ, Осгуд и его соавторы выделили три базисных направления, в соответствии с которыми можно описывать все понятия: оценка, сила и активность.

Итоговая установка вычисляется путем суммирования оценок по каждому пункту шкалы, которые обычно варьируются в пределах от +3 до -3.

*Например:

Хороший	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	Плохой
Приятный	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	Неприятный
Ценный	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	Бесполезный
Чистый	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	Грязный
Дружеский	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	Враждебный

Проблемы рассмотренных шкал состоят в том, что все измерения, которые основываются на самоотчетах, начинаются с предположения, что респондент имеет мотивы и в состоянии раскрыть истинную установку. Но существует много данных, доказывающих, что люди часто *не имеют установок* и *дают социально ожидаемые ответы*.

14.3.2 Измерения установок, не основывающиеся на самоотчете

1) *Физиологические показатели* (реакции) такие, как реакция кожного покрова, частота пульса и расширение зрачков и т.д. отражают эмоциональные реакции. Поэтому есть смысл рассматривать их в качестве более объективных индикаторов установки. Например, гальванические кожные реакции. Гальванометром измеряется электрическое сопротивление кожи, которое меняется, когда человек эмоционально возбуждается. Поэтому ГКР- измерения позволяют исследователям оценить эмоциональную реакцию субъекта по отношению к объекту установки. Главная проблема с психофизиологическими индикаторами типа ГКР заключается в том, что эти измерения оценивают интенсивность эмоциональных реакций, а не их направленность. Более того, измерения эти зависят от многих иных особенностей стимулов установки: новизна смысла вопросов и неожиданность их предъявления.

Объективным индикатором установки является *лицевая электромиограмма*. В работах Шварца и др. показано, что при положительных реакциях и состояниях определенные лицевые мышцы активизируются сильнее, а другие – слабее, чем при отрицательных реакциях и состояниях.

Измерения установок, связанные с физиологией человека, используются на практике не очень часто, т.к. такое оборудование не просто применять в полевых условиях, а также из-за нечувствительности приборов к качеству установочных реакций.

2) *Наблюдение за поведением и нереактивные измерения*. В большинстве случаев наблюдений за поведением субъекты знают, что за ними наблюдают. Однако при нереактивном измерении они подвергаются наблюдению, не зная этого. В исследовании Кэмпбелла делаются выводы относительно расовых установок студентов из схемы рассаживания в аудиториях колледжа. При этом наблюдали, на каком расстоянии сидели афроамериканцы и белые студенты друг от друга. Другими индикаторами межличностных установок служили зрительные контакты и позы, принимаемые при общении.

Хорошим примером метода ненавязчивого наблюдения является так называемый *метод потерянного письма*, который описан в работе Милграма, Манна и Хартера. Для того чтобы измерить политические установки горожан из разных районов города, исследователи «теряли» готовые к отправке и оплаченные письма, которые были адресованы в разные организации: коммунистическая студенческая организация, детский фонд и т.п. В соответствии со скоростью, с которой эти письма приходили в определенные организации (а все письма действительно оказывались в почтовых ящиках, взятых в аренду исследователями), были сделаны выводы о том, насколько популярна та или иная организация, а стало быть и идеология в той или иной части города.

И, наконец, следует упомянуть *метод фиктивного канала информации*. В отчете Джоунса и Сигалла (1971) описано, что этим методом исследователи смогли выявить установки, которые никаким другим методом не могли быть обнаружены, т.к. смущали испытуемых. Испытуемые подсоединялись электродами к некоей аппаратуре, которая могла, по голословному утверждению экспериментатора, точно предсказать их установки по отношению к данным объектам, производя измерения, связанные с физиологией испытуемых. Как только студенты поверили (их «убедили» с помощью манипуляций) в то, что от этой машины не возможно скрыть свои мысли, прибор был спрятан и им стали задавать вопросы об их отношении к американцам африканского происхождения, и просили угадать показания датчиков. По сравнению со студентами, отвечавшими на привычные опросники, они продемонстрировали более негативное отношение. По-видимому, они считали, что лучше сказать правду, чем экспериментатор подумает, что они не в ладах с самими собой.

14.4 Влияние аттитюда на поведение и опосредующие факторы

Одним из наиболее часто описываемых классических исследований на тему связи между аттитюдом и поведением стало исследование, проведенное Р. Лапьером. В начале 30-х годов 20 столетия Лапьер путешествовал с китайской супружеской парой по США. (В ту пору в США существовало неприкрытое и агрессивное предубеждение против «цветных»: американцев африканского, азиатского и ипаноязычного происхождения). В начале этого путешествия сам Р. Лапьер был достаточно скептически настроен по отношению к тому, будут ли все трое путешественников допущены в отели и рестораны. Однако, к его удивлению, ему и китайской паре было отказано в обслуживании только в одной из более ста ситуаций. Шесть месяцев спустя Лапьер написал письма во все отели и рестораны, которые он посетил с вопросом о том, допускаются ли у них представители китайской расы в качестве гостей на законном основании. В полном соответствии с названным предрассудком, но в противоположность своему истинному поведению, 92% опрошенных отелей и ресторанов ответили крайне отрицательно. Таким образом, аттитюды владельцев ресторанов не соответствовали их реальному поведению по отношению к китайцам.

Новый удар предполагаемой власти установок был нанесен в 1969 году, когда социальный психолог Алан Уикер опубликовал результаты нескольких десятков научных исследований, охвативших широкий спектр установок и поведения разных людей и сделал потрясающий вывод: едва ли по установкам, о которых говорят люди, можно предсказать вариации их поведения. «Декларируемые установки скорее не связаны или мало связаны с невербальным поведением», – заявил он. Затем А.Кислер, сопоставив данные о соответствии или несоответствии установок поведению, сделал вывод о том, что данное соответствие получено в условиях лабораторного эксперимента, а данные о несоответствии – в реальной жизни.

Эта пессимистическая точка зрения, однако, не подкреплялась исследованиями установочно-поведенческих связей, проведенных Фишбейном и Айзенном, Ньютоном и др. Поэтому многие авторы в конце 1960-х начали формули-

ровать другие вопросы: «При каких условиях коррелируют установки и поведение?», «Какие факторы определяют степень корреляции», и «Каким образом установки влияют на поведение?» И был предложен ряд теорий, объясняющих рассогласование установок и поведения.

Объяснение первое. В повседневной жизни люди иногда выражают установки, которых сами не придерживаются, дают социально желаемые ответы.

Второе объяснение. Как отмечает А. Уикер, проблема состоит не в том, что люди не всегда делают, что говорят. Реальный вопрос в том, являются ли вербальные и поведенческие ответы выражениями одного и того же аттитюда? Он считает, что на пути от вербально выражаемых компонентов аттитюда к поведению вступают помехи, «препятствующие факторы». Этими препятствующими факторами могут быть другие аттитюды, которые тоже соотносятся с этой ситуацией, но обладают по сравнению с вербальными большей силой, в большей степени определяют поведение. Например, в казусе Лапьера таким конкурирующей с расистским аттитюдом (не пускать китайцев) могла быть установка, которая коренится в навыках профессиональной деятельности владельцев отелей и ресторанов на оптимальное обслуживание клиентов.

М.Рокич также подчеркивал, что поведение определяется не только аттитюдом **на** объект (например, расистской антикитайской установкой), но аттитюдом к ситуации (в гостиницу вошли гости и просят номер).

Л.Линн ввел в механизм функционирования аттитюда такой параметр как «социальная вовлеченность», которая является сдерживающим поведением фактором.

Соответствие установочных и поведенческих показателей: в каких случаях аттитюды все-таки предсказывают поведение.

Рассел Фазио установил, что одним из главных факторов, увеличивающих вероятность того, что мы будем действовать, опираясь на аттитюд, является его доступность. *Легкодоступный аттитюд* – это такой, в котором оценка объекта возникает в голове сразу же, почти мгновенно, стоит только нам с ним встретиться (змея, бандит). Однако не все аттитюды таковы. Иногда у нас и нет реального аттитюда, т.е. наша память не хранит никакой оценки данного объекта. В этом случае малодоступные аттитюды не будут реально направлять наше поведение.

В работе Айзена и Фишбейна отмечается, что как установки, так и поведение можно охарактеризовать четырьмя различными элементами:

1. Действие. Определяет, какой вид поведения осуществляется, например, поведение голосующего; поведение помогающего кому-то или покупающего что-то.

2. Объект. Определяет, на какой объект направлено поведение: например, на определенного политического кандидата, близкого друга или новое изделие.

3. Контекст. Определяет, в каком контексте осуществляется поведение: например, в тоталитарной или демократической политической системе, публично, или конфиденциально, с полным или пустым бумажником.

4. Компоненты времени. Определяет, в какое время осуществляется поведение: например, немедленно, или в течение следующих 2-х лет.

Многие исследования не смогли гарантировать близкого соответствия между конкретизацией измерений установки и поведения по этим элементам. Согласно Айзену и Фишбеину тесную взаимосвязь между установкой и поведением можно обнаружить, только когда оба показателя (поведение и установка) согласованы по степени их конкретности, т.е. когда оба показателя соответствуют друг другу в высокой степени. Таким образом, если установка является общей («нужно вести здоровый образ жизни», «я не люблю китайцев»), а поведение специфическим (например, бегать трусцой или стать вегетарианцем; или принимать – не принимать китайскую пару), нельзя ожидать точного совпадения слов и поступков. Установка предсказывает поведение, если она в *точности соответствует изучаемому поведению*.

Исследования показывают, что установка лучше определяет поведение, когда она является *сильной*. Рассел Фацио и Марк Занна (1981) провели множество экспериментов по изучению влияния прямого опыта на установочно-поведенческую связь и выявили, что если установки являются результатом опыта, они становятся более сильными, стабильными, а люди сильнее поддаются им (скорее всего, будут закреплены и начнут определять поведение).

Таким образом, аттитюды определяют наше поведение, если:

- они легкодоступны;
- другие влияния уменьшены;
- установка соответствует действию;
- установка сильна, если она результат непосредственного опыта.

Тема 15 Изменение аттитюдов (убеждающее воздействие)

15.1 Общие принципы формирования установок

15.2 Информационно - перерабатывающие модели убеждения К. Ховланда и У. Мак-Гуайра.

15.3 Теория социальных суждений (ТСС) М. Шерифа и К. Ховланда

15.4 Модель параллельного процесса: убеждение и внушение (модель уточнения вероятности) Р. Петти и Дж. Качоппо

15.5 Факторы эффективности убеждающего воздействия

15.6 Сопротивление убеждению: прививание установок

15.1 Общие принципы формирования установок

Практически все теоретики формирования аттитюдов утверждают, что установки, сложившиеся на основе личного опыта, формируются в соответствии с принципом научения (Чалдини Р., Зибардо Ф., Ляйппе, Штребе В., Джоунас К. и др.).

Как утверждают бихевиористские теории научения, подавляющее число наших реакций, в том числе и установочных, формируется в определенном (и

прежде всего социальном) контексте, а, следовательно, они формируются в соответствии с принципом классического обусловливания, открытым И.П. Павловым и Э. Торндайком.

В случае с научением в социальном контексте тоже происходит обусловливание, только оно гораздо сложнее, хотя в его основе лежит все тот же классический принцип – обусловливание с использованием ассоциаций с социальными стимулами (например, политическая или коммерческая реклама).

При классическом обусловливании организм играет пассивную роль. Он не контролирует реакцию, которая изначально возникает через безусловное, а позже через условное реагирование. Появившаяся у человека привычка, формирует у него впоследствии тип установки, названный А. Стаатсом «обусловленно-оценочной реакцией на объект».

При оперантном или инструментальном обусловливании организм в первую очередь проявляет реакцию до того, как она закрепится. Оперантное обусловливание – форма научения с помощью положительного или отрицательного подкрепления (в виде похвалы, одобрения, какого-то иного психологического или материального вознаграждения). Для получения вознаграждения человек научается усваивать, но главное, высказывать те установки, которые нравятся окружающим, и получает с их стороны положительное подкрепление. Объясняя действие оперантного подкрепления в конкретных социальных ситуациях, Р. Чальдини и Ч. Инско разработали двухфакторную модель социального подкрепления. Они полагают, что положительная реакция социальной модели выполняет две функции:

1) служит подсказкой для человека относительно той установки, которой необходимо придерживаться;

2) порождает взаимопонимание и симпатию между моделью и подражателем.

Таким образом, один фактор – информация, другой – поощрение, одобрение, симпатия.

Викарное научение. Еще один типичный механизм формирования установок описывает теория социального научения Альберта Бандуры, согласно которой мы учимся не только через последствия собственных поступков, но и наблюдая за окружающими, слушая, читая, и таким образом косвенно учимся повторять за другими то, что имеет позитивные последствия, и не делать того, что приведет к неприятностям, болезни, травмам, отверженности обществом. Установки, демонстрируемые и высказываемые социальными моделями, интернализуются наблюдателем. Заимствованные, приобретенные этим способом установки являются едва ли не более распространенными, чем установки, выработанные посредством прямого подкрепления.

Таким образом, обусловливание, ассоциирование, инструментальное и социальное научение лежат в основе тех механизмов, посредством которых установки вырабатываются. Об этом необходимо знать и помнить, поскольку возможность выявления, а тем более воздействия на установки, часто зависит от того, каким образом и откуда они у человека появились.

15.2 Информационно - перерабатывающие модели убеждения К. Ховланда и У. Мак-Гуайра.

Модель последовательных стадий К. Ховланда. К сегодняшнему дню психологами создано множество теорий, в которых объясняются процессы формирования и изменения установок. Впервые за решение этой задачи взялась возглавляемая К. Ховландом исследовательская группа, созданная в 40-х годах XX века при Йельском университете. Эта группа работала над проектом, получившим название «Программа исследования коммуникаций», а теоретическим фундаментом ее деятельности стала бихевиористская парадигма, то есть теория научения и принцип подкрепления. Свое название модель получила потому, что включает в себя ряд обязательных этапов, следующих один за другим, из которых складывается процесс убеждения. Отсутствие любой из стадий, то есть прерывание последовательности, делает процесс убеждения попросту бессмысленным.

1. Первым необходимым условием и этапом в названной модели является *внимание*. Следовательно, искусство убеждения начинается с умения привлечь внимание. Если сообщение не привлекло внимания, процесс убеждения, то есть формирования или изменения установки, не состоится.

2. Второе условие, или этап — *понимание*. Мало чтобы сообщение (речь, плакат, рекламный ролик и т. д.) было ярким и привлекательным, оно должно быть еще и понятным.

3. Третье условие и, соответственно, стадия обсуждаемой модели — *согласие с сообщением*, без чего невозможно ни формирование, ни изменение установок. Побудить человека согласиться с убеждающим сообщением, исходя из ключевого положения теории научения, на которой основывается модель К. Ховланда, должно подкрепление: убедительно обоснованные угрозы, запугивания или обещание вознаграждения лучше всего, по мнению авторов модели последовательных стадий, мотивируют людей согласиться с агентом влияния. Йельская трехстадийная модель процесса убеждения послужила исходным образцом, на который впоследствии стали ориентироваться другие исследователи.

Модель процесса убеждения Уильяма Мак-Гуайра. Сохранив саму идею последовательных стадий процесса создания или изменения установок, Уильям Мак-Гуайр создал более детализированную модель, описывающую уже пять этапов: 1) внимание, 2) понимание, 3) согласие, 4) сохранение, 5) поведение. Т.е. уточнения, предложенные Мак-Гуайром, касаются завершения процесса убеждения. В данном варианте подчеркивается, что помимо согласия для формирования и изменения установки необходимо также *сохранение или удержание новой информации*. Разумеется, это возможно лишь в том случае, когда предмет установки сохраняет свою значимость для человека. Кроме того, Мак-Гуайр выделяет еще одну стадию — *поведение*, так как именно оно может служить показателем того, что установка возникла и сформировалась. Именно благодаря поведению установки могут закрепляться и сохранять свою актуальность.

В дальнейшем Мак-Гуайр внес новые уточнения в модель, и в процессе убеждения выделял уже двенадцать стадий. Столь дробная детализация стала возможной благодаря развитию когнитивной психологии. Начиная с 60-70-х годов, когнитивные подходы начинают доминировать в исследовании установок. Поэтому современные теории описывают формирование установок как одну из разновидностей когнитивных процессов, в которых рассматриваются стадии сохранения, развития представлений, уточнения, складирования в памяти, активизации представлений (прайминга) и т. д. в ходе процесса убеждения и переубеждения.

15.3 Теория социальных суждений (ТСС) М. Шерифа и К. Ховланда

Авторы исходят из того, что люди осознают, во-первых, наличие у себя определенных убеждений и установок, а во-вторых, точно знают, какие они, что собой представляют. Поэтому человек строго контролирует имеющиеся у него установки, сам определяя и решая, какие изменения в них можно допустить, а какие нет.

В основе теории М. Шерифа лежат два понятия: эффект ассимиляции и эффект контраста. Первый (эффект ассимиляции) возникает в том случае, если убеждающая информация близка по смыслу к имеющейся у человека установке. В этом случае новая информация будет восприниматься как полностью идентичная установке. Иначе говоря, сообщение будет человеком ассимилировано, то есть он не заметит имеющихся различий между его установкой и сообщением.

Второй же принцип — принцип контраста — состоит в том, что информация, хоть в чем-то отличающаяся от имеющейся установки, будет воспринята индивидом преувеличенно отличающейся, более того, как целиком противоречащая его установке, хотя в реальности эти различия могут быть и незначительными.

Для объяснения того, как формируется решение о принятии или отвержении информации, Шериф вводит еще три понятия: сфера принятия, сфера отвержения, сфера неопределенности. По мнению Шерифа, установки являются не жесткими когнитивными конструкциями, а относительно подвижными установочными позициями, в которых имеются пробелы, размытости, неясности. Если человеку предложить ряд суждений по какой-либо интересующей его проблеме, то некоторые из них он наверняка сочтет соответствующими его установке. Это и будет сфера его принятия. Здесь он чувствует себя уверенно, и те суждения, которые не вызовут его возражений будут им ассимилированы. Но какие-то суждения человек воспримет как противоречащие взглядам. Они-то и попадут в сферу отвержения. Здесь индивид тоже чувствует себя уверенно, и суждения, воспринятые им и несхожие с его установками, будут им отброшены. И наконец, сферу неопределенности составит ряд тех суждений, в отношении которых у человека нет уверенности. В соответствии с теорией социальных суждений, изменение установки человека возможно лишь тогда, когда новая информация попадает либо в сферу принятия, либо в сферу неопределенности.

15.4 Двухпроцессные модели убеждения: модель уточнения вероятности и эвристически систематическая модель

Главная общая черта двух моделей – это представление о континууме переработки, а также идея о том, что умственное усилие зависит от мотивации и когнитивных возможностей индивида.

Модель параллельного процесса: убеждение и внушение (модель уточнения вероятности) Ричарда Петти и Джона Качоппо. Ученые обосновывают идею, что процесс убеждения включает два способа переработки информации – центральный и периферийный. Они утверждают, что оба способа всегда идут бок о бок, то есть параллельно, отсюда и название их теории. Эти процессы можно также различать как прямой и косвенный, непосредственный и опосредованный методы убеждения.

Прямой путь убеждения (центральный) — процесс убеждения, при котором заинтересованная аудитория сосредоточивает свое внимание на благоприятных аргументах. При центральном канале убеждения реципиенты сосредотачивают внимание на аргументах, погружаются в соответствующие размышления, критически оценивают содержание сообщения. Установлено, что убеждение, осуществляемое прямым способом, более устойчиво и с большей вероятностью способно влиять на поведение.

Косвенный путь убеждения (периферический) – процесс убеждения, при котором на людей оказывают влияние случайные факторы, такие, например, как привлекательность говорящего. Периферийный процесс — это некритичный, бездумный способ восприятия информации. Да и само убеждающее построено таким образом, чтобы вызвать не раздумья, а эмоции. В этом случае люди начинают ориентироваться на внешние, поверхностные характеристики сообщения. Другими словами, их интересует не *что* говорится, а *кто* говорит, *как* говорит и т. д.

Р. Петти и Дж. Качоппо в своих исследованиях не ограничивались только дифференциацией, разделением двух принципов воздействия, идущих параллельно. Ими же создана модель, позволяющая, по мысли авторов, уточнять, какой из двух процессов— центральный или периферийный— будет иметь преимущественное влияние в каждом конкретном случае воздействия агента влияния на индивида. Поэтому их теория и получила название *модель уточнения вероятности*.

Использование основного (центрально) способа восприятия и обработки сообщений зависит от многих факторов.

1. Прежде всего, от значимости для человека той проблемы, которую затрагивает убеждающее сообщение: личная заинтересованность может побудить человека отнестись к информации со всей серьезностью, чтобы воспринимать ее рационально-взвешенно, вдумчиво.

2. Человек должен пребывать в спокойном ровном настроении, т.к. в приподнятом настроении люди склонны воспринимать информацию некритично, и напротив, плохое расположение духа побуждает человека к преувеличенной критичности и даже придиричivosti.

3. Кроме мотивации у человека должна быть еще и возможность использования основного способа восприятия убеждающей информации, которая определяется совокупностью, по крайней мере, четырех факторов: знаниями, наличием времени, способностями и формой сообщения.

Эвристика-систематическая модель (Чейкен и Ингли.) Эвристико-систематическая модель (ЭСМ) также постулирует два режима переработки информации – *эвристический*, «сокращенный» и *систематической*, требующей умственного усилия. *Систематическая переработка* (аналогично центральной переработке) определяется как всесторонняя и аналитическая, когда индивид для формирования суждения оценивает и тщательно исследует всю потенциально релевантную информацию и обобщает все полезные сведения. *Эвристическая переработка* определяется шире и более специфично, чем периферический анализ в теории Пети и Качоппо. Она предполагает использование *эвристик*, то есть упрощенных, шаблонных способов рассуждений вроде: «Не могут же все ошибаться»; «Не станут же нас обманывать»; «Специалист знает лучше меня». Хотя предполагается, что эвристическая переработка пассивна и не требует усилий, для того чтобы она состоялась, необходим ключевой признак, запускающий эвристику (например, приятный или вызывающий доверие источник), который сигнализирует о возможности ее применения (если таковая эвристика содержится в памяти субъекта). Как правило, систематическая переработка требует определенной степени мотивации и уровня возможностей переработки; поэтому эвристики чаще срабатывают в их отсутствие. При повышении мотивации и росте возможностей переработки начинает осуществляться систематический анализ информации, но и эвристики продолжают при этом работать. Оба процесса совместно влияют на процесс убеждения, просто дополняя друг друга или приводя к некоторому комплексному эффекту.

15.5 Факторы эффективности убеждающего воздействия

Результатом работы Йельской группы (К. Ховланд, Г. Лассуелл и др.) по исследованию коммуникации помимо создания модели последовательных стадий, стал также тщательный анализ элементов, из которых, соответственно, и складывается процесс убеждения. Основная формула данного подхода: «Кто и что сказал, кому, каким образом и с каким результатом?». Соответственно, исследуемыми независимыми переменными выступали – *источник информации* («кто?», т.е. специалист или неспециалист), *сообщение* («что?», включая содержание и структуру сообщения), *свойства реципиента* («кому?», например, самооценка и уровень интеллекта) и *канал коммуникации* (передано ли сообщение письменно или устно).

Эффективность процесса воздействия зависит как от характеристик каждого из названных элементов, так и от их сочетания, то есть от тех конкретных ситуаций, в которых агент влияния пытался убедить реципиента.

1. *Коммуникатор (агент влияния)*. Участники Йельского проекта вполне обоснованно утверждали, что доверие (кредитность), вызываемое источником информации, может стать для человека основным побудительным мотивом для формирования новой установки или изменения старой. К характеристиками

агента влияния, вызывающими доверительное отношение аудитории, авторитета, обычно относят *привлекательность, обаяние, сходство с реципиентом*. Все вместе и каждая по отдельности эти характеристики способствуют именно периферийному способу восприятия информации, а не центральному, основному.

2. *Характеристика убеждающего сообщения*. Эффект убеждения зависит от содержания сообщения, от того, как оно сформулировано и в какой форме преподнесено. Процесс убеждения предполагает рационально-взвешенное, эмоционально-нейтральное изложение и восприятие информации. Но разума без чувств не существует. Поэтому даже апелляция к разуму обязательно вызывает чувства. Поэтому воздействие на установки чаще всего происходит с использованием явных или замаскированных угроз, призванных вызвать у людей чувство тревоги и страха, чтобы сделать их более внушаемыми. В связи с этим, начиная с 1950-х годов, психологи спорят о том, какая степень тревоги и страха, вызванных сообщением, в большей мере способствует формированию и изменению установок? Психологические исследования влияния утверждают, что обращение к чувству страха приводит к неоднозначным результатам. Низкий уровень страха не производит должного эффекта. Чрезвычайно угрожающая реклама включает у зрителей и слушателей защитные механизмы, вызывая отторжение и неприятие, так что сообщение все равно не доходит до большинства аудитории.

Рональд Роджерс предложил учитывать следующие четыре условия, которые должны соблюдаться в содержащем запугивание сообщении.

1. Указание на вероятность опасных последствий, если не будут выполнены рекомендации.

2. Соблюдение меры при описании этих негативных последствий.

3. Наличие в сообщении информации о том, как избежать грядущей опасности.

4. Возникновение у реципиента (аудитории) уверенности в том, что предлагаемые рекомендации выполнимы, так что каждый человек может ими воспользоваться.

Эффект хорошего настроения. Информация становится более убедительной, когда она ассоциируется с позитивными чувствами, т.к. стимулирует позитивное мышление. В хорошем настроении люди принимают более быстрые, более импульсивные решения, в большей степени полагаются на косвенные намеки. В плохом настроении – дольше раздумывают, прежде чем решиться на что-то новое.

3. *Канал коммуникации* - способ, которым передается сообщение

Действенность сообщения зависит от того, какие средства используются для его передачи. Выбор средств предопределяется теми целями, которые ставит перед собой агент влияния. Наиболее эффективно – личное влияние, личный контакт. Если он хочет что-то внушить или просто познакомить аудиторию с какой-то точкой зрения, тогда лучше использовать визуальные (видеозапись, телетрансляцию) или аудиальные средства.

Если же сообщение содержит сложную для понимания информацию и ставится цель убедить или переубедить людей, то есть основательно сформировать

или изменить установки, тогда лучше использовать письменную форму передачи сообщений.

4. Реципиент. Попытки выявить связь между личностными особенностями и восприимчивостью к влиянию часто приводили исследователей к неоднозначным результатам. Тем не менее, некоторым психологам удалось обнаружить в высокой степени достоверную зависимость между определенными личностными чертами людей и их восприимчивостью к определенному типу воздействия. Так, например, Марк Снайдер и Кеннетде Боно (1987) выяснили, что люди с высоким уровнем самомониторинга, будучи более чуткими к требованиям ситуации, легче поддаются косвенному способу убеждения, в которой превалирует образность. Более того, люди такого типа не только предпочитали эмоциональную рекламу, но и старались поскорее попробовать эмоционально рекламируемую продукцию, даже переплачивая за нее. И наоборот, люди с низким уровнем самомониторинга, больше полагающиеся на собственные убеждения и мнения, то есть на себя самих, предпочитали в рекламе не образность, а информацию о качествах товаров, о характере продукции, т.е. лучше реагируют на прямой способ убеждения.

Уровень интеллекта — еще одна личностная черта, оказывающая влияние на восприятие содержания убеждающего сообщения. Как установил У. Мак-Гуайр (1986), интеллектуально развитые люди легче, чем мало интеллектуальные, понимают сложные сообщения. Кроме того, интеллектуалы вообще менее склонны соглашаться с убеждающими сообщениями, поскольку они более уверены в своей позиции.

Таким образом, люди с высоким уровнем интеллекта поддаются убеждению лишь тогда, когда сообщение хорошо, всесторонне аргументировано, в том числе с использованием сложных доказательств. И наоборот, мало интеллектуальные люди легко поддаются убеждению и переубеждению, даже если сообщение малоубедительно, то есть логически слабо аргументировано.

До сих пор остается открытым вопрос о том, в одинаковой или различной степени восприимчивы к убеждению и переубеждению мужчины и женщины? Столь же неоднозначно мнение психологов относительно различий в податливости влиянию людей с низкой и высокой самооценкой. С одной стороны, исследования Ирвина Джениса и Пола Филда (1959) показало, что установки легче изменяются у индивидов с низкой, чем с высокой самооценкой. С другой стороны, более поздние исследования, где применялся более широкий набор тестов, показали, что это не так и что уровень самооценки не всегда влияет на степень подверженности убеждению и внушению.

Возраст. Социальные и политические установки людей сильно отличаются в зависимости от возраста. Эти различия объясняются последствиями смены поколений: установки людей более старшего возраста, усвоенные ими в молодости, практически не меняются, поэтому они серьезно отличаются от тех, которые усваиваются молодежью сегодня; наблюдается разрыв поколений. Это связано с тем, что подростковый возраст и начальный период зрелости являются очень важными для формирования жизненных установок (Krosnick & Alwin,

1989). Взгляды и позиции, сформированные в этот период жизни, имеют тенденцию оставаться неизменными.

15.6 Сопротивление убеждению: психологическое прививание

Убеждающее воздействие не обязательно приводит к слепому повиновению. В отдельных случаях воздействие вызывает мощное противодействие. Это феномен был экспериментально подтвержден Кислером. Он обнаружил, что если люди в чем-то убеждены, то после атаки, в достаточной степени сильной, чтобы вызвать ответную реакцию, но все же не настолько, чтобы переубедить, они еще более укрепятся в собственном мнении. Кислер объясняет это следующим образом: «Атакуя убежденного в чем-то человека, вы провоцируете его на более экстремальное поведение, на защиту своих взглядов. В некотором смысле происходит эскалация его убежденности, поскольку при этом возрастает число его поступков, согласующихся с его же собственным мнением».

Вакцинация установки – слабая атака на установки людей, предпринимаемая для того, чтобы, когда атака будет значительно сильнее, они оказались в состоянии ее отразить.

Концепция психологического прививания У. Мак-Гуайра. Существует и вторая причина того, почему легкая атака может усилить сопротивление. Подобно прививке от болезни, слабая аргументация вызывает контраргументацию, которая впоследствии может пригодиться на случай проведения более сильной атаки. Уильям Мак-Гуайр зафиксировал это в серии экспериментов. Его интересовало следующее: можем ли мы вакцинировать людей от пропаганды – точно так же, как мы вакцинируем их от вирусов? Существует ли такая вещь, как прививка социальной установки? Можно ли у тех, кто воспитывался в «стерильной идеологической среде», – у людей, приверженных неоспоримым догмам — стимулировать их социальную защиту? И будут ли малые дозы возражений против их убеждений вызывать у них иммунитет против последующей пропаганды? Именно этого Мак-Гуайру и удалось добиться. Для начала он отобрал несколько избитых истин, таких, как: «Полезно чистить зубы после еды», и сделал их объектами атак. Ему удалось продемонстрировать, насколько люди уязвимы перед лицом массивной авторитетной атаки (в приведенном примере предполагалось, что «ряд авторитетных экспертов обнаружили, что частая и тщательная чистка зубов очень вредна, так как это может повредить деснам»). Однако оказалось, что если испытуемые были уже подвергнуты «иммунизации» слабой атакой и если они читали об опровержении аргументов этой слабой атаки или даже сами писали об этом, то в дальнейшем они могли успешнее противостоять более сильной атаке.

Сопротивление влиянию обусловлено рядом социально-психологических факторов. В качестве одного из них многими исследователями называется *потребность в свободе*. Любое посягательство на свободу выбора вызывает реакцию бумеранга. Вероятность сопротивления возрастает:

- 1) по мере возрастания угрозы свободе;
- 2) по мере возрастания значимости для индивида информации и поведения;

3) при наличии устойчивых представлений об обладании неотъемлемым правом на свободу.

Вторым фактором выдвигается *потребность быть отличным от других, в сохранении собственной уникальности.*

Основополагающий принцип психологического прививания заключается в том, что сопротивление индивида внешним воздействиям усиливается благодаря предварительному знакомству с возможными их негативными последствиями.

Метод самозащиты Ранка. Основная идея Ранка заключается в констатации того факта, что обычно воздействующий использует две основные стратегии для достижения своих целей: преувеличивает некоторые аспекты пропагандируемой идеи или рекламируемого продукта при одновременном преуменьшении других. Воздействующий может использовать следующие стратегии:

1. Преувеличение собственных сильных сторон.
2. Преувеличение слабых сторон конкурента.
3. Преуменьшение собственных слабых сторон.

На тактическом уровне воздействующий может использовать повторение, ассоциации и композицию для преувеличения сильных сторон своего предложения. Он также может использовать недосказанность, отвлекающие маневры, запутывание для преуменьшения слабых сторон своего предложения или сильных сторон конкурента.

Стратегии воздействия, как правило, являются пошаговыми, включая определенные тактические действия. Так в ситуации выборов кандидат стремится очернить своих конкурентов и преувеличить собственные отличия от них в лучшую сторону. В случае использования тактики повторения он постоянно будет «стучать себя в грудь», рассказывая о достоинствах. При ассоциировании он будет стремиться формировать ассоциации с авторитетными другими. Примером чего является постоянное апеллирование к поддержке президентом. В случае композиции, «причесывание» одной информации относительно другой. Используемые средства наглядной агитации направлены на создание позитивного образа самого себя и сопровождаются негативными картинками конкурента - показ криминального или коммунистического прошлого и т.п. В случае недосказанности имеет место не афиширование своего материального благополучия и порочащих связей. В случае использования отвлекающих маневров речь идет об отвлечении внимания от своей проблемности за счет преувеличения катастрофических последствий надвигающегося экономического кризиса с подчеркиванием, по возможности, того, что при его избрании катастрофических последствий можно будет избежать. Наконец при использовании запутывания многие кандидаты начинают использовать туманные фразы, включающие не понятные, но производящие на обывателя неизгладимое впечатление термины, например, дефолт, секвестр и т.п.

Ранк предлагает ряд советов для распознавания используемых в убеждающем воздействии тактических приемов. В случае столкновения с пропагандистской скороговоркой мы должны сохранять холодность, отстраненность и скептицизм в отношении происходящего.

Тема 16 Влияние поведения на установки и его теоретические объяс-

нения

16.1 Контрстановочное поведение и изменение установки

16.2 Проустановочное поведение и изменение установки

16.3 Теория управления впечатлением (самопрезентации)

Теория когнитивного диссонанса (мотивированного самооправдания).

Л. Фестингер одним из первых высказал неожиданную для многих психологов мысль, что не только установки влияют на поведение, но и поведение, в свою очередь, влияет на установки. И даже более того, воздействие поведения на установочную систему настолько сильно, что способно радикально изменить ее.

Л. Фестингер считал, что люди испытывают дискомфорт от любой непоследовательности – даже противоречия, которые существуют только внутри собственной когнитивной системы индивидуума вызывают душевное беспокойство. Для обозначения внутренних противоречий, которые возникают в сознании человека между различными когнитивными элементами, Фестингер ввел понятие «когнитивный диссонанс». Как утверждает теория диссонанса, что-то обязательно должно измениться, потому что когнитивные противоречия вызывают дискомфорт, и у людей возникает естественное желание (мотивация) избавиться от него, т. е. уменьшить диссонанс. Когда поведение нельзя изменить, а уже произведенное действие — отменить, можно попытаться изменить одно или несколько противоречащих ему (диссонирующих) мнений или установок; например, курильщик мог бы решить: «Я не верю в то, что курение способно вызывать рак». Можно также увеличить количество консонансных когниций: «Курение помогает мне похудеть». Таким образом, одним из способов уменьшения диссонанса является изменение установок, позволяющих ему считать свое нынешнее или прошлое поведение последовательным, разумным и оправданным.

Условия, необходимые для возникновения диссонанса. Купер и Фазио пришли к выводу, что возникновение диссонанса связано с тремя важными факторами.

1. Для возникновения когнитивного диссонанса необходима воспринимаемая свобода выбора.

2. Последствия действий или поведения индивида должны быть неприятными или неприемлемыми для него самого, т.е. человек должен совершить что-то такое, что заставило бы его переживать, мучиться, стыдиться, досадовать и т. д. Диссонанс появляется тогда, когда человек ощущает свою ответственность за результаты, не согласующиеся с его образом «Я», когда из этих результатов следует, что этот человек «плохой» или что ценности, которые он исповедует, и ценности, которых он придерживается на деле, — это далеко не одно и то же.

Усугубляющим обстоятельством здесь служит публичность совершенного поступка. Причинами этого служат три фактора.

Во-первых, публичное поведение может способствовать срабатыванию эвристики чувства долга. Если поведение имело место при свидетелях, -то появ-

ляется мотивация привести установки в соответствие с поведением. Источников у такой мотивации две: возникший когнитивный диссонанс и эвристика чувства долга, которые оказывают сильное двойное влияние.

Во-вторых, если поведение публично, то его непоследовательность сильнее противоречит Я-концепции человека. Мало того, что это поведение может иметь последствия, нежелательные лично для человека, – оно также означает, что человек готов выглядеть в глазах других беспринципным или нерешительным, если его установки не изменятся так, чтобы соответствовать поведению.

В-третьих, некоторые теоретики считают, что забота о том, какое впечатление производит наша непоследовательность (на других и на нас самих), может быть более мощным фактором влияния на установки, чем сама эта непоследовательность (Розенфельд, 1981).

3. Третьим фактором, необходимым для возникновения диссонанса является признание человеком собственной ответственности за нежелательные последствия своего поведения. Диссонанс возникает, когда человек объясняет свои поступки личными, диспозиционными причинами, а не прибегает к ситуационной атрибуции.

Эффект недостаточного оправдания – уменьшение диссонанса путем внутреннего оправдания своего поведения, когда внешние оправдания недостаточны. Чем слабее побудительные факторы, тем сильнее изменяются установки.

Фестингер и Карлсмит продемонстрировали принцип «меньше — значит больше» в одном из своих классических экспериментов. Студенты колледжа в течение целого часа выполняли скучные, монотонные задания. Они складывали катушки на поднос, потом высыпали их и начинали все сначала; еще они поочередно поворачивали квадратные фишки каждый раз на четверть оборота, — в то время как экспериментатор якобы наблюдал за их работой. Мягко выражаясь, скучное занятие. Позднее экспериментатор предложил некоторым испытуемым по 1 доллару за то, чтобы они сообщили (в интересах научных исследований) следующему испытуемому, что экспериментальные задания интересны, а их выполнение доставляет удовольствие. Другим испытуемым за такую же ложь было предложено по 20 долларов. Несмотря на разницу в размере вознаграждения, почти все испытуемые согласились солгать, т. е. совершить поступок, противоречащий их установкам. Хотя доли согласившихся (среди студентов, получивших по 1 и по 20 долларов) были примерно одинаковыми, последствия этой лжи в смысле ее влияния на установки оказались различными. Солгавшие испытуемые затем проходили индивидуальное интервью, которое с ними проводил человек, по их мнению, не имевший отношения к эксперименту. Интервьюер просил их оценить, насколько им самим понравилось выполнять экспериментальные задания. Испытуемые, которым заплатили по 20 долларов, оценивали задания как относительно неинтересные. Их оценки были весьма близки к оценкам испытуемых из контрольной группы, которые просто выполняли задания, а потом оценивали свое отношение к ним. Те, кто получил только по 1 доллару, наоборот, выражали более позитивное отношение: они оценивали задания как доставляющие удовольствие. Похоже, что студенты, получившие

по 20 долларов, испытывали слабый диссонанс. Полученное ими вознаграждение в размере 20 долларов служило оправданием лжи — тем более, что это была незначительная ложь, санкционированная авторитетным лицом (исследователем). Один доллар, впрочем, труднее считать достаточной платой за то, чтобы обмануть своего брата-студента. Поэтому испытуемые, получившие по 1 доллару, испытывали диссонанс, для избавления от которого они изменяли свои установки так, чтобы они не противоречили их неблагоприятному поступку.

Кроме того, у испытуемых возникала иллюзия выбора. Поскольку один доллар — сумма пустяковая, у испытуемых создавалось крайне важное в смысле оказываемого им влияния впечатление, что они якобы сами решили сообщить ложную информацию другим испытуемым. На самом же деле все они находились во власти искусственно созданной исследователями «иллюзии выбора»: экспериментаторы взяли на вооружение то, что люди не замечают трудно уловимых ситуативных факторов. Истинные причины поведения испытуемых заключаются в том, что в эксперименте присутствовали мощные ситуативные «ловушки», — настолько сильные, что солгать согласились 90 % испытуемых, которым предложили по одному доллару. Авторитетный человек (экспериментатор) вежливо, но настойчиво и аргументировано просил оказать ему услугу: обмануть следующего испытуемого во благо науки. Давление, вынудившее испытуемых согласиться, настолько трудноуловимо, что в отсутствие очевидного стимула (к примеру, 20 долларов вознаграждения) испытуемым показалось, что они приняли решение свободно, не испытывая никакого давления. При манипуляциях с целью получения согласия, как правило, в ход идут выражения, в которых педалируется тема свободы выбора: «если вы не хотите, можете этого не делать», «решайте сами, хотя было бы хорошо, если бы вы согласились» и т. д.

Результат описанного эксперимента (формулируемый просто: «чем слабее побудительные факторы, тем сильнее изменяются установки») с тех пор многократно подтверждался и другими исследованиями, которые получили название «исследования вынужденного согласия», поскольку их цель — склонить людей к поступкам, противоречащим имеющимся у них установкам, используя при этом лишь необходимый минимум побудительных факторов.

16.2 Проустановочное поведение и изменение установки

Теория самовосприятия Д.Бема. Диссонансная интерпретация изменений установки вскоре была подвергнута сомнению теорией самовосприятия Д. Бема. Результаты, полученные в исследованиях в рамках теории когнитивного диссонанса, были поразительными тем, что они противоречили базовому постулату бихевиоризма. Ведь принцип подкрепления гласит: чем больше вознаграждение, тем вероятнее и радикальнее меняются поведение и установки. Поэтому неудивительно, что Дэрил Бем (1967), психолог как раз бихевиористской ориентации, предложил для объяснения результатов описанных экспериментов альтернативную теорию диссонанса теорию самовосприятия.

Бихевиоризм, как и глубинная психология, отрицает доминирование сознания в человеческом поведении. Дэрил Бем, выступая с необихевиористских позиций, утверждает, что люди имеют весьма смутное представление о том, кто

они такие и почему совершают те или иные действия. Поэтому установки не могут влиять на их поведение, не могут выступать причинами поведения. Связь здесь скорее обратная: поведение, став предметом собственного наблюдения и рассуждения человека, выявляет установку. Таким образом, о своих установках, предпочтениях, симпатиях или антипатиях, вообще о своих личных диспозициях люди узнают не до того, как что-то сделают, а уже после того, как они это «что-то» совершили и проанализировали, с одной стороны, свое поведение, а с другой — те условия, в которых это поведение осуществлялось.

Теория самовосприятия объясняет выводы Фестингера и Карлсмита без обращения к дисгармонирующим когнициям. Бем утверждал, что участники эксперимента не переживали диссонанса, они просто изучали свое поведение и уясняли собственные установки. Так, когда испытуемых в эксперименте с поворачиванием дверных ручек просили определить их установки по отношению к заданию, они вспоминали, что говорили другому, что задание было интересным. Испытуемые использовали это знание как информацию о своих установках в отношении задания.

Испытуемые, которым заплатили по 1 доллару, заключали, исходя из того, что они говорили другому субъекту, что задание было интересным, т.к., какая другая причина могла заставить его сделать подобное заявление? Испытуемые, которым заплатили 20 долларов, приписывают свое поведение деньгам, приписывают свое поведение деньгам, поэтому менее благосклонно относятся к этому заданию, чем первые.

Эффект сверхоправдания. Суть его в том, что люди объясняют свое и чужое поведение теми условиями, в которых оно осуществляется. Теория самовосприятия исходит из повседневных представлений и утверждает, что если вознаграждать людей за то, что и без того приносит им удовольствие, то постепенно они перестанут это удовольствие испытывать. Таким образом, вознаграждая людей за действия, приносящие им удовлетворение, вы тем самым можете заставить их объяснять свое поведение оплатой, а не полученным удовольствием.

Теоретическая тяжба между двумя теориями тянулась до тех пор, пока, наконец, Р. Фазио, М. Занна и Куппер, то есть третья сторона, не заявили, что правы обе стороны. Внимательное изучение результатов исследования, полученных сторонниками как одной, так и другой теории, показало, что теория самовосприятия лучше подходит для объяснения ординарных ситуаций, где поведение незначительно расходится с установкой, в то время как с помощью теории диссонанса легче объяснять ситуации, где поведение людей существенно отличается от их установок.

16.3 Теория управления впечатлением (самопрезентации).

Еще одна теория, объясняющая, почему поступки влияют на установки — теория управления впечатлением (самопрезентации) Дж. Тедеша. Самопрезентация — процесс, посредством которого при взаимодействии с другими люди стараются создать желаемый образ себя. Тем самым теория когнитивного диссонанса подвергается критике по поводу процесса, опосредующего изменение

установки.

Сторонники теории полагают, что люди стараются сформировать непротиворечивый образ себя в глазах других. То есть, как и в теории диссонанса, признается наличие стремления к согласованности, однако, оно приписывается объяснению своей установки экспериментатору (публичный уровень коммуникации), а не внутренним обоснованиям собственных когнитивных (приватный уровень). Другими словами, испытуемые «подгоняют» установку к не соответствующему ей собственному поведению, а вовсе не меняют ее «в действительности». Согласно логике теории *самопрезентации*, изменений в установке не будет обнаружено, если (1) установка оценивается анонимно и респонденты уверены, что их ответы не будут ассоциироваться с ними лично, или (2) испытуемые верят, что экспериментатор может отследить их «истинную установку» и не прибегают к ее «подгонке».

Результаты экспериментальных проверок справедливости теории управления впечатлением неоднозначны. Ученые предполагают, что аргументы в пользу теорий когнитивного диссонанса и теории управления впечатлением скорее дополняют друг друга, нежели обнаруживают противоречия. Самопрезентация и стремление к согласованности своих знаний могут влиять на изменение установки в различной степени, в зависимости от особенностей ситуации.

Тема 17 Межличностное взаимодействие: теоретические подходы

17.1 Модель взаимозависимости Г.Келли и Дж.Тибо.

17.2 Анализ взаимодействия Р. Бейлса.

17.3 Анализ взаимодействия в рамках транзактного анализа Э. Берна

17.4 Интеракционизм, этогенетический подход Р. Харре

Межличностное взаимодействие является одной из центральных для социальной психологии категорий. Именно в социальном взаимодействии, как это было показано в предыдущих разделах, происходит формирование социальной сущности человека, выражаемое его самостью. Как подчеркивал Мид, лишь вступая во взаимодействие, устанавливая взаимоотношения с другими людьми, помещая их в свой внутренний мир и рефлексивизируя их возможные реакции на свои собственные действия, человек и становится социальным существом. Существует целый спектр теоретических и эмпирических подходов к анализу и пониманию сути человеческого взаимодействия.

Термин «взаимодействие» чрезвычайно многозначен. Иногда его употребляют как синоним понятия «общение», иногда приравнивают к термину «социальное поведение». В отечественной традиции под взаимодействием понимается взаимозависимый обмен действиями, поведенческими реакциями, который осуществляется партнерами по общению. Очень важно то, что единицей анализа выступает не действие одного из партнеров или реакция другого, а именно акт обмена единичными взаимосвязанными действиями: «действие — реакция», «сказал — получил в ответ».

Существует целый спектр теоретических и эмпирических подходов к анализу и пониманию сути человеческого взаимодействия. Каждый подход рассматривает одну из реально существующих граней, некоторые претендуют на многогранность, но ни один не рассматривает это явление в целом.

17.1 Модель взаимозависимости Г.Келли и Дж.Тибо.

В разные годы исследователи, работающие в русле традиции бихевиоризма, делали попытки создать такие теоретические конструкции, которые бы позволяли работать с межличностными отношениями: прогнозировать их, влиять на них. В результате родилось несколько схем, которые в критической отечественной психологии принято объединять в группу с общим названием теории диадического взаимодействия. Их авторы Д. Тибо и Г. Келли.

Подход Д. Тибо и Г. Келли очень кратко может быть представлен следующей цепочкой рассуждений.

1. Любое межличностное отношение – это прежде всего взаимодействие, реально наблюдаемый обмен поведенческими реакциями в рамках некоторой ситуации.

2. Это взаимодействие с большой вероятностью буде продолжаться и позитивно оцениваться участниками, если они выгадывают от него.

3. Для того чтобы определить наличие или отсутствие выгоды, каждый участник оценивает взаимодействие с точки зрения знака и величины исхода. Исход – это сумма вознаграждений и потерь, которые приносит с собой данный обмен действиями.

4. Взаимодействие будет продолжаться, если для каждого партнера вознаграждения превосходят потери. При этом и те и другие в большинстве случаев имеют психологическую природу: власть, статус, роль, нормы, удовлетворение социальных потребностей).

5. Процесс получения выгоды для каждого участника усложняется тем, что партнеры имеют возможность влиять друг на друга, то есть контролировать вознаграждения и потери.

Итак, взаимодействие контролируется исходами. Каждый человек наделен некоторой способностью оценивать знак (+, –) и величину своих исходов. Партнеры влияют на исходы друг друга.

Авторами на основе математической теории игр «дилемма узника», был разработан методический прием для изучения типов контроля и исходов, который получил название репертуарной решетки или матрицы исходов.

В эксперименте фигурируют два узника, находящиеся в заточении и лишённые возможности общаться. Строится матрица, в которой фиксируются возможные стратегии их взаимодействия на допросе, когда каждый будет отвечать, не зная точно, как ведет себя другой. Если принять две крайние возможности их поведения: «сознаться» и «не сознаться», то, в принципе, каждый имеет именно эту альтернативу. Однако результат будет различен в зависимости от того, какой из вариантов ответа выберет каждый. Могут сложиться четыре ситуации из комбинаций различных стратегий узников: оба сознаются; первый сознается, второй не сознается; второй сознается, а первый — нет; оба не сознаются. Матрица фиксирует

эти четыре возможные комбинации. При этом рассчитывается выигрыш, который получится при различных комбинациях этих стратегий для каждого игрока. Этот выигрыш и является исходом в каждой модели игровой ситуации.

Примерно в двух тысячах исследований студенты университетов сталкивались с различными вариантами дилеммы заключенного, где ценой игры был не срок заключения, а чипсы, деньги или фишки. В этих условиях в любом случае каждому игроку выгодней обособиться (так как при этом можно воспользоваться действиями другого игрока и защититься от его эксплуатации). Однако в том-то вся и загвоздка: не сотрудничая, оба игрока получают гораздо меньше, чем если бы они доверились друг другу и извлекли взаимную выгоду. Эта дилемма зачастую загоняет участников в психологическую ловушку: оба понимают, что *могли бы* взаимно выгадать; но недоверие друг к другу делает сотрудничество невозможным. В подобных дилеммах необузданное стремление к эгоистическим целям может быть губительным для всех.

В практике социально-психологического обучения и психотерапии бихевиорального толка матрицы исходов успешно применяются как средство децентрации позиции клиента (умение увидеть ситуацию с другой стороны) и для развития у человека способности видеть ситуацию объемно, со всеми ее плюсами и минусами.

17.2 Анализ взаимодействия Р. Бейлса.

Р. Бейлс разработал схему, позволяющую по единому плану регистрировать различные виды взаимодействия в группе. Р. Бейлс фиксировал при помощи наблюдения те реальные проявления взаимодействий, которые можно было увидеть в группе детей, выполняющих некоторую совместную деятельность. Первоначальный список таких видов взаимодействий оказался весьма обширным (насчитывал около 82 наименований) и потому был непригоден для построения эксперимента. Бейлс свел наблюдаемые образцы взаимодействий в категории, предположив, что в принципе каждая групповая деятельность может быть описана при помощи четырех категорий, в которых зафиксированы ее проявления: область позитивных эмоций, область негативных эмоций, область решения проблем и область постановки этих проблем. Тогда все зафиксированные виды взаимодействий были разнесены по четырем рубрикам:

Область позитивных эмоций	1) солидарность
	2) снятие напряжения
	3) согласие
Область решения проблем	4) предложение, указание
	5) мнение
	6) ориентация других
Область постановки проблем	7) просьба об информации
	8) просьба высказать мнение
	9) просьба об указании
Область негативных эмоций	10) несогласие
	11) создание напряженности
	12) демонстрация антагонизма

Двенадцать видов взаимодействия были оставлены Бейлсом, с одной стороны, как тот минимум, который необходим для учета всех возможных видов взаимодействия; с другой — как тот максимум, который допустим в эксперименте.

Схема Бейлса получила довольно широкое распространение, несмотря на ряд существенных критических замечаний, высказанных в ее адрес.

Самое элементарное возражение состоит в том, что никакого логического обоснования существования именно двенадцати возможных видов не приводится, равным образом как и определения именно четырех (а не трех, пяти и т.д.) категорий. Возникает естественный вопрос: почему именно этими двенадцатью характеристиками исчерпываются все возможные виды интеракций?

Второе возражение касается того, что в предложенном перечне взаимодействий нет единого основания, по которому они были бы выделены: в списке присутствуют вперемешку как чисто коммуникативные проявления индивидов (например, высказывание мнения), так и непосредственные проявления их в «действиях» (например, отталкивание другого при выполнении какого-то действия и т.д.).

17.3 Анализ взаимодействия в рамках транзактного анализа Э. Берна предлагает регулирование действий участников взаимодействия через регулирование их позиций, а также учет характера ситуаций и стиля взаимодействия.

Транзактный анализ включает в себя 4 вида анализа: структурный анализ, анализ транзакций, анализ игр, анализ сценария.

Структурный анализ личности. В структуре личности выделяется 3 – это (Я) состояния: Ребенок, Родитель, Взрослый. Эти состояния ни в коей мере не связаны обязательно с соответствующей социальной ролью: это лишь чисто психологическое описание определенной стратегии во взаимодействия, Детское Я содержит все побуждения, которые возникают естественным образом, а также записи ранних детских переживаний, позиций, реакций в отношении себя и других, принятых в детстве. Выделяют 3 состояния ребенка: естественный, маленький профессор, приспособившийся ребенок. Естественный ребенок чувствует себя свободным, делает что хочет. Маленький профессор – находчивый маленький ребенок в каждой личности, умело манипулирует окружающими. Приспособившийся ребенок – воспитанный ребенок, ведет себя, так как хотели родители. Позиция Ребенка может быть определена как позиция «Хочу!»).

Я – Родитель содержит установки и поведение, перенятое от родителей, формируется в детстве. Выделяют 2 вида Родителя: предубежденный (прекрати, что бы я этого не слышал, сколько раз тебе говорить) и заботливый (бедняжка, отдохни, ты устал). Неполное состояние я – Родителя формируется в результате потери родителя и отсутствия замещающего родителя того же пола. Это состояние выражается в его поведении: некоторые ищут потерянного родителя в других людях (в начальниках, супругах, детях и др.), а другие отвергают всех, кто ведет себя покровительственно. Позиция Родителя может быть определена как позиция «Надо!»).

Я – Взрослое – не зависит от возраста личности. Эта форма формируется долго, порой десятилетиями, на него влияет образование, личный опыт. Это зрелая, размышляющая часть личности, действия ее продуманы, логичны. Позиция Взрослого – объединение «Хочу» и «Надо».

Актуальное в данный момент эго-состояние человека задает ему определенную позицию в общении, некоторую линию поведения. Внешнее взаимодействие партнеров рождается из взаимодействия между собой их психологических позиций, и в зависимости от того, как эти позиции соотносятся друг с другом, реализуется один из трех типов транзакций: дополнительные (параллельные), пересекающиеся или скрытые.

Анализ транзакций. Транзакция – действие, акция, направленная на другого человека. Транзакция – взаимодействие в общении, которое понимается как взаимодействие определенных позиций.

Выделяют 3 основных типа транзакций: дополнительные, пересекающиеся, скрытые.

Дополнительные транзакции – это взаимодействие, при котором партнеры адекватно воспринимают позицию друг друга, одинаково понимают ситуацию и направляют действия в том направлении, которое ожидается, т.е. оправдывают ожидания друг друга (Родитель–Родитель; Взрослый –Взрослый; Ребенок – Ребенок). Э. Берн называл такое общение «поглаживанием».

Пересекающиеся транзакции возникают тогда, когда на стимул дается неожиданная реакция. Если в равном взаимодействии играет роль передаваемая и полученная информация, то в не равном общении происходит оценка партнеров по общению. Когда один из участников взаимодействия адресуется к другому с позиции Взрослого, а тот отвечает ему с позиции Родителя, то взаимодействие нарушается или может вообще прекратиться.

Скрытые транзакции имеют 2 уровня. Первый уровень – явный, выраженный словесно, социальный. Второй уровень – скрытый, психологический, подразумеваемый (когда говорится одно, а подразумевается – другое). Явное взаимодействие происходит с позиции Взрослый– Взрослый, а скрытое направлено только партнеру: Ребенок – Ребенок. Такие транзакции лежат в основе психологических игр, описанных Э.Берном.

Транзактный анализ дает возможность перестроить взаимодействие, чтобы получить нужный результат.

17.4 Интеракционизм, этогенетический подход Р. Харре

В рамках парадигмы интеракционизма общество как таковое представляет собой совокупность взаимодействующих друг с другом людей в тех или иных значимых социальных ситуациях. Взаимодействие может быть непосредственным, но это не основная форма человеческого общения. По преимуществу наше общение с другими опосредовано символами (язык, речь) и существенно зависит от социальной ситуации, в которой оно разворачивается. Связь получается приблизительно такой: Я – социальная ситуация – символическая интерпретация ситуации – другой человек.

Прежде всего, человек интерпретирует ситуацию, в которой он вместе с партнером оказался, а затем строит взаимодействие с ним в соответствии с этой интерпретацией. Идея символической интерпретации ситуации взаимодействия оказалась очень продуктивной и с теоретической, и с экспериментальной точек зрения. С ней работали многие исследователи. Ставилось преимущественно два вопроса:

1. Как, каким образом социальная ситуация задает людям параметры взаимодействия, диктует им логику развития отношений?

2. Как люди «считывают» информацию об особенностях социальной ситуации? На что они при этом ориентируются?

Автор этогенетического подхода Р. Харре, постулируя в качестве важнейшей социально-психологической способности человека его умение интерпретировать, понимать свое социальное окружение, рассматривает поведение человека как последовательность внутренне организованных эпизодов, фрагментов поведения. Он выделяет три группы эпизодов в соответствии с тем, как и в какой мере они регулируются социальными правилами, навязанными человеком извне, а также шаблонами, или планами поведения, которые созданы им самим. Это биологические, формальные и проблемные эпизоды. В биологических эпизодах (снах, например) автономность человека минимальна, поведение подчиняется физиологическим регуляторам. В формальных эпизодах — различных ритуально-культурных ситуациях — поведение человека в основном регулируется правилами. В проблемных эпизодах его активность максимальна, а также значительно больше возможностей для действия не по правилам, а по планам. В проблемном эпизоде человек, прежде всего, интерпретирует социальную ситуацию и в соответствии с выбранным ее определением надевает ту или иную социальную маску (осуществляет я-идентификацию).

Примером эмпирической типологии могут служить результаты исследований, проведенных под руководством М. Аргайла в Оксфорде. При проведении своих широкомасштабных социально-психологических исследований он опирался на следующее понимание социальной ситуации, в духе идей Д. Мида и Р. Харре. Социальная ситуация — это естественный фрагмент социальной жизни, определяемый: включенными в него людьми; местом и временем действия; характером развивающихся в процессе общения действий и деятельности.

То есть люди + место действия + характер действий есть социальная ситуация. Следующее важное допущение состояло в том, что всю или почти всю социальную жизнь человека, все функционирование общества можно свести к некоторому устойчивому набору воспроизводимых социальных ситуаций. Проведя крупное и сложное по своей обработке исследование, группа Аргайла пришла к выводу, что существует 7 принципиально отличных друг от друга типичных социальных ситуаций, в которых чаще всего разворачиваются отношения между людьми:

- официальные социальные события;
- личностное взаимодействие с близкими людьми;
- случайные эпизодические встречи со знакомыми;
- формальные контакты на работе и в сфере обслуживания;

- асимметричные ситуации — обучение, руководство;
- конфликты и переговоры;
- групповые дискуссии.

Тема 18 Межличностное взаимодействие как общение

18.1. Категория общение в отечественной социальной психологии

18.2 Виды межличностного общения

18.3 Специфические особенности межличностной коммуникации

18.4 Уровни передачи информации (вербальный и невербальный)

18.1. Категория общение в отечественной социальной психологии

Категория «общение» является одной из центральных в психологической науке наряду с категориями «мышление», «деятельность», «личность», «отношения». «Сквозной характер» проблемы общения сразу становится понятным, если дать одно из определений *межличностного общения*: это процесс взаимодействия по крайней мере двух лиц, направленный на взаимное познание, на установление и развитие взаимоотношений, оказание взаимовлияния на их состояния, взгляды и поведение, а также на регуляцию их совместной деятельности.

Общение – это взаимосвязь между людьми в ходе, которой возникает психологический контакт, проявляющийся в обмене информацией, взаимопонимании, взаимовлиянии, взаимопереживании.

Функции общения. По своему значению общение многофункционально. Можно выделить, по крайней мере, пять важнейших функций общения.

Прежде всего, общение выполняет в коллективной человеческой деятельности связующую роль. Эта функция может быть условно названа «*прагматической*». В этой функции общение выступает как важнейшее условие объединения людей в процессе любой совместной деятельности. О том, какие разрушительные последствия для деятельности людей имеет невыполнение этого условия, повествуется в знаменитом библейском сюжете о строительстве Вавилонской башни.

Второй по порядку, но не по значению может быть названа «*формирующая*» функция общения. Здесь общение выступает как важнейшее условие формирования и изменения психического облика человека. Известно, что на определенных стадиях детского развития поведение, деятельность и отношение ребенка к миру и самому себе опосредовано его общением со взрослым. Важно также отметить, что на ранних этапах онтогенеза общение играет почти витальную функцию в жизни детей.

Жизненно необходимая роль общения ярко проявляется в следующем примере. В тридцатых годах в США был проведен эксперимент в двух клиниках, в которых дети лечились от серьезных, плохо излечимых заболеваний. Условия в обеих клиниках были одинаковые: квалифицированный персонал, внимательный уход, но в одном они различались: в одной больнице родственников к ма-

лышам не пускали – опасались инфекции, а в другой пошли на нарушение предписаний, и в определенные часы пускали в специально отведенную комнату членов семьи. Через несколько месяцев сравнили показатели эффективности лечения. В первом отделении коэффициент смертности приблизился к одной трети, не смотря на все усилия врачей. Во втором же отделении, где малышей лечили теми же средствами и методами, за это время не умер ни один ребенок! Им в прямом смысле слова помогло выжить общение с близкими и дорогими людьми.

В качестве третьей может быть названа т. н. «*подтверждающая*» функция общения. Иначе говоря, в процессе общения с другими людьми человек получает возможность познать, утвердить и как бы подтвердить себя. Желая утвердиться в своем существовании и в своей ценности, человек ищет точку опоры в другом человеке. Еще У. Джеймс отмечал, что для человека «не существует более чудовищного наказания, чем быть предоставленным в обществе самому себе и оставаться абсолютно не замеченным». Во многих психотерапевтических системах это состояние человека фиксируется в понятии «неподтверждение». Причем, в отличие от отрицания, которое может быть выражено словами «Ты не прав» или «Ты плохой» и предполагает известную долю подтверждения (пусть и с негативной оценкой), неподтверждение означает «Тебя здесь нет», «Ты не существуешь».

Известный английский психиатр Р. Д. Лейнг видел в неподтверждении универсальный источник многих психических заболеваний, прежде всего – шизофрении. Согласно его наблюдениям, подкрепленным многими другими исследователями, эндогенным психозом чаще всего заболевают дети, чье «Я» подвергается со стороны родителей едва заметному, но неотвратимо преследующему ребенка отвержению.

Важно, что повседневный опыт человеческого общения изобилует процедурами, организованными по принципу простейшей «подтверждающей терапии»: ритуалы знакомства, приветствия, именованья, оказание различных знаков внимания. Они, говоря научным языком, направлены на поддержание у человека «минимума подтвержденности».

Четвертая функция общения состоит в *организации и поддержании межличностных отношений*. Восприятие других людей и поддержание с ними различных отношений (от интимно-личностных до сугубо деловых) для любого, человека неизменно сопряжено с оцениванием людей и установлением определенных эмоциональных отношений — либо позитивных, либо негативных по своему знаку. Эмоциональное отношение к другому человеку практически всегда может быть выражено в терминах «симпатии — антипатии», «нравится—не нравится».

Наконец, пятая функция общения – *внутриличностная*. В данном случае общение человека с самим собой (через внутреннюю или внешнюю речь, построенную по типу диалога) может рассматриваться как универсальный способ мышления человека. Л. С. Выготский отмечал в связи с этим, что «...человек и наедине с самим собой сохраняет функцию общения».

Структура общения.

Общение представляет собой сложный и многогранный процесс, оно есть образование, в котором можно выделить отдельные стороны, т.е. описать его структуру. Одним из общепринятых является выделение в общении трех взаимосвязанных сторон или характеристик – *информационной, интерактивной и перцептивной* (Г М Андреева, 1980).

Коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. *Интерактивная* сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами. *Перцептивная* сторона общения означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. В реальности каждая из этих сторон не существует изолированно от других.

Другие основания для выделения структурных компонентов использует Б.Д. Парыгин (1999), выделяя следующие компоненты: *субъекты общения; средства общения; потребности, мотивация и цели общения; способы взаимодействия, взаимовлияние и отражение влияний в процессе общения; результаты общения*

Р.С. Немов в качестве важнейших аспектов общения выделяет содержание, цель и средства общения. *Содержание общения* включает разноплановую информацию (например, сведения о внешней среде, об эмоциональном состоянии, о намерениях и т.д.), которая в межличностных контактах передается от одного субъекта к другому. *Цель общения* подразумевает образ желаемого исхода взаимодействия. Если у животных цели общения всегда обусловлены актуальными биологическими потребностями, то у человека они определяются и материальными, и социальными, и духовными потребностями. Важнейшими целями общения, как правило, являются получение и передача информации; снятие напряжения; оказания влияния на действия других людей; управление своими действиями; оказание помощи другим людям. *Средства общения* представляют собой способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, которая передается в процессе общения от одного существа к другому. Кодирование информации – это ее своеобразное «свертывания» в тот вид, который можно передавать, задействуя органы чувств, речь, технические средства, письмо.

18.2 Виды межличностного общения

В соответствии с установившейся традицией, в отечественной социальной психологии выделяют различные по своей ориентации типа общения.

Прежде всего, это *ролевое и межличностное общение*.

Ролевое общение помогает людям создавать и поддерживать отношения, построенные на основе деловых, формально-социальных контактов. Оно обеспечивает коммуникацию в таких социальных тандемах, как «руководитель-подчиненный, «покупатель-продавец». В таких отношениях именно роль, ролевые ожидания участников общения определяют, как будет воспринят партнер, как будет читаться его поведение и строиться собственное. В ролевом общении человек не свободен в выборе стратегии своего поведения, восприятии партнера и самовосприятии. В ролевом общении человек реализует себя как член

общества, определенной группы, выразитель интересов определенных отношений. Участвуя в таком общении, он тем самым поддерживает и развивает систему социальных, общественных связей некоторого сообщества.

В межличностном общении отношения строятся на основе эмоциональной привлекательности, ценностного сходства партнеров и мало зависят от социальных рангов и ролей. Вступая в межличностное общение, люди ориентированы на свои внутренние цели и ценности. Их отношение к партнеру формируется «здесь и сейчас» в ходе контакта, на основе демонстрируемого им поведения и взглядов. Общение будет стремиться к продвижению, если формирует у партнеров взаимную симпатию. И мало причин его продолжать будет у тех партнеров, которые начали испытывать эмоциональную неприязнь друг к другу.

Кроме межличностного и ролевого общения выделяют: ритуальное, монологическое, диалогическое.

Ритуальное общение – человек подтверждает свое существование в качестве члена общества той или иной важной для него группы. Важная особенность ритуальных отношений состоит в их безличности. Не только самого себя человек рассматривает как носителя роли, но партнера воспринимает формально, как необходимый элемент ритуала. Его качества не важны до тех пор, пока они не мешают выполнению ритуала. В межличностных отношениях ритуалам уделяется немного места. Их количество нарастает в ситуациях эмоциональной напряженности, психологического бегства партнеров друг от друга: подчеркнутая вежливость, банальные комплименты. Ритуал – это такая «ресурсосберегающая» технология социального подтверждения. Ритуальный стиль общения является «объект – объектным» в силу того, что ценность личности, индивидуальности в нем нивелирована, у него нет конкретного автора, нет направленности на конкретного человека. Участники равны в своей безличности и в своем праве удовлетворить те важные социальные потребности, ради которых они вступили в ритуал.

Монологическое общение – это распространенная форма общения, предполагающая позиционное неравноправие партнеров. Можно выделить две разновидности монологического общения: *императив* и *манипуляция*.

Императивное общение – это авторитарная, директивная форма воздействия на партнера с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям. Особенность императива в том, что конечная цель общения – принуждение партнера – не завуалирована. В данном случае партнер по общению рассматривается как объект воздействия, выступает пассивной, «страдательной» стороной. Особенность императива в том, что конечная цель общения — принуждение партнера — не завуалирована. В качестве средств оказания влияния используются приказ, указания, предписания и требования.

Можно назвать целую группу социальных деятельностей, в которых использование императивного вида общения вполне оправдано и с целевой и с этической точек зрения. К ним относятся военные уставные отношения, отношения «начальник-подчиненный» в сложных и экстремальных условиях, работа при чрезвычайных обстоятельствах. Вместе с тем, можно точно определить и те

сферы межличностных отношений, где применение императива неуместно и даже не этично. Прежде всего, речь идет о интимно-личностных отношениях, супружеских и детско-родительских контактах, а также всей системе воспитательных, педагогических отношений. Возможности применения императивного общения в педагогической практике крайне ограничены, причем не столько по чисто этическим мотивам, сколько по причине его крайней неэффективности. Известно, что с помощью команд, приказаний и безусловных запретов можно добиться внешнего послушания и выполнения каких-либо требований со стороны учителя. Однако, нормы и ценности, правила и общественные предписания, передаваемые ребенку или подростку в такой форме, не становятся частью его внутренних личностных убеждений, остаются внешним, наносным и поэтому легко исчезающим содержанием его сознания.

Манипуляция – это скрытое управление личностью, такое психологическое воздействие на человека, которое обеспечивает получение манипулятором односторонних преимуществ, но так, чтобы у партнера сохранялась иллюзия самостоятельности принятых решений.

Как и императив, манипулятивное общение предполагает объектное восприятие партнера по общению, которой используется манипулятором для достижения своих целей. Роднит их и то, что при манипулятивном общении также ставится цель добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. Коренное отличие состоит в том, что партнер не информируется об истинных целях общения; они либо просто скрываются от него, либо подменяются другими. Манипулятор использует психологически уязвимые места человека – черты характера, привычки, желания, достоинства. Э.Шостром, отмечает, что манипулятора характеризует лживость и примитивность чувств, апатия к жизни, цинизм и недоверие к себе и другим.

В отношении манипуляции также можно сказать, что есть области человеческого взаимодействия, где она вполне уместна, и где она категорически недопустима. Сферой «разрешенной манипуляции», несомненно, является бизнес и деловые отношения вообще. Символом такого типа отношений давно стала концепция общения Д. Карнеги и его многочисленных последователей. Широко распространен манипулятивный стиль воздействия на партнеров по общению и в области пропаганды. Вместе с тем известно, что владение средствами манипулятивного воздействия на других людей в деловой сфере как правило заканчивается для человека широким переносом таких навыков в остальные области своих взаимоотношений. Сильнее всего страдают от манипуляции отношения, построенные на любви, дружбе, взаимной привязанности. Манипулятивное отношение к другому приводит к разрушению близких, доверительных связей между людьми, будь то возлюбленные, родители и их дети и т. д. Манипулятор живет в каждом человеке. Э.Шостром выделил 8 типов манипуляторов, которые объединяются в 4 пары: диктатор – тряпки; вычислитель – прилипала; хулиган – славный парень; судья- защитник.

В качестве реальной альтернативы такому типу отношений между людьми может быть рассмотрено *диалогическое общение*, или как его еще называют, *гуманистическое общение*. В гуманистическом общении происходит открытие

человеком иной реальности, отличной от самого себя и своих проекций. Прежде всего – открытие реальности другого человека, его мыслей, чувств, представлений о мире и как следствие- открытие иных горизонтов окружающего мира. Мира, каким он выглядит в восприятии собеседника.

Это равноправное общение, имеющее целью взаимное познание, самопознание и саморазвитие партнеров по общению. Диалог строится на принципиально других, чем монологическое общение началах. Прежде всего- цель диалога. С одной стороны она направлена на самого человека: самопознание, саморазвитие, удовлетворение потребности в понимании. С другой стороны, цель гуманистического общения – другой человек, т. к. только отношение к другому как к ценности позволяет достичь целей, касающихся самого себя. В качестве основополагающих принципов гуманистического общения К. Роджерс выделяет следующие:

1. Конгруэнтность партнеров по общению, т. е. соответствие опыта, его осознание и средств общения, одного партнера опыту, его осознанию и средствам общения другого. Конгруэнтность актуального состояния позволяет человеку вести себя адекватно своим истинным переживаниям, т. к. они осознаются им как имеющие право на существование. Принимая ценность для другого своего личного опыта, человек не считает нужным лицемерить, лукавить с самим собой и партнером и реализует себя в общении в истинном человеческом качестве. Такая позиция_открывает_человека самому себя и делает его свободным в восприятии партнера, его чувств и переживаний.

2. Безоценочное восприятие личности партнера, априорное доверие к его намерениям. Как отмечают Крижанская , Третьяков, в "гуманистическом общении партнер воспринимается целью, целостно, без разделения на ненужные функции. Речь идет о принятии другого в качестве некоторой безусловной ценности. Принятие другого связано с доверием, готовностью самому раскрыться навстречу другому, стать для него некоторым « объектом переживания», моментом личного опыта.

3. Восприятие партнера как равного, имеющего право на собственное мнение и собственное решение. Человек самой возвышенной души и человек нравственно падший равны друг другу в своей истинной человеческой сути, в одном раскрытой, развившейся, в другом ещё дремлющей, но живой.

4. Проблемный, дискуссионный характер общения, разговор на уровне точек зрения и позиций, а не на уровне аксиом и вечных истин. Диалог разрушается там, где партнёр переходит на язык догм, где нет места спору, возможности не согласится. Ссылки на непререкаемые авторитеты, народную мудрость и вековые наблюдения подтачивают диалог изнутри, ведь за всеми ними собеседник часто прячет свою неготовность предьявить и отстоять личный взгляд на проблему.

5. Персонифицированный характер общения, разговор от имени собственного «Я»: «Я считаю», «Я думаю» и т.д. Г

Гуманистическое общение, как понимал его К.Роджерс, позволяет достичь большой глубины взаимопонимания, самораскрытия партнёров. Способность к такому общению- величайшее благо для человека, т.к. оно обладает психотера-

певтическими свойствами, возвращает человеку психическое здоровье, уравновешенность, целостность.

18. 4 Специфические особенности межличностной коммуникации

В ходе общения одним из важнейших аспектов взаимодействия выступает обмен разнохарактерными сведениями: образами, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и пр. Все это может быть рассмотрено как разнообразная информация, и в этом случае общение предстает перед нами как коммуникативный процесс. Коммуникативные процессы между людьми существенно отличаются от информационного обмена в технических устройствах; межличностная коммуникация и по своему содержанию, и по своей форме обладает важными специфическими особенностями.

1. В коммуникативном процессе важную роль играет каждая из сторон: взаимное информирование предполагает налаживание совместной деятельности. Особую роль играет значимость, понятность и осмысленность информации.

2. При обмене информацией возникает психологическое воздействие одного коммуникатора на другого с целью изменения его поведения. Эффективность коммуникации измеряется именно тем, насколько удалось это воздействие. Это означает изменение самого типа отношений. Ничего похожего не происходит в «чисто» информационных процессах.

3. Коммуникативное влияние как результат обмена информацией возможно лишь тогда, когда человек, направляющий информацию (коммуникатор), и человек, принимающий ее (реципиент), обладают единой или сходной системой кодификации и декодификации, т.е. все должны говорить на одном языке. Только принятие единой системы значений обеспечивает возможность партнеров понимать друг друга.

4. Информация всегда меняется в процессе коммуникации, что обусловлено влиянием самых разных факторов (характером полученной информации; изменениями во внешней среде; эмоциональные состояния субъектов и т.д.).

5. Отличительной чертой межличностной коммуникации является наличие психологической обратной связи. Информация в общении не просто передается от одного партнера к другому, а именно обменивается. Соответственно и основной задачей информационного обмена в общении является не простой перевод информации в прямом или обратном направлении, а выработка общего смысла, единой точки зрения и согласия по поводу той или иной ситуаций или проблемы общения. Для решения этой задачи в рамках общего информационного процесса работает особый механизм, характерный исключительно для межличностного общения, – механизм *обратной связи*. Смысл данного механизма состоит в том, что в межличностной коммуникации процесс обмена информацией как бы удваивается, и помимо содержательных аспектов информация, поступающая от реципиента к коммуникатору, содержит сведения о том, как реципиент воспринимает и оценивает поведение коммуникатора. Таким образом, обратная связь – это информация, содержащая реакцию реципиента на поведение коммуникатора. Цель предоставления обратной связи

– помощь партнеру по общению в понимании того, как воспринимаются его поступки, какие чувства они вызывают у других людей.

Передача коммуникатору обратной связи может осуществляться различными путями. Прежде всего, говорят о прямой и косвенной обратной связи. В первом случае, информация, поступающая от реципиента, в открытой и недвусмысленной форме содержит реакцию на поведение говорящего. Это могут быть открытые высказывания типа «Мне неприятно то, что ты говоришь», «Я с трудом понимаю, о чем сейчас идет речь» и т. д., а также жесты и различные проявления чувств досады, раздражения, радости и другого. Такая обратная связь обеспечивает адекватное понимание ее коммуникатором, создает условия для эффективного общения.

Косвенная обратная связь – это завуалированная форма передачи партнеру психологической информации. Для этого часто используются различные риторические вопросы, насмешки, иронические замечания, неожиданные для партнера эмоциональные реакции. В данном случае коммуникатор должен сам догадываться, что именно хотел оказать ему партнер по общению, какова же на самом деле его реакция и его отношение к коммуникатору.

6. В человеческой коммуникации могут возникать специфические коммуникативные барьеры, которые носят социальный или психологический характер. В процессе коммуникации перед участниками общения стоит задача не только и не столько обменяться информацией, сколько добиться ее адекватного понимания партнерами. То есть в межличностной коммуникации как особая проблема выступает интерпретация сообщения, поступающего от коммуникатора реципиенту.

Коммуникативные барьеры. Адекватность восприятия информации зависит от наличия или отсутствия в процессе общения *коммуникативных барьеров*. В самом общем смысле *коммуникативный барьер* — это психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению. В случае возникновения барьера информация искажается или теряет изначальный смысл, а в ряде случаев вообще не поступает к реципиенту.

А.А. Бодалев выделяет *барьеры понимания, барьеры социально-культурных различий и барьеры отношения*.

Возникновение *барьера понимания* связано с разными причинами. Например, непонимание может возникнуть из-за погрешностей в самом канале передачи информации (*фонетический барьер*), когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, искаженный грамматический строй речи. Такого рода барьеры порождаются невыразительной речью, речью-скороговоркой, речью с большим количеством слов-паразитов, использованием в речи неречевых проявлений голоса (смешки, хихиканье, хныканье, шепот, крик, вздохи и пр.).

Прежде всего, оно возникает, Барьер фонетического непонимания порождает также невыразительная быстрая речь, речь — скороговорка и речь с большим количеством звуков-паразитов.

Непонимание также возникает, если собеседники используют разную систему значения слов (*семантические барьеры непонимания*). Семантические барьеры возникают, когда партнер понял не то, что ему сказали, или искажил смысл. Причинами семантических барьеров могут быть социальные, религиозные, профессиональные, национальные, культурные различия, многозначность используемых слов.

Разновидностью барьера понимания является *стилистический барьер*, возникающий при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния партнера по общению. Стилистический барьер возникает когда информация при непосредственном вербальном общении, подается книжным, канцелярским языком. Научный стиль более понятен при чтении, восприятие же его на слух затруднено. К тому же доказано, что лучше всего запоминается фраза, состоящая из 4-14 слов, 15-18 слов — запоминаются уже хуже, из 18—25 слов — удовлетворительно, фраза, насчитывающая свыше 30 слов, на слух практически не воспринимается. Поэтому для преодоления стилистического барьера необходимо не только хорошо структурировать информацию, вкладывать содержание адекватно форме, но и говорить кратко и в том темпе и ритме, который наиболее ситуативно уместен и подходит чартеру по общению.

Логический барьер непонимания возникает в случаях, когда логика рассуждения коммуникатора — отправителя информации слишком сложна для восприятия реципиента — получателя информации. Так можно говорить о существовании «женской», «мужской», «детской», профессиональной логики. Основная проблема непонимания связана с особенностями мышления общающихся. Например, у одного партнера преобладает абстрактно-логическое мышление, у другого — наглядно-образное или наглядно-действенное.

Барьеры социально-культурного различия возникают в результате социальных, политических, религиозных, профессиональных различий. Данные различия могут приводить к разной интерпретации одних и тех же понятий, используемых в процессе коммуникации. В качестве барьера может выступать и само восприятие партнера по общению как представителя определенной профессии, национальности, пола, возраста.

Барьеры отношения возникают вследствие таких чувств, как: неприязнь, недоверие к коммуникатору, которое распространяется и на передаваемую им информацию.

Рассматривая сущность явления психологического барьера нельзя не заметить, что любой психологический барьер — это прежде всего защита, которую выстраивает реципиент на пути предлагаемой ему информации.

18. 6 Уровни передачи информации (вербальный и невербальный)

В процессе общения обмен информацией между его участниками осуществляется как на вербальном, так и невербальном неречевом уровне.

На основном, вербальном, уровне в качестве средства передачи информации используется человеческая речь. Речь является самым универсальным средством коммуникации, т.к. в этом случае менее всего теряется смысл сооб-

щения, но при этом должна сопутствовать высокая степень общности понимания ситуации. Посредством речи не просто «движется информация», но участники коммуникации особым способом воздействуют друг на друга, ориентируются друг на друга, убеждают друг друга, т.е. стремятся достичь определенного изменения поведения. При вербальной коммуникации используется устная и письменная речь. *Письменная речь* – словесное общение при помощи письменных текстов. Она протекает в более медленном темпе, чем устная речь, позволяет многократно обращаться к написанному. *Устная речь* – словесное общение при помощи языковых средств, воспринимаемых на слух. Преимущество устной речи перед письменной состоит в экономности, что выражается в необходимости использования меньшего количества слов.

Однако в общение, помимо этого универсального знакового средства, включены и другие знаковые системы, в целом называемые *невербальной коммуникацией*. Невербальные средства являются важным дополнением речевой коммуникации, естественно вплетаются в ткань межличностного общения. Их роль определяется не только тем, что они в состоянии усилить или ослабить речевое влияние коммуникатора, но и в том, что они помогают выявить участникам общения намерения друг друга, делая тем самым процесс коммуникации более открытым. По оценкам специалистов невербальный коммуникационный канал по сравнению с вербальным несет большую информационную нагрузку: при помощи языка тела люди передают от 60 до 70% всей информации в процессе общения. Невербальные средства общения, несмотря на свою подчиненность языку, обладают относительной самостоятельностью. Поэтому многие исследователи и психологи-практики именно невербальной коммуникации отводят решающее значение при изучении искренности человека. Например, многолетние исследования американского психолога Пола Экмана позволили выявить закономерности в мимических микровыражениях, в изменении голоса, в вегетативных проявлениях (румянец, пот, учащенное дыхание) в ситуациях, когда человек обманывает. Этот ученый стал прототипом главного героя сериала «Обмани меня» о расследовании преступлений психологами, изучающими микровыражения человеческих лиц во время лжи.

Невербальные средства общения помогают людям ориентироваться в различных социальных ситуациях и регулировать свое поведение, глубже понимать друг друга и соответственно строить свои отношения, быстрее воспринимать социальные нормы и корректировать свои действия. Таково общее назначение невербального общения, которое может быть выражено более конкретно в ряде его *информационных функций*.

Невербальное общение позволяет передать информацию:

- о признаках расовой (национальной), социальной и социально-демографической принадлежности человека;
- о его физическом и психологическом состоянии;
- об эмоциональном отношении человека к чему-то, кому-то или к какой-то ситуации;
- о возможных вариантах поведения и способах действий человека в тех или иных ситуациях;

– о степени воздействия на человека тех или иных событий, мероприятий, обстоятельств и т. п.;

–) о психологическом климате в группе и даже об общей атмосфере в обществе;

– особенно важная функция невербального общения заключается в обмене информацией о личностных и индивидуальных свойствах между субъектами общения, таких как их отношение к людям, их самооценка, энергичность, склонность к доминантности, общительность, темперамент, скромность, невротичность и т. д.

Невербальные средства общения, несмотря на свою подчиненность языку, обладают относительной самостоятельностью. Их формирование обусловлено влиянием конкретной культуры и они не всегда осознаются человеком. Поэтому многие исследователи и психологи-практики именно невербальной коммуникации отводят решающее значение при изучении искренности человека. Например, многолетние исследования американского психолога Пола Экмана позволили выявить закономерности в мимических микровыражениях, в изменении голоса, в вегетативных проявлениях (румянец, пот, учащенное дыхание) в ситуациях, когда человек обманывает. Этот ученый стал прототипом главного героя сериала «Обмани меня» о расследовании преступлений психологами, изучающими микровыражения человеческих лиц во время лжи.

Среди невербальных средств общения выделяют ряд систем: 1) оптико-кинетическую, 2) пара- и экстралингвистическую, 3) организацию пространства и времени коммуникативного процесса, 4) визуальный контакт.

К *оптико - кинетической системе* относятся воспринимаемый внешний вид и выразительные движения человека — жесты, мимика, позы, походка и так далее. Они во многом являются зеркалом, проецирующим эмоциональные реакции человека, которые мы как бы «считываем» в процессе общения, пытаюсь понять, как другой воспринимает происходящее.

Паралингвистическая система — это система вокализации, т.е. качество голоса, его диапазон, тональность.

Экстралингвистическая система — включение в речь пауз, других вкраплений, например покашливания, плача, смеха, наконец, сам темп речи. Все эти дополнения увеличивают семантически значимую информацию, но не посредством дополнительных речевых включений, а «околоречевыми» приемами.

Организация пространства и времени (проксимика) коммуникативного процесса выступает также особой знаковой системой, несет смысловую нагрузку как компонент коммуникативной ситуации. Так, например, размещение партнеров лицом друг к другу способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему, в то время как окрик в спину также может иметь определенное значение отрицательного порядка. Экспериментально доказано преимущество некоторых пространственных форм организации общения как для двух партнеров по коммуникативному процессу, так и в массовых аудиториях. Так, Холл зафиксировал, например, нормы приближения человека к партнеру по общению, свойственные американской культуре: интимное расстояние (0—45 см); персональное расстояние (45—120 см); социальное расстояние

(120—400 см); публичное расстояние (400—750 см). Особое место занимают ситуации, характеризующиеся постоянным специфическим сочетанием пространственно-временных координат, так называемые «хронотопы». Описан, например, хронотоп «вагонного попутчика». Специфическая ситуация близкого, в пространственном плане, общения двух чужих людей на протяжении довольно значительного времени приводит к неожиданным психологическим эффектам. Именно так можно объяснить удивительную откровенность, которую допускают в отношении себя люди в общении с «вагонным попутчиком». В литературе описан также хронотоп «больничной палаты».

Тема 19 Малая группа как объект социально-психологического анализа

19.1 Понятие малой группы

19.2 Основные теоретические направления в исследовании малых групп.

19.3 Структурные характеристики малой группы

19.1 Понятие малой группы

Психология малой группы является одной из наиболее интенсивно разрабатываемых областей социальной психологии. Это объясняется тем, что малая группа является реальной «площадкой», на которой в конкретных условиях реализуется непосредственное межличностное взаимодействие людей.

В социальной психологии имеются разнообразные определения малой группы. Вот некоторые из них.

Р. Бейлз понимает под малой группой любое количество лиц, находящихся во взаимодействии друг с другом в виде одной непосредственной встречи или ряда встреч. В этом определении акцент делается на наличии непосредственного взаимодействия между людьми.

Р. Мертон считает, что группа – это совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к ней и воспринимаются другими людьми как принадлежащие к ней.

Д. Картрайт, А. Зингер, Т. Ньюком полагают, что основанием для выделения малой группы являются число составляющих ее членов, а также частота и продолжительность взаимодействия между индивидами в группе.

Г. Хоманс также подчеркивает, что частота взаимодействия, его длительность и порядок — главные характеристики понятия «малая группа».

Г. М. Андреева определяет малую группу как *немногочисленную по составу группу, члены которой объединены общей деятельностью и находятся в непосредственном личном контакте, что является основой для возникновения групповых норм, процессов и межличностных отношений.* В соответствии с этим определением два признака создают основу для возникновения малой группы как психологического феномена: совместная деятельность в ее психологическом аспекте — ценности, цели, задачи и способы взаимодействия — и непосредственный контакт, то есть возможность организации межличностного

общения. На этой основе возникает и развивается собственно малая группа, как социально-психологическое явление.

А. И. Донцов, развивая данное определение, выделяет 8 признаков, характеризующих взаимодействие людей в малой группе:

1. Регулярно и продолжительно контактируют лицом к лицу, без посредников;
2. Обладают общей целью, реализация которой позволяет удовлетворить их значимые потребности и интересы;
3. Участвуют в общей системе распределения функций и ролей во внутригрупповом взаимодействии;
4. Разделяют общие нормы и правила взаимодействия внутри группы и межгрупповых ситуациях;
5. Удовлетворены членством в группе и поэтому испытывают чувство солидарности и благодарности группе;
6. Обладают ясным и дифференцированным представлением друг о друге;
7. Связаны стабильными эмоциональными отношениями;
8. Представляют себя как членов одной группы и аналогично воспринимаются со стороны.

Можно ли назвать конкретное число либо хотя бы формулу для его определения? Интерес к этим вопросам возник чуть позже, чем начались интенсивные исследования в области малых групп. В результате чего можно констатировать следующую ситуацию: большая часть исследований особенностей малых групп проведена на диадах, то есть парах, однако при этом есть все основания считать, что настоящая малая группа начинается с триады. Диада представляет собой весьма специфическую малую группу, многие структуры и процессы разворачиваются и протекают в ней не в полном объеме, приобретают усеченную форму.

Попытки установить для малой группы однозначный «верхний предел» также можно считать неудовлетворительными. Понятно, что он находится не выше уровня 2—3 десятков. А конкретно? Для учебной группы — один предел, для тренинговой — другой, для спортивной команды — третий... Наиболее удачным можно признать функциональный подход к определению верхней границы малой группы. Его суть в следующем: в группе столько человек, скольких можно эффективно объединить для достижения данной конкретной цели. Психологическое содержание совместной деятельности задает возможное число участников данной группы.

Виды групп. Малые группы могут быть классифицированы по следующим основаниям:

1. Непосредственность контактов (автор классификации – Ч. Кули).

Выделяются первичные и вторичные группы. *Первичные группы* – это группа людей, между членами которой устанавливаются взаимоотношения, основанные на личностных особенностях (семья, группа друзей и т.д.). Вторичная группа – группа людей, взаимодействие которых обусловлено не эмоциональными связями, а стремлением к достижению определенных целей.

2. Общественный статус (автор классификации – Э. Мэйо). Малые группы могут быть формальными и неформальными.

Формальная группа – группа, в которой позиции и роли ее членов предписаны официально и выражены в соответствующих нормах и предписаниях.

Неформальная группа – группа, в которой позиция каждого члена группы определяется не предписанными, а эмоциональными предпочтениями и симпатиями.

3. Степень значимости группы для индивида (автор классификации – Г. Хаймен).

Термин «референтная группа» был введен американским социальным психологом Г. Хайменом в 1942 г. в исследовании представлений личности о собственном имущественном статусе по сравнению со статусом других людей. Хаймен не дал определения этого понятия. Он просто использовал его для обозначения группы людей, с которой испытуемый сравнивал себя при определении своего статуса. Результатом сравнения с референтной группой являлась самооценка испытуемым своего статуса. Эта самооценка статуса трактуется Г. Хайменом как зависимая переменная, поскольку она имела отношение к той референтной группе, которую испытуемый использовал как отправную точку, как систему отсчета.

Позже понятие «референтная группа» было использовано Т. Ньюкомом в несколько ином значении, а именно для обозначения *группы, к которой индивид причисляет себя психологически» и поэтому разделяет ее цели и нормы и ориентируется на них в своем поведении.*

Т. Ньюком выделил *позитивные и негативные* референтные группы. Под первыми понимаются такие группы, нормы и ориентации которых принимаются индивидом и которые вызывают у индивида стремление быть принятым этими группами. Отрицательной референтной группой считается такая группа, которая вызывает у него стремление выступить против нее и членом которой он не хочет себя считать.

Окончательное утверждение понятия «референтная группа» в западной социальной психологии (конец 40-х — начале 50-х гг.) связано с работами М. Шерифа и Р. Мертона. М. Шериф также подчеркивал важность референтной группы в связи с тем, что *ее нормы превращаются в социальные установки индивидов, в систему отсчета» не только для самооценки, но и для оценки явлений социальной жизни, для формирования своей «картины мира.* Он предложил проводить различие между актуальной группой «членства» и референтной группой, к которой индивид может относить себя психологически, сознательно или бессознательно. Он предложил различать группу членства (то сообщество, в которое человек реально включен) и референтную группу, с которой человек может себя соотносить в идеальном плане. Референтная группа и группа членства могут совпадать (человек разделяет и проводит в жизнь ту систему ценностей и норм, которая выработана его реальной группой: учебной, трудовой, досуговой). Но в силу обстоятельств человек может быть включен в жизнедеятельность одних групп, а ценностно и нормативно ориентироваться на другую, реально ему для контактов недоступную. Достаточно часто встречается и такой вариант: референтная группа у человека есть, и он реально в нее включен, но большую часть времени вынужден проводить в группе членства. Все варианты

несовпадения референтной группы и группы членства чреваты внутренними и межличностными конфликтами для человека.

При этом каждый индивид, как правило, имеет несколько референтных групп, на которые он ориентируется и с которыми сравнивает себя и других по разным проблемам. По мнению Т. Шибутани, у каждого индивида имеется столько же референтных групп, сколько существует каналов коммуникации, причем сила их воздействия на поведение индивида различна.

Р. Мертон при дальнейшей разработке теории референтной группы попытался выделить те условия, при которых индивид скорее выберет в качестве нормативной референтной группы не группу членства, а внешнюю группу. Здесь Мертон выделяет следующие факторы:

1. Если группа не обеспечивает достаточный престиж своим членам, то в этих условиях они будут склонны выбирать в качестве референтной группы внешнюю, нечленскую группу, которая, на их взгляд, 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, в которой он рассчитывает иметь более высокий статус.

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.

4. Выбор индивидом той или иной референтной группы зависит от его личностных характеристик, однако Мертон не конкретизирует это положение.

Г. Келли выделил две 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 обычно называют групповыми нормами, поэтому он обозначил эту функцию референтной группы как нормативную. По мнению Келли, группа может выполнять эту функцию, если она в состоянии вознаграждать индивида за конформность и наказывать за неконформность.

Вторая функция референтной группы, по Келли, заключается в том, что она является тем *эталонном 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 также, 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.

19.2 Основные теоретические направления в исследовании малых групп

Среди основных направлений исследований или подходов к изучению малых групп в зарубежной психологии выделяются следующие.

Теория поля. Данное теоретическое направление берет начало в работах К. Левина и его основной идеей является положение, что поведение личности есть продукт поля взаимозависимых детерминант. Структурные свойства этого поля представлены понятиями, заимствованными из топологии и теории множеств, а динамические свойства — понятиями психологических и социальных сил. Эта теория дала импульс к разработке частных теорий социальной психологии: теории сплоченности; теории социальной власти; теории соперничества-сотрудничества; теории образования групп; теории внутригруппового давления; теории групповых притязаний.

Интеракционистская концепция. Согласно этому подходу, группа есть система взаимодействующих индивидуумов, функционирование которых в группе описывается тремя основными понятиями: индивидуальной активностью, взаимодействием и отношением.

Теория систем. По своим идеям рассматриваемый подход очень близок к предыдущему. В обоих теоретических направлениях содержится попытка понять сложные процессы, исходя из анализа их основных элементов. В рамках данной теории сделана попытка описать группу как открытую систему взаимосвязанных позиций и полей.

Социометрическое направление связано с именем Я.Л.Морено и выразилось в исследовании природы эмоциональной основы отношений между членами группы. Оно стимулировало множество эмпирических исследований внутригрупповых отношений и разработку методик их изучения.

Психоаналитическая ориентация базируется на идеях З. Фрейда и его последователей, фокусируя внимание преимущественно на мотивационных и защитных механизмах личности, оказывающих влияние на ее взаимодействие с другими людьми.

Общепсихологический подход исходит из предположения, что многие представления о человеческом поведении, накопленные в общей психологии, применимы к анализу группового поведения. Это касается, главным образом, таких индивидуальных процессов, как научение, явления когнитивной сферы, мотивация.

Эмпирико-статистическое направление. Согласно данному подходу, основные понятия групповой теории должны выводиться из результатов статистических процедур, например факторного анализа, а не формулироваться априорно. Подобное понимание обусловило широкое применение процедур, разработанных в области тестирования личности и представленных, в частности, в исследованиях такого известного специалиста, как Р. Кэттелл, предложившего одну из теорий группового поведения.

Формально-модельный подход. Исследователи, представляющие данное направление, пытаются сконструировать формальные модели группового поведения, используя математический аппарат.

Теория подкрепления. Это направление исследований, весьма влиятельное за рубежом, базируется на идеях концепции оперантного обусловливания Б.

Скиннера. Согласно представлениям теоретиков данного подхода, поведение индивидуумов в группе есть функция двух переменных: вознаграждений (положительные подкрепления) и наказаний (отрицательные подкрепления).

В отечественной психологии групп выделены следующие четыре исследовательских подхода.

Деятельностный подход. Он основывается на идее, что психические явления опосредованы содержанием осуществляемой деятельности. Базируясь на данной идее, А. В. Петровский разработал стратометрическую концепцию групповой активности, М. Г. Ярошевский - программно-ролевою концепцию группы, а Г. М. Андреева - концепцию модели социально-перцептивных процессов в совместной деятельности.

Социометрическое направление получило развитие в отечественной психологии благодаря вкладу белорусского психолога Я.Л. Коломинского и других ученых, которые теоретически обосновали и сконструировали оригинальные социометрические процедуры для изучения межличностных отношений.

Параметрическая концепция. Основная идея подхода (автор Л.И. Уманский) состоит в предположении, что поэтапное развитие малой контактной группы осуществляется благодаря развитию ее важнейших социально-психологических параметров. Кроме работ Л.И. Уманского, в рамках данного подхода также известны исследования, нацеленные на изучение организационных (А. С. Чернышов), эмоциональных (А. Н. Лутошкин) и динамических (А. Г. Кирпичник) характеристик групп.

Организационно-управленческий подход. У истоков подхода лежат работы Е.С. Кузьмина и его последователей, которые провели многочисленные исследования групп и коллективов. Эти исследования носили прикладной характер и были ориентированы на решение задач психологического обеспечения в сфере промышленного производства.

19.3. Структурные характеристики малой группы

Коммуникативная структура малой группы – это совокупность позиций членов группы в системах информационных потоков, связывающих членов группы между собой и внешней средой, а также концентрация у них того или иного объема групповой информации. Выделяют централизованные и децентрализованные коммуникативные сети, различающиеся своими эффектами и последствиями для делового и эмоционального развития группы. При анализе информационных групповых связей часто используют термин «*коммуникативная сеть*» и выделяют два типа таких сетей: *централизованные и децентрализованные.*

Централизованные коммуникативные сети характеризуются тем, что в них один из членов группы находится в центре информационных потоков и играет основную роль в организации обмена информацией и межличностного взаимодействия. Через него осуществляется общение остальных участников данной деятельности, которые непосредственно между собой контактировать не могут. Существуют различные варианты централизованной сети: *фронтальная, радиальная, иерархическая.* Фронтальная структура специфична тем, что ее

участники, не вступая в контакт друг с другом, все же находятся рядом, видят друг друга.

Радиальный вариант отличается тем, что вся информация передается членам группы только через центральное лицо. Это затрудняет получение обратной связи от партнеров, которых нельзя увидеть или услышать, но зато обеспечивает возможность работать полностью самостоятельно, до конца реализуя свою собственную позицию.

В иерархической структуре имеются два и более уровней соподчинения членов группы, причем часть из них может видеть друг друга в процессе совместной деятельности, а часть — нет.

Существуют различные варианты *децентрализованных сетей*. Их основное отличие от сетей первого типа состоит в коммуникативном равенстве всех участников, то есть каждый из участников этой сети обладает одинаковыми со всеми остальными возможностями принимать, передавать и перерабатывать информацию, вступая в прямое общение с участниками совместной деятельности.

Применение централизованных коммуникативных сетей целесообразно для решения конкретных задач, возложенных на группу, а также в тех случаях, когда необходимо простимулировать развитие лидерства и организационное сплочение группы. Однако надо помнить, что в рамках таких сетей затруднено решение сложных и творческих задач, а также их широкое применение может снижать удовлетворенность групповым членством.

Напротив, использование децентрализованных сетей уместно при решении нестандартных, не лимитированных временем сложных задач, а также в тех случаях, когда деятельность должна служить развитию межличностных отношений, повышению удовлетворенности членов группы групповым членством.

Если исследователь получает возможность проследить, какими путями распространяется по группе информация (приходящая извне, рождающаяся внутри группы), он начинает лучше понимать происходящие в группе процессы. Кроме того, он может сделать вывод о продуктивности тех устойчивых дорожек, по которым информация распространяется, о необходимости их изменения. Другое дело, что для этих целей не разработано строгих стандартизированных диагностических процедур. Приходится полагаться на свою наблюдательность и умение провоцировать в группе ситуации (может быть, создавать их в игровой, тренинговой формах), в которых коммуникативные сети прорисовываются более четко и для него, и для самих участников группы.

Ролевая структура малой группы. Понятию «социальная роль» в его современном звучании социальная психология обязана прежде всего работам Дж. Мида, Дж. Морено и Р. Линтона. Но несмотря на устойчивый интерес к данной проблеме в течение нескольких десятков лет, за пределами интеракционизма это понятие остается довольно размытым. *Роль — это то, чего ждут от человека общество и другие в конкретной социальной ситуации; то, чего он сам от себя ждет в конкретной социальной ситуации; реальное поведение, заданное содержанием статуса.*

Соотношение набора ролей и особенностей групповой жизнедеятельности (характера целей, уровня развития и т.д.) рассматривается с разных точек зрения. Сама постановка вопроса о ролевой структуре группы пока отличается нечеткостью. Так, К. Рудестам отмечает, что

– есть одна группа исследователей, которые считают, что набор ролей в группе в целом один и тот же и формируется на самых ранних этапах жизни группы.

– и есть другая группа исследователей, которые считают, что каждая группа имеет тот набор ролей, который соответствует фазе развития группы и ее целям.

В своей работе он приводит описание набора ролей, позволяющего коррекционной группе успешно решать инструментальную и экспрессивную задачу. Набор составлен на основе известной схемы анализа взаимодействия Р. Бейлза.

О. Г. Филатова выделяет три совокупности групповых ролей в соответствии с тремя возможными позициями человека в группе: ориентированные на задачу, на отношения и на себя.

Роли, ориентированные на решение задачи: инициирование; информационный поиск; передача информации; передача мнений, оценок и чувств по поводу обсуждения; прояснение и проработка; координирование; оценивание; обеспечение консенсуса.

Роли, ориентированные на поддержание отношений в группе: ободрение и поддержка; гармонизация отношений; посредник; обеспечение компромисса.

Роли, связанные с ориентацией на себя: блокирование и отвержение; агрессивность; уход; доминирование; стремление исповедоваться; запрашивание помощи.

Существуют и другие представления о связи ролевой структуры группы и эффективности ее жизнедеятельности. Так, исследование Р. М. Белбина свидетельствует о том, что для получения действительно эффективной группы необходимы 8 ролей. Среди них:

Председатель — человек, который осуществляет руководство командой и координирует ее действия.

Организатор — это инициативный, легко возбудимый, мобильный и наиболее влиятельный человек в группе.

Мозговой центр — люди, входящие в мозговой центр компании, в отличие от организатора устремлены в себя, но в интеллектуальном плане оказывают большое влияние на других.

Контролер — обладает скорее аналитическим, чем творческим, складом ума.

Исследователи резерва новых служащих — приносят в группу новые контакты, идеи, усовершенствования.

Трудоголики — превращают идеи в выполнимые задания.

Координаторы команды — сплачивают всю команду, поддерживая других, выслушивая их, поощряя, вникая во все, понимая все и внося во все чувство гармонии и согласия.

Детерминатор. Без детерминатора команда не смогла бы закончить ничего к назначенному сроку. Он проверяет детали, беспокоится о графиках, досаждают другим необходимостью что-то безотлагательно сделать. Его упорная систематическая работа очень важна, но не всегда популярна.

В целом, вопрос об эффективной ролевой структуре еще остается мало разработанным.

Эмоциональная структура малой группы. Нарастающий исследовательский интерес к эмоциональным отношениям связан с созданием Дж. Морено знаменитой социометрической методики — первой и по сей день непревзойденной тестовой процедуры для изучения системы эмоциональных отношений в группе.

Место конкретного члена группы в этой системе определяется степенью его предпочтительности другими участниками (эмоциональным статусом), а сама структура обладает еще рядом важных характеристик.

Первая характеристика — конфигурация эмоциональных статусов членов группы. Статус человека в структуре эмоциональных предпочтений можно рассматривать как некоторое выражение степени привлекательности, симпатичности его личности для других. Чем выше статус, тем привлекательнее данный член группы для остальных, тем выше потребность в общении с ним, внимании с его стороны.

Прежде всего в социометрической статусной иерархии выделяются три категории: *популярные, средние и непопулярные* члены группы. По результатам социометрии они отличаются числом положительных выборов и отвержений и их сочетанием.

Популярные члены группы имеют значительное число положительных выборов и мало отвержений (конкретные значения неопределенных терминов «много», «мало» обсуждаются во второй части книги). Среди популярных в ряде случаев можно выделить *собственно высокостатусных и социометрических «звезд»*.

Непопулярные члены группы чрезвычайно не однородны. Среди них могут быть члены группы со статусами *пренебрегаемых, отверженных и изолированных*. У пренебрегаемых есть положительные выборы, но их мало, они получили значительно больше отвержений со стороны других членов своей группы. Можно сказать, что эмоционально они мало привлекательны для членов группы. Отверженные, или изгои, не имеют положительных выборов а лишь разное количество отвержений, что и определяет условную силу их социальной отверженности. Роднит всех отверженных то, что их личность воспринимается группой весьма экспрессивно, но отрицательно. Отверженность в данном случае — это прежде всего эмоциональный феномен, определенное неприятие человека, тех качеств, свойств и привычек, обладателем которых он является. Наконец, к изолированным попадают те люди, которые как бы не существуют для группы: у них отсутствуют как выборы, так и отвержения. Их нет в эмоциональном реестре группы ни на уровне чувств, ни на уровне определенного отношения.

Вторая характеристика — *взаимность социометрических выборов*. Реальное положение человека в группе определяется не только статусом, но и взаимностью сделанных им выборов и отвержений. Чем больше взаимных выборов, тем оно стабильнее и благоприятнее. Групповая структура в целом также приобретает различный вид в зависимости от того, есть ли в ней взаимно предпочитающие друг друга мини-сообщества людей, многие ли члены группы определились в своих симпатиях или антипатиях. Если ответ отрицательный — группа пребывает на сложной ступени своего развития, характеризующейся и конфликтностью, и низкой групповой эмпатией, и эмоциональной неудовлетворенностью.

Третья характеристика — *система отвержений в группе*. Определились ли люди в своих антипатиях? Или многие члены группы выбирают тех, кто их отвергает? Как распределяется в группе эмоциональная агрессия?

Четвертая характеристика — *наличие и взаимоотношения внутри устойчивых микрогрупп*.

Любая малая группа, численностью более 5—7 человек тяготеет к внутреннему разбиению на более мелкие сообщества — микрогруппы. Каждая из них имеет свою эмоциональную структуру, иногда — своих высокостатусных и «звезд». Внутри достаточно большой по численности (15—25 человек) группы может существовать очень сложная социальная структура: несколько микрогрупп, которые как-то взаимодействуют друг с другом, отдельные пары и тройки, а также отверженные, изолированные. Взаимоотношения между устойчивыми микрогруппами многое определяют в эмоциональном климате всего коллектива. Они могут быть конфликтны или позитивны, группы могут иметь общих членов или быть изолированными друг от друга, могут быть ориентированы на одних «звезд» или разных и т.д.

Таким образом, эмоциональная (социометрическая) структура малой группы может быть определена как совокупность соподчиненных позиций членов группы в системе эмоциональных предпочтений. Эмоциональные отношения членов группы имеет большое значение для их самочувствия и эффективности деятельности группы в целом, но их роль не стоит абсолютизировать.

Тема 20 Процесс группового функционирования

20.1 Понятие групповой динамики и ее механизмы

20.2 Модели развития малой группы

20.3 Нормативное поведение в группе

20.4 Групповая сплоченность: сущность, проявление и особенности измерения

20.5 Понятие группового решения. Роль групповой дискуссии в принятии группового решения.

20.6 Эффекты внутригруппового взаимодействия

20.1 Понятие групповой динамики и ее механизмы.

Впервые термин «групповая динамика» был использован Куртом Левином. Группа понималась им как «динамическое целое». Для описания свойств этого

динамического целого Левин использовал два основных закона гештальт-психологии.

Закон «Целое доминирует над частями» приводит к следующим социально-психологическим следствиям:

- группа не может быть рассмотрена как сумма индивидов, так как она способна изменять их индивидуальное поведение;
- оказывать влияние извне легче на группу в целом, нежели чем на поведение отдельных ее членов;
- каждый член группы признает свою зависимость от других ее членов.

Закон «Отдельные элементы объединяются в целое» приводит к таким свойствам группы:

- основа группы — не в сходстве, а во взаимозависимости членов группы;
- человек склонен становиться членом той группы, с которой он себя отождествляет, а не той, от которой внешне зависит;
- человек остается среди тех, к кому он чувствует себя принадлежащим, даже если их поведение и давление недружественны.

Сегодня термин «групповая динамика» используется весьма широко. Как отмечает Г. М. Андреева: «Групповая динамика, в отличие от статики группы, это и есть совокупность тех динамических процессов, которые одновременно происходят в группе в какую-то единицу времени и которые знаменуют собой движение группы от стадии к стадии, т.е. ее развитие.» Среди наиболее традиционных рассматриваются такие групповые процессы, как нормативное влияние, развитие и сплочение, принятие групповых решений. Развитие группы в широком значении — это и есть групповая динамика.

Механизмы групповой динамики. Выделяют, по меньшей мере, три таких механизма: 1) разрешение внутригрупповых противоречий, 2) «идиосинкразический кредит» и 3) психологический обмен.

Разрешение внутригрупповых противоречий. Исследователи группового развития указывают на наличие нескольких типов внутригрупповых противоречий. Так, изучая динамику коллективообразования во временных юношеских группах, А. Г. Кирпичник обратил внимание на противоречия, во-первых, между возрастающими потенциальными возможностями группы и ее актуальной деятельностью и, во-вторых, между растущим стремлением членов группы к самореализации и самоутверждению и одновременно усиливающимися тенденциями включения личности в групповую структуру, интеграции ее с группой. Обнаружилось, что «переход группы с одного уровня развития на другой происходит скачкообразно в результате обострения противоречий и их последующего разрешения.

Еще один *тип внутригрупповых противоречий описывает Ф. Шамбо*, основывая свой анализ развития малой группы на материалах большого числа исследований психоаналитического толка, начиная с известной работы З. Фрейда по групповому влиянию. Развитие группы есть результат столкновения противоречивых тенденций, периодически возникающих в ней вследствие расогласования поведения лидера с ожиданиями, связываемыми с его действиями последователями. Подобное расогласование приводит группу к дестабилизации.

ции и конфликту. Разрешение конфликта заканчивается наступлением «фазы гармонии», характеризующейся стабилизацией отношений и оптимистической направленностью межличностного восприятия, после чего вновь появляются «возмущения» в системе, связанные с очередными противоречиями между лидером и последователями. Лишь по мере прохождения группой целой серии конфликтных фаз и выработки у ее членов общих «культурных» критериев оценки действительности структура группы окончательно стабилизируется.

Идиосинкразический кредит. Традиционно считается, что чем выше статус человека в группе, тем в большей степени он ориентирован на ее нормы и ценности, более последовательно реализует их в своем поведении. То есть чем выше статус, тем выше нормативность поведения. Ненормативное поведение наказывается снижением статуса. Действительно, человек, который хочет иметь в своей группе высокие рейтинговые показатели, должен вести себя нормативно. Однако если он, благодаря своему вкладу в жизнь группы, занимает в ней лидерское положение, он в определенной степени освобождается от необходимости вести себя строго нормативно, он получает право отклоняться от групповых норм (естественно, чисто психологически, никакими «верительными грамотами» это не подтверждено). Это явление Холландер назвал *идиосинкразическим кредитом* лидера, а поведение, отклоняющееся от групповых норм, — *идиосинкразическим*. Для группы это возможность развития, изменения. Если новшество, которое привнесет лидер, окажется неэффективным, вредным, можно отказаться от него (вместе с лидером чаще всего). Если же эксперимент окажется удачным, новый вариант отношений, достижения групповых целей могут способствовать развитию группы. Через некоторое время он превратится в групповую норму.

Психологический обмен. Механизм психологического обмена заключается во взаимном влиянии членов группы на ценности друг друга. Межличностное взаимодействие в группе активизирует процессы обмена взглядами, интересами, принципами, что влияет на ценностно-смысловую сферу каждого члена.

20.2 Модели развития малой группы

Существует несколько подходов к выделению *этапов развития* малой группы.

Модель Л. И. Уманского. В ее основе лежит ряд параметров, для достижения группой высшей ступени развития (ценностная направленность группы, организационное и социально-психологическое единство группы, компетентность ее членов в достижении групповых целей).

Групповое развитие начинается с конгломерата. Конгломерат — это совокупность незнакомых друг с другом людей. Далее развитие группы может происходить в обоих направлениях — к коллективу и антиколлективу. Путь к коллективу лежит через стадии кооперации и автономизации. Кроме того, перед стадией кооперации в развитии группы в ряде случаев можно выделять также промежуточные стадии: номинальной группы и группы-ассоциации.

Номинальная группа: формальная группа, имеющая название, внешне заданную цель и структуру. Пока только это и объединяет ее членов.

Группа-ассоциация: заданные извне цели, способы и виды деятельности приняты членами группы. Возникает первичная межличностная интеграция.

Группа-кооперация: стадия, на которой группа функционирует в основном в инструментальной плоскости. Хорошо развита структура деловых отношений; члены группы ориентированы на сотрудничество в решении целевых вопросов.

Группа-автономия: ориентирована на экспрессивную сферу. Формируется чувство «мы», групповые эталоны и нормы. Группа ориентирована на себя, свои внутренние отношения.

Группа-коллектив: высшая стадия развития группы. Широкая кооперация с другими социальными группами; внутренняя сплоченность, кооперативность в инструментальной сфере.

Стратометрическая теория коллектива А. В. Петровского. В качестве критериев построения типологии групп выступают, во-первых, степень опосредствованности межличностных отношений в группе содержанием совместной деятельности и, во-вторых, общественная значимость совместной деятельности. Исходя из предложенных критериев, развитие группы описывается как движение в своеобразном континууме, положительным и отрицательным полюсами которого являются соответственно *коллектив* (высокие позитивные показатели по обоим критериям); *корпорация* (высокий позитивный показатель по первому и высокий негативный показатель по второму критериям); в центральной точке располагается так называемая *диффузная группа* (общность, в которой практически отсутствует совместная деятельность); а промежуточное положение между диффузной группой и положительным и отрицательным полюсами континуума занимают соответственно *просоциальная и асоциальная ассоциации*, т. е. группы с низкой степенью опосредствования межличностных отношений совместной деятельностью

Модель Б. Такмена. Б. Такмен рассматривает развитие группы в рамках двухфакторной модели. Он выделил две сферы групповой активности: деловую (ее содержание обусловлено необходимостью решения групповой задачи) и межличностную (отражает развитие групповой структуры). Автор считает, что в каждой из этих сфер группа проходит четыре стадии.

В сфере межличностной активности группа проходит: стадию «проверки и зависимости» (оценка каждым членом группы характера действий других членов и поиски взаимоприемлемого поведения в группе); стадию «внутреннего конфликта» (при нарушении взаимодействия членов группы); стадию «развития групповой сплоченности» (постепенная гармонизация отношений, угасание межличностных конфликтов); стадию «функционально-ролевой соотнесенности» (образование ролевой структуры группы как своеобразного резонатора, посредством которого и проигрывается решение групповых задач).

В сфере деловой активности малая группа, по мнению Б. Такмена, эволюционирует через следующие стадии: стадию «ориентировки в задаче» (поиск членами группы оптимального способа решения общей задачи); стадию «эмоционального ответа на определенные требования» (противодействие членов группы общим требованиям, предъявляемым им вследствие несовпадения

личных намерений и предписаний); стадию «открытого обмена релевантными интерпретациями» (этап групповой жизни, на котором имеет место максимальный информационный обмен, позволяющий партнерам глубже проникнуть в намерения друг друга и предложить альтернативную трактовку информации); стадию «принятия решений» (конструктивные попытки решить общую задачу).

20.3 Нормативное поведение в группе

Групповые нормы — это определенные правила, выработанные группой в процессе жизнедеятельности, принятые ее большинством и регулирующие отношения между ее членами. В каждой группе действуют нормы двух типов: конвенциональные, внедренные в группу той социальной системой, в рамках которой она функционирует, и нормы первичной группы, создающие в каждом случае уникальный и часто неосознаваемый людьми свод неписаных законов и правил: «У нас принято», «У нас не поощряется» и т.д.

Р. Л. Кричевский и Е. М. Дубовская, предлагают общую характеристику функционирования норм в малой группе.

Нормы в малой группе:

- возникают в процессе функционирования группы как некоторая квинт-эссенция результатов взаимодействия членов группы («отливка» их реального опыта контактов), а также вносятся в группу извне (например, организацией, в рамках которой она существует);

- фиксируют правила взаимодействия не для всех возможных ситуаций, а лишь для тех, которые представляют для группы в целом значение, ценность, то есть групповые нормы не регламентируют все индивидуальные проявления участников;

- могут иметь различное предназначение. Одни регламентируют поведение всех участников в определенной ситуации («Должно поступать только так»), другие имеют отношение к конкретным ролям и статусам («Тебе, при твоём положении, должно поступать именно так»);

- различаются по степени своего принятия членами группы. Она может варьировать от всеобщего одобрения до принятия незначительным меньшинством;

- различаются по степени своей «демократичности»: одни допускают достаточно свободное отклонение от них, другие требуют неукоснительного и четкого исполнения. Различаются также виды применяемых санкций.

Конформизм — подчинение суждения или действия человека групповому давлению (мнению большинства) в ситуации конфликта между его собственным мнением (опытом) и мнением большинства.

Конформность — склонность человека как члена группы неосознанно выбирать и следовать мнению группового большинства.

Негативизм — демонстрация поведения, или мнения, противоречащего мнению большинства, независимо от того, право это большинство или нет.

Нонконформизм — демонстрация мнения или поведения, опирающегося на собственный опыт, независимо от мнения или поведения группового большинства.

В. Э. Чудновский выделил 2 типа конформного поведения: внешнее и внутреннее. Внешнее подчинение — это реакция приспособленчества, которая может сопровождаться внутренним конфликтом, но может осуществляться и без него, как принятое личностью внешнее приспособление к группе. Л. Фестингер использовал для обозначения близкого явления термин «*публичная конформность*».

Внутреннее подчинение — это переживание мнения группы как своего собственного, которое может проистекать из бессознательного принятия постулата «большинство всегда право», а может быть результатом сознательного выбора личности.

Факторы, влияющие на конформное поведение:

- *Единодушие большинства.* Больше всего конформных реакций (чуть более 30%) испытуемые демонстрируют в ситуации абсолютного единодушия большинства. В ситуации, если в группе два «наивных» испытуемых или среди подставной группы «назначен» верный партнер, степень независимости резко повышается (процент конформных реакций едва достигает 10).

- *Численность большинства.* Максимальное воздействие на мнение «наивного» испытуемого оказывает группа из 3 человек. Дальнейшее увеличение численности единодушного большинства не имеет существенного значения.

- *Особенности ситуации.* Исследования Аша и сотрудников показали, что чем дальше от истины мнение большинства, тем выше независимость испытуемых. И что еще более важно: влияние большинства усиливается, когда нарастает неопределенность ситуации. Уверенный в своей компетентности испытуемый менее склонен к зависимому поведению, но лишь в том случае, если компетентность группы он оценивает ниже или равно своей. Чем выше субъективная авторитетность группы для «наивного испытуемого», тем чаще он подпадает под влияние большинства.

- *Особенности группы.* В ряде отечественных исследований (работы А. П. Сопикова, А. В. Баранова) выявлена зависимость интенсивности конформного поведения от особенностей деятельности группы. Исследования, проведенные на студентах, показали, что будущие педагоги чаще демонстрируют зависимость от группового влияния, чем будущие инженеры. Подростки, играющие в оркестре, более зависимы в своем мнении от сверстников, чем подростки — победители физико-математических олимпиад. Конформность также возрастает в сплоченных группах.

- *Гендерные и возрастные особенности.* Женщины в целом более конформны, чем мужчины, а дети — чем взрослые. Хотя если говорить о подростках и старшеклассниках, то они склонны демонстрировать конформизм в общении с группой сверстников и негативизм — в общении со взрослыми. Учитывая это, желательно как можно реже ставить подростка в ситуацию группового давления со стороны взрослых или класса, если он не является для него

источником норм и ценностей. В старшем школьном возрасте вероятность независимых решений возрастает, однако конформность в общении со значимой группой сверстников или взрослых еще очень велика.

• *Индивидуальные особенности испытуемого.* Р. Л. Кричевский и Е. М. Дубовская приводят следующие данные: выявлена отрицательная зависимость между склонностью человека к конформному поведению и такими его психологическими особенностями, как высокий интеллект, способность к лидерству, толерантность к стрессу, социальная активность и ответственность.

• *Значимость ситуации для испытуемого.* Это наиболее важный фактор. Чем более значимой для себя испытуемый воспринимает ситуацию, тем ниже вероятность принятия им зависимых решений.

М. Дойч и Г. Джерард предложили различать два типа социального влияния в группе, порождающих конформное поведение: *нормативное и информационное*. В дальнейшем Г. Джерард высказал предположение, что истоки конформности — в информационной зависимости члена группы от других ее участников. Ситуация, в которую попадает человек, вызывает у него тревожность и, естественно, потребность в ее снижении. Неопределенность ситуации может быть снята за счет различных форм сравнения себя с другими: во-первых, человек использует поведение других как стандарт, которому можно соответствовать; во-вторых, он формирует представление о себе на основе механизма социальной рефлексии. Все это делает человека чувствительным к социальному влиянию.

Д. Майерс называет два механизма, защищающих человека от «безудержности» нормативного давления: реактивное сопротивление и поведенческое подтверждение собственной уникальности.

Нормативное влияние меньшинства.

В последнее время ученые поняли, что конформизм и независимость — это не единственно возможные реакции на мнение большинства. Меньшинство может активно отстаивать свою позицию и оказывать влияние на большинство. ...Большинство и меньшинство оказывают друг на друга взаимное влияние».

В экспериментах, проведенных европейскими социальными психологами, был установлен сам факт существования нормативного влияния меньшинства и изучены некоторые из его механизмов и эффектов. Экспериментальные данные позволяют сравнить особенности влияния большинства и меньшинства.

– Большинство оказывает более сильное воздействие на уровне реакций людей на тот или иной факт, меньшинство — на уровне правильности позиции.

– Влияние большинства проявляется довольно быстро, конформные реакции чаще появляются в ответах испытуемых в первых пробах. Влияние меньшинства часто оказывается на латентном, неосознаваемом человеком уровне и может проявляться не в данной экспериментальной ситуации, а в последующих лишь частично по содержанию связанных с ней.

Внутренняя картина состояния человека, находящего под воздействием большинства и меньшинства, совершенно различна.

Переживая конфликт с большинством, человек очень часто ощущает свою некомпетентность, незащищенность. Его стремление присоединиться к большинству диктуется страхом остаться в социальной изоляции.

Позиция меньшинства часто воспринимается представителем большинства с иронией, раздражением (позиция «сверху»), его точка зрения — ошибочной, непродуманной. Но при этом последовательное меньшинство воспринимается как более уверенное в себе.

При влиянии меньшинства, утверждает Ч. Д. Немет, человек испытывает значительно меньший стресс, чувствует себя внутренне более защищенным, что позволяет ему спокойнее и продуктивнее отнестись к конфликту мнений: у него часто возникает мотивация переоценить ситуацию в свою пользу.

Исследования позволили также установить, что к основным факторам, делающим позицию меньшинства влиятельной, необходимо отнести последовательность, уверенность, гибкость (готовность к компромиссу), уважительное отношение к оппонентам.

Г. Мюнни показал, что сила влияния меньшинства существенно зависит от образа, который складывается о нем у большинства: если оно воспринимается как жесткое, бескомпромиссное, категоричное, то это создает сильный психологический барьер. Не менее важные параметры — последовательность и уверенность группового меньшинства в своей позиции.

Основные следствия влияния меньшинства для группы в целом и ее отдельных участников:

- влияние меньшинства побуждает человека и большинство в целом к поиску новых аргументов в защиту своей позиции; в результате большинство может еще больше убедиться в своей правоте, но это убеждение будет опираться уже не на стереотипы и неосознанные групповые нормы, а на результаты анализа и размышления;
- благодаря существованию иной позиции, существенно возрастает вероятность выработки человеком и группой новых, креативных решений.

Высокая конформность членов группы, отсутствие «здорового» меньшинства, не разделяющего общей точки зрения, легко может привести группу к застою, а ее участников — к ригидности.

Нормативное влияние меньшинства — это механизм, ограничивающий прессинг большинства, препятствующий чрезмерному повышению конформности членов группы. На групповом уровне он — источник развития, на индивидуальном — стимулятор познавательной активности, проявления творческого личностного начала.

20.4 Групповая сплоченность: сущность, проявление и особенности Измерения

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

Проблема групповой сплоченности также имеет солидную традицию ее исследования, которая опирается на понимание группы, прежде всего, как некоторой системы межличностных отношений, имеющих эмоциональную основу. Несмотря на наличие разных вариантов интерпретации сплоченности, эта общая исходная посылка присутствует во всех случаях. Так, в русле социометрического направления сплоченность прямо связывалась с таким уровнем развития межличностных отношений, когда в них высок процент выборов, основанных на взаимной симпатии. Социометрия предложила специальный «индекс групповой сплоченности», который вычислялся как отношение числа взаимных положительных выборов к общему числу возможных выборов.

Другой подход был предложен Л. Фестингером, когда сплоченность анализировалась на основе частоты и прочности коммуникативных связей, обнаруживаемых в группе. Буквально сплоченность определялась как «сумма всех сил, действующих на членов группы, чтобы удерживать их в ней». Влияние школы Левина на Фестингера придало особое содержание этому утверждению: «силы» интерпретировались либо как привлекательность группы для индивида, либо как удовлетворенность членством в группе. Но и привлекательность, и удовлетворенность анализировались при помощи выявления чисто эмоционального плана отношений группы, поэтому, несмотря на иной по сравнению с социометрией подход, сплоченность и здесь представлялась как некоторая характеристика системы эмоциональных предпочтений членов группы.

Иная программа исследования сплоченности, связанная с работами Т. Ньюкома, который вводит особое понятие «согласия» и при его помощи пытается интерпретировать сплоченность. Он выдвигает новую идею по сравнению с теми, которые содержались в подходах Морено и Фестингера, а именно, идею необходимости возникновения сходных ориентации членов группы по отношению к каким-то значимым для них ценностям. Несомненная продуктивность этой идеи, к сожалению, оказалась девальвированной, поскольку дальнейшее ее развитие попало в жесткую схему теории поля. Развитие сходных ориентации, т.е. достижение согласия, мыслилось как снятие напряжений в поле действия индивидов, причем снятие это осуществляется на основе определенных эмоциональных реакций индивидов. Но мысль об эмоциональной основе сплоченности оказалась основополагающей и в этом варианте объяснения.

В отечественной социальной психологии новые принципы исследования сплоченности разработаны А.В. Петровским. Они составляют часть единой концепции, названной ранее «стратометрической концепцией групповой активности», а позднее — «теорией деятельностного опосредования межличностных отношений в группе». Основная идея заключается в том, что всю структуру малой группы можно представить себе как состоящую из трех (в последней редакции четырех) основных слоев, или, в иной терминологии, «страт»: внешний уровень групповой структуры, где даны непосредственные эмоциональные межличностные отношения, т.е. то, что традиционно измерялось социометрией; второй слой, представляющий собой более глубокое образование, обозначаемое термином «ценностно-ориентационное единство» (ЦОЕ), которое характеризуется тем, что отношения здесь опосредованы совместной деятельностью, выражением чего яв-

ляется совпадением для членов группы ориентации на основные ценности, касающиеся процесса совместной деятельности. Третий слой групповой структуры расположен еще глубже и предполагает еще большее включение индивида в совместную групповую деятельность: на этом уровне члены группы разделяют цели групповой деятельности. Этот третий слой отношений был назван «ядром» групповой структуры.

Три слоя групповых структур могут одновременно быть рассмотрены и как три уровня развития группы, в частности, три уровня развития групповой сплоченности. На первом уровне (что соответствует поверхностному слою внутригрупповых отношений) сплоченность действительно выражается развитием эмоциональных контактов (В). На втором уровне (что соответствует второму слою — ЦОЕ) происходит дальнейшее сплочение группы, и теперь это выражается в совпадении у членов группы основной системы ценностей, связанных с процессом совместной деятельности (Б). На третьем уровне интеграция группы (а значит, и ее сплоченность) проявляется в том, что все члены группы начинают разделять общие цели групповой деятельности (А).

Существенным моментом при этом выступает то обстоятельство, что развитие сплоченности осуществляется не за счет развития лишь коммуникативной практики (как это было у Ньюкома), но на основе совместной деятельности.

20.5 Понятие группового решения. Роль групповой дискуссии в принятии группового решения

Проблема принятия единого решения по определенным важным для группы вопросам — актуальная и сложная для любой реальной малой группы. Не только в социальной психологии, но и в повседневной практике разработаны различные методы принятия групповых решений.

Групповая дискуссия — метод группового обсуждения, позволяющий не только выявить весь спектр мнений членов группы и возможные пути решения, но и найти общее групповое решение проблемы. На экспериментальном уровне эта проблема, как и другие вопросы групповой динамики, была изучена Левиным. Эксперимент был осуществлен в США в годы второй мировой войны и имел прикладное значение. В условиях экономических затруднений в связи с военной ситуацией в США снизилось количество пищевых продуктов, поступающих в торговую сеть. Вместо мяса населению предлагались многочисленные субпродукты, однако домохозяйки бойкотировали их покупку. Цель экспериментального исследования Левина состояла в том, чтобы сравнить эффективность воздействия на мнение домохозяек традиционной формы, используемой рекламой (лекции), и новой формы — выработки собственного группового решения на основе групповой дискуссии. Было создано шесть групп добровольцев-домохозяек из Красного Креста, каждая группа по 13 — 17 человек. Некоторым из этих групп были прочитаны лекции о пользе субпродуктов и о желательности их покупки, а в других группах была проведена дискуссия по этим же вопросам. Через неделю были проведены интервью с целью выяснить, насколько изменились мнения домохозяек. В группах, слушавших лекции, было

зарегистрировано 3% изменения мнений, в группах, где прошли групповые дискуссии, — 32%.

Левин предложил следующую психологическую интерпретацию полученного результата. На лекции домохозяйки пассивно слушали предлагаемые рассуждения, они интерпретировали излагаемые им факты в свете собственного прошлого опыта. После лекции они имели два варианта поведения: покупать или не покупать субпродукты. В момент лекции решение не было принято, и поэтому никакой поддержки группой в пользу принятия решения они не имели; в группе не возникло социальной нормы, которой бы в дальнейшем следовали члены этой группы. Поэтому изменение мнения базировалось исключительно на эффективности убеждения, а она оказалась невысокой. Напротив, в ходе групповой дискуссии каждый член группы чувствовал себя включенным в принятие решения, и это ослабляло сопротивление нововведению. В ходе дискуссии стал очевидным факт, что другие члены группы также движутся в направлении определенного решения, это укрепляло собственную позицию. Решение, таким образом, было подготовлено шаг за шагом, принятое решение превращалось в своеобразную групповую норму, поддержанную и принятую участниками дискуссии. Такой эффект стал возможным потому, что решение не было навязано, а было именно принято группой.

Со времени этого эксперимента Левина было проведено много других экспериментальных исследований по изучению механизма и эффекта группового принятия решения и выяснению роли групповой дискуссии в этом процессе.

Были выявлены две важные закономерности: 1) групповая дискуссия позволяет столкнуть противоположные позиции и тем самым помочь участникам увидеть разные стороны проблемы, уменьшить их сопротивление новой информации; 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.

В исследованиях по проблемам групповых решений выдвинуты и новые формы групповых дискуссий. Одна из них, введенная А. Осборном, получила название «брейнсторминг» («мозговая атака»). Суть дискуссии такого плана заключается в том, что для выработки коллективного решения группа разбивается руководителем на две части: «генераторов идей» и «критиков». На первом этапе дискуссии действуют «генераторы идей», задача которых состоит в том, чтобы набросать как можно больше предложений относительно решения обсуждаемой проблемы. Предложения могут быть абсолютно неаргументированными, даже фантастическими, но обязательно условие, что на этом этапе их никто не подвергает критике.

На втором этапе в дело вступают «критики», они начинают сортировать поступившие предложения: отсеивают совершенно непригодные, откладывают спорные, безусловно принимают очевидные удачные. При повторном анализе спорные предложения обсуждаются, и из них удерживается также максимум возможного. В конечном итоге группа получает довольно богатый набор различных вариантов решения проблемы. Метод «брейнсторминга» некоторое время тому

назад считался очень популярным, завоевавшим признание, особенно при выработке различных технических решений.

Другой метод групповой дискуссии, разработанный У. Гордоном, — это метод синектики, буквально — метод соединения разнородного.

Почерк этого метода напоминает брейнсторминг, так как основная идея та же — выработать на первом этапе как можно больше разнообразных, а в данном случае — и прямо противоположных, взаимоисключающих предложений. Для этого в группе выделяются «синекторы» — своеобразные затравщики дискуссии. Синекторы — это люди, наиболее активно заявляющие свою позицию в группе. Экспериментально установлено, что их оптимальное число — 5-7 человек. Они начинают дискуссию, впоследствии в нее включаются и другие члены группы, но задача синекторов — наиболее четко формулировать противоположные мнения: группа должна «видеть» две возникшие крайности в решении проблемы с тем, чтобы всесторонне оценить их. В ходе дискуссии отбрасываются эти крайности, принимается решение, удовлетворяющее всех.

20.6 Эффекты внутригруппового взаимодействия

Групповая задача. Классификация задач, разработана Д. Хакменом и Ч. Моррисом, включает следующие типы групповых задач: 1) продукционные — их решение ведет к получению оригинальных, творческих продуктов, например, к генерированию новых идей; 2) дискуссионные — требуют от членов группы дискуссии по поводу конкретного вопроса и выработки согласованного решения; 3) проблемные — они требуют спецификации процесса, развертываемого с целью решения некоторой проблемы.

Типология групповых задач или, по иной терминологии, моделей совместной деятельности предложена Л. И. Уманским. Описываемые им разновидности моделей совместной деятельности характеризуются как совместно индивидуальная, совместно последовательная и совместно взаимодействующая деятельность.

Важный вопрос — влияние характеристик задачи на групповой процесс. Эта зависимость выявлялась, в частности, в сериях лабораторных экспериментов, выполненных в разное время Д. Хакменом и Ч. Моррисом, использовавшими три описанных выше типа групповых задач: продукционные, дискуссионные и проблемные. В результате было показано, что решение проблемных задач характеризовалось сильной ориентацией на действие, продукционных задач — значительным уровнем оригинальности выдвигаемых идей, а дискуссионных задач — высокой степенью включенности испытуемых в обсуждаемый вопрос. Кроме того, было установлено, что лидеры экспериментальных групп проявляли наибольшую активность в решении проблемных задач.

Влияние типа задачи, или формы организации (модели) совместной деятельности, на групповой процесс отчетливо обнаружено и в цикле исследований, проведенных Л. И. Уманским с сотрудниками в естественных группах. Оказалось, например, что по мере организации совместной деятельности, т.е. при переходе ее от совместно индивидуальной модели к совместно взаимодей-

ствующей, возрастают положительные проявления межличностного общения, выражаемые позитивными речевыми реакциями партнеров.

Феноменология решения групповой задачи. Феномен социальной фасцилитации – улучшение деятельности в присутствии других людей. Обратное явление, то есть ухудшение деятельности, было названо Ф. Олпортотом социальным торможением (ингибацией).

Теории социального воздействия. Латанэ утверждает, что сила влияния других людей объясняется действием нескольких факторов: 1) числом людей; 2) их пространственной близостью; 3) их авторитетом и статусом.

Исходя из бихевиористской формулы поведения ($P = C - R$), Зайонц предположил, что присутствие других людей является для индивида сильным стимулом — источником общего возбуждения. Повышенное возбуждение улучшает выполнение простых задач и ухудшает выполнение сложных.

С другой стороны, Николас Коттрелл выступил с альтернативным объяснением эффекта аудитории. По его мнению, данный феномен объясняется тем, что люди, занятые какой-то деятельностью в присутствии других людей (на людях), ожидают оценки со стороны зрителей и обеспокоены тем, как их оценят.

Когда люди работают группой, а тем более большей группой, возрастает вероятность того, что снизятся индивидуальные усилия и люди станут работать не в полную силу. Это явление получило в социальной психологии название *социальной лениности*.

Обратное соотношение между числом людей в группе и снижением их индивидуальных усилий получило название «эффект Рингельмана».

Причины: в качестве одной из причин лениности указывают на то, что индивиды «растворяются» (деиндивидуализируются) в большой группе. И если человек уверен, что его деятельность не фиксируется и не оценивается, то можно работать «спустя рукава».

В условиях деиндивидуализации у многих людей самосознание почти отключается, что позволяет им нарушать или вообще не соблюдать социальные нормы.

Условия снижения социальной лениности:

1. Неординарно трудные проблемы, которые могут сплотить группу и побудить каждого ее члена трудиться с полной отдачей.

2. Заинтересованность всех членов группы в конечном результате совместных усилий.

3. Наличие в группе хороших деловых отношений.

4. Учет и оценка вклада каждого члена группы в совместный труд, то есть отсутствие обезличивания.

5. Наличие специальной договоренности в группе работать в полную силу.

6. Наличие общегруппового эталона деятельности и продуктивности, которому все члены группы стремятся соответствовать.

7. Наличие не только трудной, но и интересной для всех задачи.

Эффект групповой поляризации. Суть этого эффекта в том, что если до обсуждения какого-то вопроса в группе, у ее членов могли быть разные мнения, то после обсуждения мнения всех как бы сливаются в единое мнение. Ранее

разнородные взгляды приобретают однозначность и закрепляются на одном «полюсе». Иными словами, победившая точка зрения, или достигнутое согласие взглядов, после обсуждения становится жестче и однозначнее, чем до обсуждения. Выработанная общая позиция теперь уже никем не оспаривается, принятое решение превращается в неукоснительно соблюдаемое руководство к действию для всех членов группы.

Сдвиг риска. Все предшествующее открытию этого феномена изучение малых групп использовало установленный факт, что группа обладает свойством быть своеобразным модератором индивидуальных мнений и суждений ее членов: она отбрасывает наиболее крайние решения и принимает своего рода среднее от индивидуальных решений. В установлении этого факта сыграли свою роль и исследования по конформизму в их традиционном варианте, и исследования по образованию групповых норм, и многое другое. Этот процесс усреднения групповых решений был назван процессом нормализации группы.

Исходя из этой традиции, можно было предположить, что и при изучении механизма групповых решений должен быть зафиксирован такой же факт нормализации, т.е. групповое решение должно оказаться своеобразным усреднением решений отдельных членов группы. Однако это положение не подтвердилось в тех случаях, когда принимаемое решение включало в себя момент риска. В 1961 г. Дж. Стоунер показал, что групповое решение включает в себя в большей мере момент риска, чем индивидуальные решения. В эксперименте испытуемым (группы по 5–7 человек) предлагался набор дилемм для выбора одной из них: либо той, где высока вероятность успеха, но низка его ценность («синица в руке»), либо той, где вероятность успеха низкая, но зато привлекательность — ценность — высока («журавль в небе»). Примеры дилемм: перейти — без гарантий — на новую, высокооплачиваемую работу или остаться на старой, среднеоплачиваемой, но зато без риска; сыграть среднему шахматисту в престижном турнире и предпочесть почетное поражение или совершить рискованный ход, за которым может последовать грандиозный успех или полный провал. Члены групп сначала индивидуально выполняли задания, а затем проводили групповую дискуссию и решение принимали коллективно. Было выявлено, что во втором случае «рискованная» альтернатива выбиралась гораздо чаще.

Этот феномен получил отражение в трех наиболее значительных гипотетических конструкциях, которые объясняют возникновение данного феномена: *гипотезе диффузии ответственности, гипотезе лидерства и гипотезе риска как ценности.*

Согласно первой из гипотез, групповая дискуссия порождает эмоциональные контакты между членами группы и может привести к тому, что индивидум будет испытывать меньшую ответственность за рискованные решения, поскольку они вырабатываются всей группой. Данные, полученные Н. Коганом и М. Уоллахом, показали, что групповая дискуссия редуцирует тревожность членов группы в ситуации риска. Следовательно, если предполагаемые рискованные «шаги» потерпят фиаско, индивидум будет ответствен не один — ответственность распространится на всех членов группы.

Гипотеза лидерства фокусируется на свойствах членов группы, воспринимаемых ею в качестве лидеров. Предполагается, что люди, первоначально, т. е. до дискуссии, более склонные к выбору рискованных решений, стремятся также к большему господству и влиянию в групповой дискуссии. Такие люди, как правило, являются лидерами. Поэтому окончательная степень группового риска может быть результатом влияния лидера группы.

Наконец, *гипотеза риска как ценности* основывается на идее социальной значимости, престижности риска в условиях жизни современного экономически развитого общества, вследствие чего в групповой ситуации большинство людей должно стремиться к принятию более рискованных решений, чтобы таким путем повысить свой статус в группе.

Однако, групповая дискуссия не обязательно ведет к усилению риска. В зависимости от типа и содержания экспериментальной задачи (например, при обсуждении гипотетической ситуации, связанной с угрозой здоровью или жизни испытуемых) возможен сдвиг в сторону осторожности принимаемого группой решения. И, кроме того, групповая дискуссия вообще не обязательно должна иметь своим следствием более рискованные или более осторожные решения. Она, как показали в своих признанных ныне классическими экспериментах С. Московиси и М. Заваллони, может вызвать просто *сдвиг во взглядах участников дискуссии, состоящий в том, например, что их преддискуссионные мнения усиливаются, экстремизируются в первоначально обозначенном направлении*. Фактически при принятии различных решений и в различных контекстах группы демонстрируют четко выраженную тенденцию склоняться к более экстремальным по сравнению с изначальными мнениями точкам зрения.

Это явление известно как *групповая поляризация*, и основные результаты его влияния таковы: какие бы симпатии или предпочтения группа ни выражала до обсуждения, эти мнения только усиливаются во время групповой дискуссии. Не только группа склоняется к более экстремальным взглядам — сами члены по отдельности также зачастую демонстрируют такую склонность.

Чем можно объяснить это явление? Результаты исследования помогли найти ответ на этот вопрос. Очевидно, что следует учитывать влияние двух факторов.

Во-первых, важную роль в процессе выработки решения играет *социальное сравнение*. По-видимому, любой человек хочет быть «выше среднего». В данном случае это желание инициирует выражение взглядов, «превосходящих по качеству» взгляды других членов группы. Смысл этого «превосходства» зависит от самой группы. В группе либералов это будет означать «более либеральные» взгляды. В группе консерваторов — «более консервативные» взгляды. В группе расистов — «еще более крайние» точки зрения.

Второй фактор касается того факта, что во время групповой дискуссии большинство приводимых аргументов выражают изначальные склонности или предпочтения членов группы. Обсуждение этих аргументов усиливает их убеждающее воздействие, и члены группы начинают склоняться к точке зрения большинства. Это, конечно, увеличивает процент голосов, поддерживающих эту точку зрения, и, в конечном счете, члены группы убеждают себя, что это

«правильное» решение, и склоняются к нему с большей уверенностью. Точно так же повторяющееся выражение установок, когда каждый член группы повторяет одну и ту же точку зрения, приводит к формированию более крайних суждений.

Наиболее интересным исключением такого рода является открытый в 70-е годы И. Джэнисом феномен groupthink (огруппления мышления). Groupthink определяется как *«стиль мышления людей, которые полностью включены в единую группу; в этой группе стремление к единомыслию важнее, чем реалистическая оценка возможных вариантов действий»*.

Это процесс, известный как «огруппленное мышление» (groupthink), — *ярко выраженная тенденция группы вырабатывать согласованное решение, полагая, что группа не может быть неправой, что все ее члены должны целиком и полностью поддерживать это решение и что любая информация, противоречащая ему, должна быть отвергнута*.

Когда подобное коллективное состояние разума имеет место, группа уже не хочет, а, вероятно, и не способна, изменить направление своих действий, даже если внешние события свидетельствуют о том, что принятое решение было неверным. По мнению Джэниса, в группе вскоре вырабатываются нормы, активно мешающие ее членам прорабатывать альтернативные направления действий. Группа рассматривается, как неспособная совершать ошибки, и любой, кто хоть немного в этом сомневается, быстро замолкает как под давлением группы, так и под действием собственного желания подчиниться.

Признаки огруппления мышления по И. Янису:

1) иллюзия неуязвимости, разделяемая большинством или всеми членами группы, следствием чего являются излишний оптимизм и тяга к чрезмерному риску;

2) коллективное стремление дать рациональное объяснение принимаемому решению, дабы отбросить любые возможные возражения;

3) безусловная вера в исповедуемые группой принципы поведения, побуждающие ее членов игнорировать моральные последствия принимаемых решений;

4) стереотипный взгляд на соперников (другие группы), либо как обладающих слишком негативными чертами, чтобы вступать с ними в какие-то переговоры, либо как очень слабых или глупых, чтобы удержаться от соблазна воспрепятствовать достижению ими своих целей;

5) открытое давление на членов группы, выдвигающих аргументы против групповых стереотипов, требованием лояльности;

6) самоцензура членов группы, их готовностью минимизировать собственные сомнения и контраргументы, касающиеся групповых решений;

7) иллюзия единодушия относительно оценок, мнений, согласующихся с точкой зрения большинства;

8) появление самозванных охранителей группового духа — индивидуумов, которые защищают группу от неблагоприятной информации, способной нарушить испытываемое ими чувство удовлетворенности принимаемыми решениями.

Как замечает Ю. Козелецкий, стиль мышления groupthink с одной стороны, повышает единство группы и самоудовлетворенность ее членов, а с другой — снижает качество решений, приводит к тому, что групповые решения часто оказываются хуже индивидуальных. Несомненно также, что groupthink теснейшим образом связан с такими феноменами группового поведения, как конформность и сплоченность, и нередко имеет место в группах, функционирующих в кризисных стрессогенных ситуациях.

Факторы «огруппленного» мышления. Данные исследований показывают, что в этом процессе могут играть ведущую роль два фактора.

Первый — высокий уровень сплоченности между членами группы. Группы, которые становятся жертвами «огруппленного» мышления, обычно состоят из людей, близких по своему положению и идеологии.

Второй фактор — это определенный тип групповых норм, утверждающих, что группа является непогрешимой и морально правой, из чего следует, что в дальнейшем обсуждении этих вопросов нет необходимости: решение было принято, и теперь единственная задача — поддерживать его как можно увереннее.

«Огруппленное» мышление может быть тесно связано с другой опасностью группового принятия решений — коллективной ловушкой— тенденцией групп упрямо сохранять верность неудачным решениям или действиям даже перед лицом непреодолимых доказательств, что эти решения неудачны.

Предотвращение «огруппленного» мышления.

Наиболее эффективными являются следующие процедуры.

Во-первых, группы, желающие избежать влияния группового мышления, должны практиковать проведение открытых опросов и поощрять скептицизм среди своих членов. Лидеры группы должны приветствовать тщательное рассмотрение любой альтернативы или стратегии и, если это необходимо, играть роль «адвоката дьявола», намеренно находя недостатки в различных вариантах выбора.

Во-вторых, когда решение принято, членам группы полезно встречаться, чтобы обсудить вопрос повторно; на этих встречах члены группы могут высказать любые сомнения.

В-третьих, нередко полезным оказывается проведение опросов различных групп людей, помимо той, что принимала первоначальное решение, на тему, следует ли придерживаться этого решения. Поскольку эти группы не принимали первоначального решения, они не испытывают необходимости оправдывать изначальный выбор; в этом случае давление коллективной ловушки уменьшается, и одна важная составляющая «огруппленного» мышления может быть устранена.

Тема 21 Феномены управления групповым процессом

21. 1 Структура психологической власти в малой группе

21. 2 Феномен лидерства

21.3 Руководство как феномен влияния: формы власти.

21.4 Стиль руководства (лидерства) и эффективность групповой деятельности.

21.1 Структура психологической власти в малой группе

В малой группе психологическая власть существует в двух основных формах, в чем-то сходных, в чем-то принципиально различных: **лидерство** и **руководство**.

В зарубежной социальной психологии термин «лидерство» длительное время выполнял роль универсального термина. С его помощью обозначались самые различные виды и процессы влияния в группе: как влияния, основанного на официальных функциях и полномочиях, так и влияния, проистекающего из особенностей конкретного человека.

В отечественной социальной психологии понятия лидерства и руководства содержательно разведены Б.Д. Парыгиным. Выделяются следующие различия лидера и руководителя:

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

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

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

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

5) процесс принятия решений в системе руководства носит гораздо более сложный характер, чем в условиях лидерства;

6) сфера деятельности лидера — в основном малая группа, где он и является лидером, сфера действия руководителя шире, поскольку он представляет малую группу в более широкой социальной системе.

Г. М. Андреева подчеркивает, что руководство, в отличие от лидерства, — феномен смешанной, социально-психологической природы. Власть руководителя значительно шире собственно психологического влияния. Она опирается на всю систему социально-экономических рычагов, которые находятся в распоряжении руководителя.

Сила влияния руководителя частично опирается на психологические механизмы, частично — на полномочия, данные ему более широкой социальной системой (которая и определила его на должность руководителя).

Лидерство — феномен собственно психологической природы, в его основе — сила влияния одного члена группы на другого.

21.2 Феномен лидерства

Лидерство в малой группе – это феномен воздействия и влияния индивида на мнения, оценки, отношения и поведение группы в целом или отдельных ее членов» (В. П. Позняков).

В западной социальной психологии лидерство определяется как «признаваемое окружением обладание способностью оказывать позитивное мотивирующее влияние на мысли, чувства и действия членов группы, соответствующее групповым целям».

Существуют различные варианты использования термина «лидер».

На житейском уровне он часто звучит как синоним понятий «вождь», «кумир», «авторитет», «социометрическая звезда».

Лидер — не вождь, так как его роль не связана с привнесением в группу определенной идеологии.

Лидер — не кумир, так как его эталонные функции в жизни других членов группы касаются только поведения в сфере совместной внутригрупповой деятельности. Лидер не определяет их поведение и систему ценностей в целом.

Лидер ошибочно отождествляется с понятием «авторитет». Лидер выступает как авторитет для группы, но не всякий авторитет обязательно означает лидерские возможности его носителя. Лидер должен организовать решение какой-то задачи, авторитет такой функции не выполняет, он просто может выступать как пример, как идеал, но вовсе не брать на себя решение задачи.

Лидер — не социометрическая «звезда». Лидер и «звезда» — это различные внутригрупповые роли.

Следовательно, феномен лидерства — это весьма специфическое явление, не описываемое никакими другими понятиями.

Функции лидерства

- организация совместной жизнедеятельности в различных ее сферах,
- выработка и поддержание групповых норм,
- внешнее представительство группы во взаимоотношениях с другими группами,
- принятие ответственности за результаты групповой деятельности,
- установление и поддержание благоприятных социально-психологических отношений в группе (В.П. Позняков).

Типы лидеров. Так как лидерство тесно связано с решением тех или иных групповых задач, его можно типологизировать в соответствии с двумя основными сферами жизнедеятельности малой группы: деловой, связанной с осуществлением совместной деятельности и решением групповых задач, и эмоциональной, связанной с процессом общения и развития психологических отношений между членами группы.

Первые шаги в этом направлении были сделаны А. Бине и Л. Терменом. Ими были выделены две функциональные лидерские роли:

– роль делового, («инструментального») лидера, ориентированного на решение групповых задач;

– роль экспрессивного («социально-эмоционального») лидера, направленного на общение и взаимоотношения в группе.

Сам факт их наличия получил название *феномена ролевой дифференциации лидерства*.

Эти два вида лидерства могут быть персонифицированы в одном лице (универсальный лидер), но чаще они распределяются между разными членами группы.

Внутри каждой из сфер может происходить еще более глубокая дифференциация лидерских ролей.

Так, внутри инструментального лидерства можно выявить лидера-организатора, лидера-инициатора, лидера-эрудита, лидера - специалиста, лидера - мотиватора, лидера-мастера, лидера-скептика и т. д.

А среди экспрессивных лидеров существуют: лидер эмоционального притяжения (социометрическая «звезда»), лидер-генератор эмоционального настроения и т. д. (Л.И.Уманский).

Теории происхождения лидерства.

Существует три основных теоретических подхода в понимании происхождения лидерства.

«Теория черт» («харизматическая теория», «теория великих людей») концентрирует свое внимание на врожденных качествах лидера.

Лидером, согласно этой теории, может быть лишь такой человек, который обладает определенным набором личностных качеств или совокупностью определенных психологических черт.

В результате анализа Р. Стогдилл сделал вывод о том, что не существует такого набора личных качеств, который присутствует у всех эффективных лидеров, и что структура личных качеств лидера должна соотноситься с личными качествами членов группы, характером групповой деятельности и решаемыми задачами.

Ситуационная теория лидерства: лидерство — продукт ситуации.

В различных ситуациях групповой жизни выделяются отдельные члены группы, которые превосходят других по крайней мере в каком-то одном качестве, необходимым в данной ситуации.

Лидером является такой член малой группы, который выдвигается в результате взаимодействия членов группы для организации группы при решении конкретной задачи. Он демонстрирует более высокий, чем другие члены группы, уровень активности, участия, влияния в решении данной задачи. Таким образом, лидер выдвигается в конкретной ситуации, принимая на себя определенные функции.

Системная теория лидерства: лидерство рассматривается как процесс организации межличностных отношений в группе, а лидер — как субъект управления этим процессом. Лидерство интерпретируется как функция группы, и изучать его следует поэтому с точки зрения целей и задач группы, хотя и структура личности лидеров при этом не должна сбрасываться со счетов.

Эффективность лидерства определяется соответствием качеств лидера ситуации, в которой находится группа (характеру решаемой задачи, сложив-

шимся условиям: степени благоприятности отношений лидера с членами группы, величине реальной власти, которой обладает лидер в группе).

21.3 Руководство как феномен влияния: формы власти.

«Руководить — значит оказывать влияние на одного человека или многих людей таким образом, чтобы они изменяли свое местоположение, свою точку зрения, направление своих мыслей или действий» (Г. Аммельбург).

Влияние – это любое поведение одного индивида, которое вносит изменение в поведение, отношения, ощущения и т.п. другого индивида.

Власть - это возможность влиять на поведение других людей.

Френч и Рэйвен выделяют *5 источников влияния руководителя* на подчиненных или, как их называют сами авторы, *5 форм власти*.

Первый источник влияния – *принуждение*. Влияние через страх. Исполнитель верит, что влияющий имеет возможность наказывать таким образом, который помешает удовлетворению какой-то насущной потребности, или может сделать какие-то неприятности.

Принуждение предполагает жесткую систему контроля, осуществляемого со стороны руководителя за всеми этапами и аспектами деятельности подчиненных.

Второй источник влияния – *вознаграждение*. В каком-то смысле вознаграждение — обратная сторона принуждения, по своей сути — столь же манипулятивная техника управления. Исполнитель верит, что влияющий имеет возможность удовлетворить насущную потребность, или доставить удовольствие.

Третий источник влияния – *традиции*. Традиционная власть руководителя опирается на устоявшееся в культуре, ставшее частью традиционного воспитания стереотипное представление о том, что «начальник всегда прав» и «недостойного человека начальником не сделают».

Четвертый источник влияния — *личность руководителя, власть примера (харизма)* – это власть, основанную на личном влиянии, на отождествлении подчиненного с руководителем.

М. Х. Меском называет следующие черты харизматической личности:

1. Обмен энергией. Создается впечатление, что эти личности излучают энергию и заряжают ею окружающих людей;

2. Внушительная внешность. Харизматический лидер не обязательно красив, но привлекателен, обладает хорошей осанкой и прекрасно держится;

3. Независимость характера. В своем стремлении к благополучию и уважению (в их понимании) эти люди не полагаются на других;

4. Хорошие риторические способности. Они умеют говорить;

5. Восприятие восхищения своей внешностью. Они чувствуют себя комфортно, когда другие выражают им восхищение, не впадая при этом в надменность или себялюбие;

6. Достойная и уверенная манера держаться. Они выглядят людьми собранными и владеющими ситуацией.

Наконец, пятый источник влияния — *экспертная власть*. Исполнитель верит, что влияющий обладает специальными знаниями, которые позволяют удовлетворить насущную потребность.

Возможности использования типов влияния значительно различаются для разных руководителей. Определяются они ситуацией, в которой работает группа, особенностями решаемых группой задач и сложившихся в ней взаимоотношений (в том числе — с руководителем), уровнем группового развития.

21.4 Стиль руководства (лидерства) и эффективность групповой деятельности.

А. А. Русалинова определяет *стиль руководства* как *стабильно проявляющиеся особенности взаимодействия руководителя с коллективом (группой в целом и отдельными ее представителями), формирующиеся под влиянием как объективных и субъективных условий управления, так и индивидуально-психологических особенностей личности руководителя.*

К. Левин выделил 3 стиля руководства, прочно укоренившиеся в социально-психологической литературе: «авторитарный», «демократический» и «попустительский».

Описание трех стилей дается по двум характеристикам: содержание решений, предлагаемых лидером группе, и способы осуществления этих решений

Авторитарный стиль

Деловые, краткие распоряжения Запреты без снисхождения, с угрозой

Четкий язык, неприветливый тон

Похвала и порицания субъективны

Эмоции не принимаются в расчет

Показ приемов — не система

Позиция лидера — вне группы

Дела в группе планируются заранее (во всем их объеме)

Определяются лишь непосредственные цели, дальние — неизвестны

Голос руководителем — решающий

Демократический стиль

Инструкции в форме предложений. Не сухая речь, а товарищеский тон. Похвала и порицание — с советами. Распоряжения и запреты — с дискуссиями

Позиция лидера — внутри группы

Мероприятия планируются не заранее, а в группе.

За реализацию предложений отвечают все.

Все разделы работы не только предлагаются, но и обсуждаются.

Попустительский стиль

Тон — конвенциональный.

Отсутствие похвалы, порицаний

Лидер не дает указаний. Разделы работы складываются из отдельных интересов или исходят от нового лидера

Никакого сотрудничества

Позиция лидера — незаметно в стороне от группы

Итак, авторитарное руководство характеризуется высокой степенью единоличной власти руководителя.

Демократическое – разделением власти и участие членов группы в управлении, ответственность не концентрируется, а распределяется.

Либеральное – минимальным участием лидера, группа имеет полную свободу принимать собственные решения.

Поведенческий подход к стилям руководства.

Эффективность руководства определяется не личностными качествами лидера, а его манерой поведения по отношению к подчиненным.

Выделено 2 типа руководства: автократичный (стиль, сосредоточенный на работе) и демократический (сосредоточенный на человеке).

Автократичный – авторитарен, обладает достаточной властью, чтобы навязывать свою волю исполнителям. Он намеренно апеллирует к потребностям более низкого уровня своих подчиненных.

Дуглас Мак Грегор (известный ученый в области лидерства) назвал установки автократичного руководителя теорией Х. Согласно теории Х:

1. Люди изначально не любят трудиться и при любой возможности избегают работы.
2. У людей нет честолюбия, и они стараются избавиться от ответственности, предпочитая, чтобы ими руководили.
3. Больше всего люди хотят защищенности.
4. Чтобы заставить людей трудиться, необходимо использовать принуждение, контроль и угрозу наказания.

На основе этих посылок, автократ как можно больше централизует полномочия, структурирует работу подчиненных и почти не дает свободы в принятии решений. Оказывает психологическое давление, как правило, угрожает. Он навязывает неукоснительное соблюдение огромного количества правил, которые жестко регламентируют поведение сотрудников.

Представления демократического руководителя о сотрудниках Дуглас Мак Грегор назвал их теорией У.

1. Труд – процесс естественный. Если условия благоприятные, люди не только примут на себя ответственность, они будут стремиться к ней.
2. Если люди приобщены к организационным целям, они будут использовать самоуправление и самоконтроль.
3. Приобщение – это функция вознаграждения, связанного с достижением целей.
4. Способность к творческому решению проблем встречается часто, а интеллектуальный потенциал среднего человека используется лишь частично.

Благодаря этим установкам демократический руководитель предпочитает такие механизмы влияния, которые апеллируют к потребностям более высокого уровня: потребности в принадлежности, уважении, высокой цели, самореализации. Он избегает навязывать свою волю подчиненным. Он пытается сделать обязанности подчиненных более привлекательными. Создает атмосферу открытости и доверия, чтобы подчиненные не стеснялись обращаться к руководителю.

В своем знаменитом исследовании К.Левин обнаружил, что авторитарное руководство добивалось выполнения большего объема работы, чем демократическое.

Однако на другой чаше весов была низкая мотивация, меньшая оригинальность и дружелюбие, отсутствие группового мышления, большая агрессивность к руководителю и другим членам, большая тревога и одновременно – более зависимое и покорное поведение.

По сравнению с демократическим, при либеральном руководстве объем работы уменьшался, качество снижалось, а в опросах выражалось предпочтение демократическому руководителю.

Согласно более поздним исследованиям в ситуациях близких к экстремальным, в том числе в условиях стресса, наибольшая удовлетворенность членством наблюдалась в группах с авторитарным лидером.

Установлено, что люди с различными ценностями и установками могут совершенно по-разному реагировать на один и тот же тип руководства.

М.-А. Робер и Ф. Тильман, опираясь на типы, выделенные школой групповой динамики, описывают *три модели руководства* — *директивную, кооперативную и недирективную*, каждая из которых включает описание особенностей поведения руководителя в наиболее значимых с точки зрения управления ситуациях.

В основе директивной модели лежит единоначалие руководителя, в основе кооперативной — возможность активного коммуникативного обмена между руководителем и другими членами группы.

Преимущества и недостатки директивной и кооперативной моделей руководства.

Преимущества директивной модели состоят в ее структурной простоте и возможностях оперативного использования, а также в том, что она закрывает и защищает руководителя в психологическом плане.

Существенным недостатком этой модели является пассивность подчиненных. Кроме того, директивная модель внутренне конфликтна, так как опирается на давление и диктат, что время от времени будет взрывать группу изнутри через бурные, сложно разрешимые конфликты.

Несомненными преимуществами кооперативной модели являются ее прогрессивность, экономичность и гуманность, которые выражаются в возможности решать сложные групповые задачи небольшим числом подчиненных, обладающих высокой квалификацией, в хорошем взаимопонимании между руководителем и подчиненными, в низкой конфликтности группы и управляемости ее конфликтов, свободном развитии группы в целом и ее отдельных членов.

Следует отметить, что реализация кооперативной модели требует высокой эмоциональной зрелости и руководителя, и членов группы.

Трудно говорить о недостатках такой модели, логичнее отметить, что в своей реализации она сталкивается с рядом трудностей. Одна — это необходимость затрачивать много сил, высокие требования к психологической готовности участников. Кроме того, данная модель плохо работает в условиях, требующих оперативных решений, так как на ее реализацию требуется достаточно

много времени (совместная выработка решений, обмен полной информацией и так далее).

По мнению Робера и Тильмана, будущее — за кооперативной моделью, позволяющей лучше справляться со сложными реалиями сегодняшней социальной жизни и производства.

Таким образом, два различных феномена власти — руководство и лидерство, переплетаясь, взаимодополняя друг друга, создают уникальный, свойственный только данной группе рисунок психологического влияния.

Тема 22 Большие группы и массы как объект социально- психологического анализа

22.1 Общая характеристика больших социальных групп

22.1 Стихийные группы, их виды и особенности

22.3 Теоретические подходы к объяснению феномена поведения человека в толпе

22.1 Общая характеристика больших групп

«Большие» в количественном отношении образования людей разделяются на два вида:

— *социальные группы*, т.е. группы, сложившиеся в ходе исторического развития общества, занимающие определенное место в системе общественных отношений каждого конкретного типа общества и потому *долговременные, устойчивые в своем существовании*. К данному виду относятся прежде всего *социальные классы, различные этнические группы* (их главная разновидность — нации), *профессиональные группы, половозрастные группы* (например, молодежь, женщины, пожилые люди и т.д.).

— *случайно, стихийно возникшие, достаточно кратковременно существующие общности*, куда относятся *толпа, публика, аудитория*.

Большая социальная группа — это совокупность людей, объединенная на основе социального признака, формирующая социальную общность большого размера, в которой люди не имеют непосредственных эмоционально-личностных контактов со всеми членами группы.

Общие признаки большой социальной группы:

1. Существуют специфические регуляторы социального поведения – нравы, обычаи, традиции, образ жизни.

2. Существует специфический язык (национальный или жаргон).

Структура психологии большой социальной группы включает в себя:

1) психический склад как более устойчивое образование (к которому могут быть отнесены социальный или национальный характер, нравы, обычаи, традиции, вкусы и т.п.) и

2) эмоциональная сфера как более подвижное динамическое образование (в которую входят потребности, интересы, настроения).

Психический склад выступает как наиболее устойчивое образование в психологии общности. К нему относятся социальный характер, традиции, обычаи, привычки, нравы. Эти явления характерны для разных общностей.

Так, *социальный характер группы*, народа определяется специфической культурой, системой знаков, символов. Он формируется в конкретных условиях, под воздействием социального бытия, той системы ценностей, ориентации, в которых проходит процесс социализации. Характер с определенной логикой и последовательностью детерминирует одну линию поведения, одни поступки и исключает другие.

Традиции представляют собой исторически сложившиеся под влиянием определенных условий жизни узаконенные способы воспроизведения исторически сложившихся правил, норм поведения, отношений людей. Они определяют общее направление деятельности групп в специфических условиях. В традициях осуществляется преемственность тех или иных социально значимых форм поведения в типичных ситуациях, в различных сферах деятельности, сознательно поддерживаемых, закрепляющих те или иные отношения.

Другим составным элементом психического склада общности являются *обычаи*. Обычай представляет собой прочно установившиеся в той или иной социальной группе, у того или иного народа правила реагирования на определенные события, осуществления некоторых общественно значимых действий (особые моменты трудовой деятельности, быта, семейной жизни, важные события в жизни человека: рождение, свадьба, характер праздников и др.). Обычай хранит определенный народный опыт, является символом каких-то ценностей, выработанных общностью, приучает уважать их, воспитывает определенное отношение к группе, к личности.

Элементом психического склада, примыкающим к социальным обычаям, являются предрассудки. *Предрассудок* — это укоренившееся в обществе мнение «без разумного отчета в основательности его» (В. Даль), но относящееся преимущественно к «предостерегательным, суеверным правилам». Предрассудки определяют отношения данной социальной группы к тем или иным природным или социальным явлениям. Общественно опасными являются национальные и религиозные предрассудки. Их общественная опасность сильно возрастает, когда эти предрассудки объединяются.

Целостную характеристику психологических особенностей социальных групп представляет образ их жизни. *Образ жизни* — это совокупность устоявшихся, типичных для определенных социально-экономических отношений форм жизнедеятельности народов, классов, социальных групп, отдельных людей в материальном и духовном производстве, в общественно-политической и семейно-бытовой сфере. В образе жизни раскрывается, как живут люди, какими действиями и поступками заполнена их жизнь, каков стиль их мышления, их потребности, интересы, идеалы, умонастроения, содержание и формы общения, какие цели они преследуют. В образе жизни общности, человека выражается система их отношений к обществу, труду, другим общностям, другим людям, к себе. Эти отношения отражаются в мировоззрении, ценностных ориентациях, жизненных позициях, социальных и личностных установках, потребностях, стиле жизни и поведении.

Среди всего многообразия больших социальных групп в исследовании отечественных психологов особое место занимают национально-этнические группы и классы.

Национально-этнические группы — это большие социальные группы, включающие тысячи и миллионы людей, связанных общими внешними и психологическими чертами: род и племя, народ и нацию, расу и этнос. Д.Б. Ольшанский определяет их следующим образом.

Род является первичной этнической группой и представляет собой группу кровных родственников, ведущих свое происхождение по одной линии, по большей части осознающих себя потомками общего предка (реального или мифического), носящих общее родовое имя и, естественно, имеющих общие потребности и интересы, проявляющиеся в единых социально-политических действиях. Объединение двух или более родов образуют племя. Это более высокая форма организации, объединяющая некоторое число родов и семейно-родовых кланов на общей этнической основе.

Рода и племена в ходе исторического развития объединились в нации.

Нация — (от латинского *patio* — «племя», «народ») — большие исторические общности людей, складывающиеся в ходе формирования общности их территории, экономических связей, литературного языка ряда особенностей культуры, характера и психики в целом.

Раса - исторически сложившиеся супер-большие группы людей, связанные единством происхождения, которое выражается в общих наследственных морфологических и физиологических признаках, варьирующих лишь в очень определенных пределах.

Расы являются не совокупностями людей, а совокупностями популяций, что указывает на отсутствие особых психологических различий, принципиально разделяющих расы. Практически, внутри всех рас прослеживаются межнациональные или, говоря более обще, межэтнические психологические различия, однако реально и объективно зафиксированные межрасовые психологические различия пока в серьезной науке не описаны.

Этнос (этническая общность) - исторически возникший вид устойчивой общности людей, представленной племенем, народностью, нацией или даже группой наций и национальностей.

В советской психологии широко исследовалась психология такой разновидности больших социальных групп, как классы.

Классы — большие социальные группы, выделяемые в зависимости от места в общественной жизни, от отношения к средствам производства и от способа получения общественного богатства.

В качестве социально-психологических признаков классов выделяются

- социальный статус, означающий положение в социальной иерархии;
- определенный образ, качество и стиль жизни;
- шкала ценностей, система потребностей и интересов;
- традиции, установки, картины мира, стереотипы, привычки, круг общения;

–социальная этика, сленг, жаргон.

Используя терминологию классового подхода, в обществе условно выделяют низший, средний и высший классы. В переходные, кризисные исторические периоды в структуре общества происходят динамичные процессы, в т.ч. отражающиеся на изменении классовой структуры общества, на перераспределении общественных богатств и др. Классовая структура общества зависит от типа государства, экономики и общества. Особая роль во влиянии на классы оказывают партии. Основные причины объединения людей в партии связаны с психологией влечения к власти. Не случайно под партией подразумевают любую политическую группу, представленную на выборах, через которые она способна поставить своих кандидатов у власти.

22.2 Стихийные группы, их виды и особенности

Стихийные группы – это кратковременные объединения большого числа лиц с различными интересами, но собравшихся вместе по какому-либо определенному поводу и демонстрирующих какие-то совместные действия. Разновидности – толпа, масса, публика.

Есть типичные жизненные ситуации, в которых легко образуются многочисленные скопления людей (толпы). К ним относятся следующие:

- стихийные бедствия (землетрясения, крупные наводнения, пожары),
- общественный транспорт и транспортные узлы (вокзалы, метро и т. д.),
- массовые зрелища (спортивные матчи, эстрадные концерты и т. п.),
- политические акции (митинги, демонстрации, политические выборы, забастовки и другие акции протеста),
- места массовых празднований и отдыха (стадионы, площади и улицы городов, помещения и площадки для крупных дискотек и т.д.) и др.

Масса обычно описывается как *относительно стабильно и разнородное образование* с нечеткими границами. Масса может выступать не обязательно как сиюминутное образование, подобно толпе; она может оказаться в значительно большей степени организованной, когда определенные слои населения достаточно сознательно собираются ради какой-либо акции: манифестации, демонстрации, митинга.

Публика представляет собой еще одну форму стихийной группы, хотя элемент стихийности здесь слабее выражен, чем, в толпе. Публика — это тоже *кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-то зрелищем* — на трибуне стадиона, в большом зрительном зале, на площади перед динамиком при прослушивании важного сообщения. Публика всегда собирается ради *общей и определенной цели*, поэтому она более управляема, в частности в большей степени соблюдает нормы, принятые в избранном типе организации зрелищ. Но и публика остается массовым собранием людей, и в ней действуют законы массы. Достаточно и здесь какого-либо инцидента, чтобы публика стала неуправляемой.

В более замкнутых помещениях, например в лекционных залах, публику часто именуют *аудиторией*. Под аудиторией понимается *социальная общность людей, объединенная взаимодействием с коммуникатором – индивидом или*

группой, владеющими информацией и доводящими ее до этой общности. Аудитория может осуществлять как непосредственное взаимодействие с коммуникаторами (например, слушание уличного оратора, объявления распорядителя в магазине или других общественных местах), так и опосредованное, анонимное (например, воздействие средств массовой информации). Наиболее характерной чертой аудитории является практически одностороннее взаимодействие, слабая обратная связь аудитории с коммуникатором, особенно в случае большой аудитории.

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

Таким образом, к основным признакам толпы можно отнести:

- многочисленность — как правило, это большая группа людей;
- высокая контактность, т. е. каждый человек находится на близком расстоянии с другими, фактически входя в их персональные пространства;
- эмоциональная возбужденность — типичными психологическими состояниями данной группы являются динамические, неуравновешенные состояния: повышенное эмоциональное возбуждение, волнение людей и т. п.;
- неорганизованность (стихийность) — эти группы чаще всего образуются стихийно, изначально имеют слабую организованность, а при наличии организации могут легко терять ее;
- неустойчивость цели — наибольшие споры возникают вокруг такого признака толпы, как ее *цельности—бесцельности*: общая для всех цель в этих группах, как правило, отсутствует или, при ее наличии слабо осознается большинством людей; кроме того, цели могут легко утрачиваться, первоначальные цели часто подменяются другими, нередко *подставными* и т. п. (поэтому когда говорится о *бесцельности* толпы как ее свойстве, то имеется в виду отсутствие общей, всеми осознаваемой цели).

Разновидности толпы. В настоящее время чаще всего выделяются следующие основные виды толпы с соответствующими подвидами :

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

Конвенциональная толпа (от англ. convention – условность) – группа людей, собранная по поводу заранее объявленного события: футбольный матч, митинг, концерт рок-группы и т.д. Здесь уже преобладает более направленный интерес, и люди до поры (пока толпа сохраняет качество конвенциональности) готовы следовать определенным условностям (конвенциям). Не следует путать конвенциональную толпу с публикой, собравшейся в драматическом, оперном театре, в консерватории и проч.

Экспрессивная толпа (от англ. expression – выражение), ритмически выражающая ту или иную эмоцию: радость, энтузиазм, возмущение и т. д.

Спектр эмоциональных проявлений в данной толпе очень широк, а главная отличительная черта – ритмичность выражения. Примерами образования

такой толпы являются люди, скандирующие лозунг на митинге или манифестации, громко поддерживающие любимую команду или клеймящие судью на стадионе, танцующие на карнавале и т.д. В ряде случаев процесс ритмического выражения эмоций может принять особенно интенсивную форму, и тогда возникает особый феномен массового экстаза. *Экстатическая толпа* (от англ. ecstasy – экстаз) – экстремальная форма экспрессивной толпы. В экстазе люди самозабвенно истязают себя цепями на шиитском религиозном празднике, доводят себя до невменяемости под нарастающий ритм неистового моления в секте трясунов или в танце на бразильском карнавале, рвут на себе одежду в ритме рока.

Действующая (active) толпа - политически наиболее значимый и опасный вид группового образования, характеризующийся осуществлением конкретных действий в соответствии со своими интересами или эмоциональным состоянием.

Выделяют несколько разновидностей действующей толпы. *Агрессивная толпа*, эмоциональная доминанта которой (ярость, злоба), равно как направленность действий, прозрачно выражены в названии. Она представляющая собой скопление людей, стремящихся к уничтожению, разрушению и даже убийству. При этом те, кто составляет агрессивную толпу, не имеют рациональной основы для своих действий и, находясь в состоянии фрустрации, часто направляют свой слепой гнев или ненависть на совершенно случайные объекты, не имеющие никакого отношения ни к происходящему, ни к самим погромщикам. Агрессивная толпа относительно редко возникает сама по себе. Чаще всего она является результатом трансформации случайной, конвенциональной или экспрессивной толпы. Так, футбольные болельщики, раздосадованные и обозленные проигрышем любимой команды, легко могут превратиться в агрессивную толпу, которая начинает крушить все вокруг, ломать скамейки на стадионе, бить стекла ближайших домов и витрины магазинов, избивать случайных прохожих и т.п.

Паническая толпа объята ужасом, стремлением каждого избежать реальной или воображаемой опасности. *Стяжательная толпа* – люди, вступившие в неорганизованный конфликт за обладание некоторой ценностью. Доминирующей эмоцией здесь обычно становится жадность, жажда обладания, к которой иногда примешивается страх. *Повстанческая толпа* по ряду признаков сходна с агрессивной (преобладает чувство злости), но отличается от неё социально справедливым характером возмущения. Однако следует учитывать, что понятие «социальная справедливость» в такого рода образованиях зачастую определяется произвольно и пристрастно.

Поведение в больших социальных группах во многом определяется действием таких механизмов психического воздействия, как заражение, подражание и массовое внушение.

Заражение – передача на психофизиологическом уровне эмоционального состояния от одного индивида к другому, часто приобретая характер циркулярной, возрастающей реакции.

Феномен заражения наблюдался на самых разных этапах человеческой истории и имел многообразные проявления: массовые вспышки различных ду-

шевных состояний, возникающих во время ритуальных танцев, спортивного азарта, ситуаций паники и пр. Особой ситуацией, где усиливается воздействие через заражение, является ситуация паники. С заражением часто связано подражание.

Подражание – стремление индивида скопировать внешние черты поведения другого человека, выступающего образцом (эталонном).

Основоположителем научного изучения подражания считается французский психолог и социолог Г. Тард. В соответствии с его концепцией, подражание есть основной принцип развития и существования общества.

При изучении подражания были выявлены некоторые закономерности:

– во-первых, подражание идет от внутреннего к внешнему (т.е. подражание осуществляется на основе эмоционального заражения);

– во-вторых, низшие на социальной лестнице подражают высшим;

– в-третьих, чем старше и образованнее человек, тем меньше он подвержен простейшим образцам подражания, тем более сложные формы приобретает сам процесс подражания;

– в-четвертых, подражание основано на авторитете, т.е. подражать возникает желание людям, пользующимся в глазах подражающего уважением.

Еще одним механизмом воздействия выступает массовое внушение.

Массовое внушение – вид социальной коммуникации, предполагающий некритическое восприятие группой людей определенной информации. Инициатором внушающего воздействия могут быть отдельный индивид, группа, СМИ. Одним из популярных методов массового внушения в наше время является реклама.

Этапы формирования толпы (Ю. А. Шерковин).

Спонтанно толпа образуется в результате какого-либо происшествия, которое привлекает внимание людей и пробуждает в них интерес. Будучи взволнованным этим событием, индивид, присоединившийся к группе собравшихся, уже готов утратить некоторую часть своего обычного самообладания и получать возбуждающую информацию от объекта интереса. Начинается *циркулярная реакция* – сформировавшееся в результате стихийной коммуникации состояние психологической готовности к определенному развитию событий, побуждающее собравшихся к проявлению более или менее одинаковых эмоций и к удовлетворению новых эмоциональных потребностей через психическое взаимодействие. Циркулярная реакция составляет первый этап формирования толпы.

Второй этап начинается вместе с началом *процесса кружения*, в ходе которого чувства еще больше обостряются и возникает состояние готовности к реагированию на информацию, поступающую от присутствующих. Внутреннее напряжение индивидов, возбужденных событием, побуждает их к движению и разговору друг с другом. В процессе кружения на основе продолжающейся и интенсифицирующейся циркулярной реакции возбуждение нарастает. Люди оказываются предрасположенными не только к совместным, но и к немедленным действиям.

Процесс кружения подготавливает собой третий этап формирования действующей толпы. Этот этап — *появление нового общего объекта внимания*, на котором фокусируются импульсы, чувства и воображение людей. Если первоначально общий объект интереса составляло возбуждающее событие, собравшее вокруг себя людей, то на этом этапе новым объектом становится *образ, создаваемый в процессе кружения в разговорах участников толпы*. Этот образ является продуктом группового творчества; он разделяется всеми, дает индивидам общую ориентацию и выступает в качестве объекта совместного поведения. Возникновение такого воображаемого объекта становится фактором, сплачивающим толпу в единое целое.

Последний этап в формировании действующей толпы составляет *активизация индивидов через дополнительное стимулирование путем возбуждения импульсов, соответствующих общему воображаемому объекту*. Такое — на основе внушения — стимулирование происходит чаще всего как результат руководства лидера и побуждает индивидов, составляющих толпу, приступить к конкретным, часто агрессивным действиям.

Таким образом, для того чтобы предотвратить образование толпы или расформировать уже образовавшуюся толпу, необходимо переориентировать внимание составляющих ее индивидов. Решающее значение формирования образа аутгруппы, сосредоточения внимания на одном объекте предполагает концентрацию усилий в попытках прекращения возможного деструктивного поведения на перенесении внимания на несколько других объектов. Как только внимание индивидов в толпе оказывается разделенным между несколькими объектами, они сразу же образуют отдельные группы, и толпа, только что объединенная единым «образом», состоянием симпатии и готовностью к совместным действиям, быстро распадается.

22.3 Теоретические подходы к объяснению феномена поведения человека в толпе

Исследования поведения толпы имеют длинную историю. Одной из первых работ, в которых представлена попытка теоретического осмысления феномена деструктивного поведения человека в толпе является работа Густава Лебона, представившего описание поведения революционной толпы во времена Французской революции 1848 года и Парижской коммуны 1871 года. Пытаясь найти обоснование деструктивному поведению казалось бы цивилизованных людей в толпе, Лебон пришел к выводу, что толпа продуцирует примитивное и гомогенное поведение в силу того, что:

1. Ее члены анонимны и теряют личную ответственность за совершенные действия.
2. Идеи и мнения быстро распространяются через процесс заражения (когда выражение эмоций одним человеком инстинктивно вызывают те же эмоции у других людей).
3. Посредством внушения происходит освобождение бессознательных мотивов (подобно гипнотическому внушению).

Не смотря на критические высказывания отдельных исследователей в отношении ненаучности подхода Лебона, он сохраняют свою актуальность и сегодня.

Представители психоаналитического подхода в своих теоретических подходах смещают акценты на приват бессознательных инстинктов в поведении в толпе. Зигмунд Фрейд, например, утверждал что толпа «разблокирует» бессознательное. Моральные стандарты сохраняют цивилизованное поведение потому, что они вставлены в человеческую психику как Супер-Эго. В толпе же Супер-Эго подавляется лидером толпы, действующим подобно гипнотизеру, контролирующему *бессознательное и нецивилизованные импульсы*. Лидер толпы обладает столь мощным влиянием в силу того, что в толпе имеет место регрессирование ее членов до уровня дикой орды с ее первобытными инстинктами. С точки зрения Фрейда цивилизация способна лишь снижать степень влияния харизматического лидера дикой орды, ее «почитаемого отца».

Еще одна популярная теоретическая модель предложена Вильямом Макдауголлом (1921). Он характеризовал толпу как чрезмерно эмоциональную, импульсивную, отклоняющуюся, непостоянную, нерешительную, проявляющую грубые эмоции и неопределенные чувства; крайне внушаемую, лишенную способности к размышлениям, вспыльчивую, не способную к каким-либо формам сравнения, поддающуюся влиянию, лишенную самосознания, самоуважения и ответственности. В. Макдауголл считал, что наиболее распространены являются *примитивные эмоции* (страх, тревога) и они наиболее легко проявляются в больших объединениях людей. Стимулы, вызывающие примитивные эмоции обладают способностью возбуждать устойчивые согласованные реакции. Первичные реакции очень быстро распространяются и усиливаются в толпе, каждый член которой подзаряжается реакциями другого. Возникает эффект снежного кома дублирующийся «примитивной симпатией». Этот эффект проявляется в случае индивидуальной деперсонализации и потери чувства личной ответственности.

В своих попытках объяснения феномена толпы современные исследователи концентрируются на категориях *деиндивидуализации и потери самоосведомленности*. Термин деиндивидуализация был впервые введен Леоном Фестингером в качестве антитезы Юнговской «индивидуализации» – «процесс дифференциации, имеющий своей целью развитие индивидуальной личности». Наиболее полно эта категория разработана Филиппом Зимбардо, считавшим, что пребывание человека в большой группе предоставляет ему «плащ анонимности», скрывающий личную ответственность за последствия собственных действий. Это приводит к потере идентичности и снижает заинтересованность в социальной оценке. Именно состояние деиндивидуализированности, иррациональности и регрессивности приводит к отклоняющемуся поведению, т.к. оно становится вне обычного социального и личного контроля. Деиндивидуализация способствует также росту агрессивности и экзальтированности, проявлению асоциального поведения.

Тем не менее, в эмпирических исследованиях влияния деиндивидуализации на характер поведения был получен ряд противоречивых эффектов. Было показано, что простое обеспечение анонимности не всегда приводит к повы-

шению агрессивности или асоциальности поведения. Более того, в ряде исследований, проведенных на солдатах, было показано, что обеспечение им анонимности приводило к уменьшению интенсивности и силы электрошоковых разрядов, применявшихся ими к потенциальному противнику. Наряду с анонимностью должны присутствовать и другие факторы. Например, в исследовании влияния Ку-клукс-клановских балдахинов на поведение людей был убедительно продемонстрирован рост агрессивности и асоциальности поведения. Эти исследования показывают два важных момента:

1. Агрессия и асоциальное поведение не являются автоматическими и неизбежными следствиями анонимности.
2. Нормативные ожидания окружающих в ситуации деиндивидуализации могут влиять на поведение.

Разрешение этого противоречия послужило основанием для выдвижения в качестве другой причины деструктивного влияния деиндивидуализации *способности различения между общественной и частной самоосведомленностью*. Снижение внимания к самости (чувствам, мыслям, установкам и другим аспектам самости) отождествляется с деиндивидуализацией, но не обязательно стимулирует асоциальное поведение против существующих социальных норм. Именно снижение внимания к публичной самости выступает в качестве основной причины независимого от социальных норм поведения. Потеря идентичности и снижение интереса к социальной оценке предоставляет людям возможность анонимности, которая, в свою очередь, обуславливает импульсивность, регрессивность, иррациональность и беспрепятственность в силу отсутствия самоконтроля. Точно также как снижение степени самоконтроля и самомониторинга приводит к возрастанию безответственности.

Факторы, присутствующие в толпе (анонимность, возбуждение, групповое единство и внешний фокус внимания) снижают самоосведомленность и формируют состояние деиндивидуализации, способствующей проявлению деструктивного поведения. Эти последствия включают размывание ограничений в отношении импульсивного поведения, возрастание чувствительности к непосредственным сигналам или текущему эмоциональному состоянию, неспособности к мониторингу и регулированию собственного поведения, потере интереса к оценкам окружающих и снижению способности к рациональному планированию. Не смотря на то, что перечисленные особенности не обязательно приводят к проявлениям агрессивности, они все же способствуют проявлению асоциального поведения.

Другой парой категорий, привлекавшихся к объяснению феномена поведения в толпе, являются депривация отношений и социальная обеспокоенность. Их привязка к изучению феноменологии толпы была простимулирована психоаналитическим рассмотрением роли фрустрации в коллективном поведении. Состояние депривации отношений возникает в случае возникновения у людей ощущения несогласованности ожиданий с достижениями. Депривация отношений может быть эгоистической (основанной на сравнении со схожими другими) или братской (*основанной на межгрупповом сравнении собственной группы с другими группами*). Братская депривация отношений может создавать

основание для социального беспокойства, которое может, в свою очередь, проявляться в поведении подобном поведению толпы в таких обстоятельствах как:

1. Агрессия
2. Отвратительные окружающие условия (например, нестерпимая жара).
3. Символы насилия (например, вооруженная милиция).
4. Соответствующие нормы (например, нормы ограничивающие насилие).

Перечисленные обстоятельства могут провоцировать или триггерировать асоциальные действия.

Еще одним теоретическим подходом, дающим возможность несколько иного рассмотрения феномена поведения толпы является *теория эмерджентных норм (возникающих норм)*, разработанная американским социологом Ральфом Тернером в 1964 г. Данный подход фокусируется на анализе коллективного поведения как нормативно регулируемого, как и все другие типы поведения в группах. Согласно этой теории, поведение толпы является уникальным феноменом, заключающимся в том, что в ходе взаимодействия в толпе возникает и начинает быстро развиваться комплекс специфических норм. Тернер считает, что первоначально люди в действующей толпе имеют различные мотивы и установки. Одни члены являются импульсивными участниками, другие - пассивными созерцателями, третьи высказывают мнение и дают советы и т.д. В ходе взаимодействия этих индивидов в толпе начинают с большой скоростью образовываться новые нормы. Творцами этих норм будут немногие, наиболее активные личности. В том случае, если эти нормы не устраивают большинство толпы, эти личности смещаются и на их место приходят новые активные люди. Нахождение в замкнутом пространстве и наличие идентичных целей способствуют быстрому принятию возникающих норм или отказу от них, социальному контролю за их соблюдением со стороны большинства. Таким образом, действия личностей в толпе становятся однонаправленными и относительно упорядоченными, толпа начинает действовать.

Исследования последних лет показали, что теория «возникающих норм» в целом верно объясняет процессы, происходящие в толпе. Отсюда следует, что для управления поведением толпы важно определить источники возникновения норм, их носителей и возможности целенаправленного воздействия на их создателей.

Попытка объяснения феномена толпы в аспекте межгрупповых отношений представлена в рамках *теории социальной идентичности*. С точки зрения Рейчера, использующего для описания и объяснения феномена поведения в толпе положения теории социальной идентичности и теории самокатегоризации, потеря индивидуальной идентичности сопровождается обретением новой идентичности как членов толпы.

Объединяясь вместе, люди выступают как члены определенной группы, решающей определенную задачу (например, протестуя против загрязнения окружающей среды). В этом объединении присутствует высокий уровень общей социальной идентичности как членов объединения, способствующий самокатегоризации себя и других как членов данного объединения. Эта широкая социальная идентификация создает определенные ограничения в поведении толпы - например, в некоторых

стихийных объединениях присутствует легитимизированное отклонение (например, неонацисты) в других же объединениях такого рода легитимизация отсутствует (например, спортивные фаны). Не смотря на то, что в поведении толпы присутствуют определенных нормативные ограничители, их число крайне невелико в отношении того как вести себя в определенных обстоятельствах. Члены толпы наблюдают за проявлением социальной идентичности других членов - обычно лидеров - для получения руководства к действию. Происходящая самокатегоризация обуславливает подчинение контекстуально специфическим нормам поведения. Это моделирование через наблюдение приводит, во-первых, к категоризации себя как членов толпы, и, во-вторых, получению моделей поведения в ситуации.

Рейчер предоставляет детальный анализ поведения различных толп протестантского толка, приходя к следующим заключениям:

1. Отклонение, поджоги, грабежи не являются неограниченными – толпа выступает как относительно «упорядоченная», а мятежники весьма избирательны. Агрессия чаще всего направлена на символы государства, банки, милицию и т.п.
2. Толпа остается в рамках собственного сообщества.
3. На протяжении всего периода совместных действий в толпе сохраняется чувства позитивной самоидентичности как членов определенного общества.

Таким образом, поведение человека в толпе характеризуется следующими признаками:

Снижение самоконтроля (интернальности). У человека усиливается зависимость от толпы, он неосознанно подчиняется внешнему влиянию большой группы людей, т. е. возрастает экстернальность его поведения и снижается способность к произвольной регуляции собственного поведения.

Деиндивидуализация поведения людей в толпе: они постепенно утрачивают индивидуальность своего поведения, как бы уравниваясь. Разные люди через поведение становятся похожими друг на друга.

Неспособность удерживать внимание на одном и том же объекте. Толпа в целом проявляет сниженные интеллектуальные качества по сравнению с составляющими ее индивидами, взятыми вне толпы. Среди особенностей интеллекта наиболее ярко проявляются возросшая *некритичность мышления и легкая переключаемость внимания*, которая определяется внешними условиями.

Характерные особенности переработки информации. Человек в толпе легко воспринимает разнообразную информацию, быстро перерабатывает ее и распространяет, при этом совершенно произвольно искажая, трансформируя воспринятую информацию, то есть порождая слухи.

Повышенная внушаемость. Человек в толпе легко может поверить в необычную информацию, заведомо невыполнимые обещания (например, политиков на выборах), следовать невероятным и нередко даже абсурдным призывам, лозунгам и т. п.

Повышенная физическая, психофизиологическая и психическая активация. В толпе, особенно в активной, происходит мобилизация всех ресурсов индивида, поэтому в толпе человек может проявить такие физические и психологиче-

ские качества, которые становятся ему недоступными вне толпы, например: поднять что-то тяжелое, сломать прочное, быстро бежать, высоко прыгнуть и т. п.

Нетипичность, необычность поведения. По сравнению с привычными, каждодневными условиями человек часто проявляет неожиданные даже для него самого формы поведения (часто он потом не может поверить, что то-то и то-то было совершено им). Поэтому поведение человека характеризуется *непредсказуемостью*, что характерно и для толпы в целом.

Тема 23 Массовидные социально-психологические процессы и явления

23.1 Массовые информационные процессы как объект социально-психологического анализа

23.2 Стихийные процессы передачи информации: слухи

23.3 Паника и ее психологические особенности

23.1 Массовые информационные процессы как объект социально-психологического анализа

Массовая коммуникация представляет собой односторонний поток сообщений, адресованный относительно анонимной, достаточно большой численно и весьма разнородной аудитории. Суть этого процесса заключается в целесообразно организуемом систематическом распространении особым образом подготовленных сообщений среди рассредоточенных аудиторий с применением технических средств тиражирования информации (печати, радио, телевидения, кино, звукозаписи, видеозаписи). В ходе массовых информационных процессов распространяются сообщения, содержащие информацию, которая четко ориентирована на утверждение духовных ценностей, моральных и правовых норм данного общества или какой-либо его части с целью оказания идеологического влияния на настроения, мнения, оценки, решения и поведение значительных масс людей.

Основоположником теории функций массовой коммуникации является американский политолог Г. Лассуэлл. Он выделял три функции коммуникации: *информационная* – обозрение окружающего мира; *корреляционная* – воздействие на общество и его познание через обратную связь; *познавательно-культурологическая* – передача культурного наследия. В 1960 году американский исследователь К. Райт к названным добавил *развлекательную* функцию. В начале 1980-х годов специалист по массовой коммуникации Амстердамского университета Мак-Квейл включил в число функций еще одну – *мобилизующую*, имея в виду специфические задачи, решаемые массовой коммуникацией во время различных кампаний, чаще – политических, реже – религиозных.

При анализе массовой коммуникации выделяют *два вида функций: социальные, или социализирующие, и психологические*, где адекватный учет психологических функций является необходимой предпосылкой для реализации массовой коммуникацией своих социальных функций.

Среди социализирующих функций массовой коммуникации обычно выделяют три: *информирующую; просветительскую; нормативно-регуляционную.*

Информирующая функция состоит в том, чтобы представлять массовой аудитории сведения о событиях, имеющих социальную значимость. Механизмы отбора такой информации определяются двумя основными критериями. Во-первых, она должна свидетельствовать о том, что социально значимые процессы протекают в определенном направлении. Для этого для репортажей, новостей отбираются показательные примеры, указывающие на продолжение движения таких процессов, на соответствие событий желательным тенденциям, на преодоление препятствий, возникающих на их пути. Во-вторых, информация должна указывать на то, что в социокультурной жизни возникли определенные изменения – преднамеренные либо непредвиденные последствия целенаправленных действий или же новые культурные факты.

Просветительская функция массовой коммуникации – это трансляция информации, предназначенной для приобщения аудитории к социально значимым ценностям культуры прошлого и настоящего (познавательным, этическим, эстетическим), а также для ее ознакомления с оперативными социокультурными технологиями (социальное взаимодействие, поиск информации, ориентация в мире культурных ценностей и норм, товаров и услуг и т. п.). Иными словами, речь идет о предоставлении возможности всем членам общества приобрести некоторый гарантированный уровень культурной компетентности, величина которого зависит в том числе и от степени такой компетентности коммуникаторов.

Поскольку средства массовой информации являются общедоступным распространителем сведений о социальных и культурных фактах и комментариев к ним, обширная аудитория оказывается осведомленной об одних и тех событиях и оценках. Разумеется, сами транслируемые материалы различны. Но и это различие становится всеобщим достоянием. Отчетливое общедоступное, массовое распространение различных, но прокомментированных, ранжированных по явно выраженным ценностным шкалам сведений образует упорядоченное поле выбора представлений и оценок для формирования общественного мнения. Это одинаково относится к событиям политической и экономической культуры, произведениям искусства, достижениям науки и техники, религиозным верованиям, миру человеческих связей и отношений. Таким образом, просветительская функция массовой коммуникации состоит еще и в том, что в ее рамках складывается своеобразный общепринятый язык культуры, связывающий ее специализированный и обыденный уровни и позволяющий всем членам общества осуществлять и развивать культурную коммуникацию в социально значимых ситуациях.

Нормативно-регуляционная функция. Речь идет не только о том, что в массовой коммуникации постоянно представляются важные нормативные документы – законы, указы и т. п. – и осуществляется их разъяснение и комментирование. Через средства массовой информации передаются общераспространенные моральные суждения и оценки. И это происходит независимо от любой цензуры, с помощью богатых выразительных возможностей, открытости и мно-

гомерности языка массовой коммуникации. Регулирование социокультурных процессов осуществляется благодаря массовой коммуникации и за счет ограничения полей общественного внимания, акцентирования на определенных культурных темах в качестве социально значимых.

Основу *социально-психологических* функций массовой коммуникации составляют социально-психологические потребности аудитории в целом и отдельных, входящих в нее, социальных групп.

Таким образом, можно выделить следующие *социально-психологические функции* массовой коммуникации:

Функция социальной ориентировки и участия в формировании общественного мнения (индивид – общество) опирается на потребность аудитории в информации для должной ориентировки в широком мире социальных явлений. Данная функция наиболее тесно связана с основными социальными функциями массовой коммуникации, прежде всего с функцией информирования, и имеет прямое отношение к процессам социализации, понимаемой в широком смысле как процесс и результат активного усвоения и воспроизводства индивидом социального опыта.

Функция участия в формировании общественного мнения основывается на потребности членов общества, составляющих аудиторию массовой коммуникации, быть не только получателями информации, но и самим проявлять социальную активность в информационных процессах общества, в частности в создании определенного общественного мнения по разным значимым для общества вопросам. Эта социальная активность применительно к массовой коммуникации проявляется в форме различных видов обратной связи.

Функция социальной идентификации (индивид – группа) имеет своей основной потребностью человека чувствовать свою приобщенность к одним группам и отмежевание от других. Удовлетворение данной потребности способно повышать у человека чувство собственной защищенности, уверенности в своих силах и т. д.

Функция контакта с другим человеком (индивид – другой индивид) связана, прежде всего, с потребностью личности в установлении контакта с другим человеком для самовыражения и сопоставления своих взглядов со взглядами других людей. Одновременное восприятие огромной аудиторией сообщений массовой коммуникации создает, в частности, предпосылки для реципиентов вступать в контакт даже с ранее неизвестными людьми именно по поводу данных сообщений, например при обсуждении их в случайных группах (в транспорте, магазинах и т. п.). А что касается знакомых людей, то, как показывают социально-психологические исследования, одной из важных причин обращения людей к различным средствам массовой коммуникации является желание получить через них такую информацию, которую можно было бы потом обсудить со знакомыми. Социально-психологическая функция контакта проявляется в массовой коммуникации и в такой форме, как отсроченная обратная связь со стороны реципиентов в виде их писем в соответствующие редакции и других откликов на сообщения массовой коммуникации.

Существуют и иные формы проявления функции контакта, которые в пси-

хологическом плане могут оказаться весьма значимыми для отдельных людей. Так, массовая коммуникация может в отдельных случаях как бы заменять непосредственный межличностный контакт для тех, кто по тем или иным причинам страдает от дефицита коммуникации. В этом случае массовая коммуникация выполняет своего рода компенсаторную функцию.

Функция самоутверждения (индивид – он сам) проявляется в нахождении коммуникантами в сообщениях массовой коммуникации прямой или косвенной поддержки тех или иных ценностей, идей, взглядов самих коммуникантов и их референтных групп. Потребность в самоутверждении, в социальном признании является, как показывают многочисленные исследования, значимой для людей из самых различных социально-демографических групп. Ее удовлетворение средствами массовой коммуникации способствует развитию чувства собственного достоинства и гражданской ответственности.

Социально-психологические функции тесно связаны и с *общепсихологическими*, в первую очередь такими, как *утилитарная функция и функция эмоциональной разрядки*.

Утилитарная функция массовой коммуникации выражается в том, что с помощью средств массовой коммуникации человек имеет возможность решать конкретные практические, в том числе бытовые, проблемы. Эта функция реализуется большей частью в специальных публикациях и передачах с различной практической направленностью, например «Квартирный вопрос», «Смак», «Фазенда», «Хозяйке на заметку», «Наш дом» и т. п.

Функция эмоциональной разрядки осуществляется в основном через публикации и передачи развлекательного характера. Здесь массовая коммуникация удовлетворяет естественную потребность человека в снятии напряжения. Однако в определенных условиях развлекательные публикации и передачи могут оказывать своего рода «наркотическое» воздействие, уводя реципиентов в мир иллюзий, несбыточных мечтаний и отгораживая их от реальных повседневных забот и проблем.

К важнейшим характерным признакам коммуникативного процесса относятся *публичность, быстрота передачи и преходящий характер информации*, составляющей основной объем массовой коммуникации.

Публичность передачи сообщений достигается тем, что содержание, передаваемое в ходе массовой коммуникации, многократно умножается с помощью технических средств и становится доступным громадным аудиториям без каких-либо ограничений. Это обстоятельство вызывает необходимость защиты интересов общества или социальной группы с помощью отбора сообщений, с тем чтобы публикация не противоречила разделяемым обществом или группой морально-этическим нормам, провозглашенным обществом политическим целям, воплощающим в себе идеологические ценности данного общества или господствующего в нем класса. Осуществляется такой отбор через законодательство, традиции, общественное мнение, цензуру и другие социальные механизмы.

Быстрота передачи оказывается важной потому, что сообщения должны достигнуть аудитории как можно быстрее – во всяком случае, раньше, чем

свою версию того же события даст политический или идеологический противник. Тому, кто первым сообщил о событии, значительно легче сформировать отношение аудитории к этому событию. Опоздавший вынужден бывает прилагать большие усилия, поскольку перемену ранее созданного отношения, определившейся точки зрения, сформировавшегося мнения труднее осуществить в силу известного феномена психической инерции.

Преходящий характер информации приобретает из-за быстрой смены событий, сообщения о которых представляют интерес для аудитории. По этой причине основное содержание массовых информационных процессов предназначено для немедленного, обычно разового потребления.

23.2 Стихийные процессы передачи информации: слухи

Слухи — это форма искаженной информации о значимом объекте, циркулирующей в массе людей в условиях неопределенности и социально-психологической нестабильности.

Слухи помогают человеку адаптироваться к изменяющейся социальной среде, выполняя некоторые важные *функции*:

– с одной стороны, удовлетворяют естественную социальную потребность человека в познании окружающего мира, с другой — стимулируют эту потребность;

– в большой степени снимают или, по меньшей мере, снижают неопределенность относительно важных событий, в которой человек не может пребывать длительное время, т. е. слухи делают социальную среду для человека субъективно более ясной, понятной;

– слухи не только помогают человеку сориентироваться в ситуации, но и регулируют его поведение, которое в соответствии с ними может изменяться.

Типология слухов. Ю.А. Шерковин предлагает брать за основу типологии слухов две характеристики: *информационную* и *экспрессивную*.

В соответствии с информационной характеристикой слухи условно можно подразделить на четыре типа: 1) *абсолютно недостоверные слухи*; 2) *недостоверные слухи с элементами правдоподобия*; 3) *правдоподобные слухи* и 4) *достоверные слухи с элементами неправдоподобия*. Границы между этими четырьмя типами достаточно условны, и практика может представить трудно различимые пограничные случаи.

В соответствии с экспрессивной характеристикой и общим типом вызываемой эмоциональной реакции слухи можно подразделить на: 1) *слух-желание*; 2) *слух-пугало*; 3) *агрессивный слух*. По этой схеме на основе синтеза двух видов признаков может быть классифицирован любой слух, а его характеристики могут дать нити к выявлению психического состояния аудитории, в которой слух циркулирует, к определению мер для прекращения циркуляции слуха через восполнение имеющегося дефицита информации и через изменение психического состояния аудитории какими-либо иными способами.

Факторы возникновения слухов. Во-первых, слухи возникают в связи с важными для людей событиями или значимыми для них социальными объектами (например, о предстоящей денежной реформе в России или какой-то надвига-

ющей угрозе для нормальной жизнедеятельности людей и т. п.) Информация о незначимом или значимом только для узкого круга людей обычно широко не распространяется.

Во-вторых, они возникают в условиях неопределенности, когда информация либо совсем отсутствует, либо явно недостаточна, либо является противоречивой и тем самым порождает неопределенность.

В-третьих, важным условием, способствующим зарождению и распространению слухов, является политическая и экономическая нестабильность в общности, в которую входит интересующая диффузная группа.

В-четвертых, благоприятным фактором порождения слухов становится желание людей стать свидетелями чего-то *необычного* в жизни, какой-то сенсации или чуда и т. п. В привычно текущей жизни, узнав информацию о необычном явлении, человек страстно стремится передать ее другим людям — это очень благоприятная почва для зарождения слухов.

Общая *стратегия профилактики слухов* состоит в том, чтобы противодействовать условиям, способствующим их возникновению и распространению. Поэтому, учитывая выше описанные благоприятные для слухов условия, необходимо следующее:

- добиваться высокой степени информированности больших диффузных групп о наиболее важных для них событиях, социальных условиях жизни и т. п.;

- информация при этом должна быть доступной для понимания и непротиворечивой, что позволит снимать неопределенность;

- в экстремальных условиях необходимо организовать регулярную работу специальных источников информации;

- целенаправленно снижать значимость тех социальных объектов, событий или явлений, вокруг которых прогнозируется возникновение слухов;

- позитивное профилактическое воздействие на слухи оказывают условия политической, экономической, межнациональной стабильности и устойчивости развития тех общностей, в которые входят большие диффузные группы (город, регион или общество в целом);

- в ситуациях, когда слухи уже возникли, важно выяснить их действительные причины и только после этого проводить разъяснительную работу, сделать эти причины достоянием людей, которые легче поймут и объяснят для себя складывающуюся социальную ситуацию и менее эмоционально будут к ней относиться и т. д.;

- в условиях, благоприятных для слухов, появляются их активные распространители (число и уровень их активности увеличиваются с возрастанием степени экстремальности условий жизни людей), которые могут представлять серьезную угрозу, поэтому необходимо выявлять распространителей слухов и нейтрализовывать их влияние на группу и др.

23.3 Паника и ее психологические особенности

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

Наиболее важными *характеристиками паники* являются следующие:

– паника возникает, как и всякое массовое явление, в группах большой численности (толпе, многочисленной диффузной группе, массовом скоплении людей);

– паника вызывается чувством бесконтрольного (неуправляемого) страха, основанного на реальной или мнимой угрозе;

– паника — это чаще всего стихийно возникающее, неорганизованное состояние и поведение людей;

– для людей в паническом состоянии характерна так называемая поведенческая неопределенность (состояние растерянности, неясности как себя вести, поэтому возникает хаотичность в действиях и неадекватность поведения в целом).

Факторы возникновения паники.

1. Общая психологическая атмосфера тревоги и неуверенности большой группы людей в случаях опасности или в результате продолжительного периода переживания негативных эмоций и чувств (например, жизнь под регулярными бомбежками и т. п.), фактически является предпанической, т. е. предшествующей и способствующей возникновению паники.

2. Одним из решающих факторов является наличие возбуждающих и стимулирующих панику слухов.

3. Принципиальными оказываются и личностные качества людей, особенно наличие предрасположенности к панике у так называемых *паникеров*. Очень важным условием возникновения паники становится доля таких людей в большой группе. Известно, что иногда достаточно и 1% паникующих, чтобы паникой была охвачена вся многочисленная группа людей.

Возникновение панических состояний связано с целым рядом характеристик людей, особенно важными среди которых являются не критичность мышления, выраженная личностная тревожность и повышенная внушаемость, большая неуверенность, внезапный страх, чувство изоляции, сознание бессилия перед неотвратимой опасностью. Эти факторы вместе с явлениями социально-психологического порядка — отсутствием групповой солидарности, утратой доверия к руководству, дефицитом информации, снимающей личностные напряжения, или избытком информации, нагнетающей такие напряжения, — также приводят к уменьшению возможностей рациональной психической деятельности людей и правильной оценки ситуации.

При анализе каждого конкретного случая панического поведения следует принимать во внимание и *ряд специфических факторов*: общую атмосферу, в которой происходят события (степень социальной напряженности в первую очередь), конкретную ситуацию, характер происшедшего события и степень угрозы, которую оно несет, глубину и объективность информации об этой

угрозе, общую моральную и психическую стойкость участников поведения и первое движение людей сразу же после получения информации об опасности.

Возникновение и развитие паники характеризуется следующими этапами:

- 1) появление стимула к панике;
- 2) сильная эмоциональная реакция отдельных индивидов, которые начинают метаться и сеять панику;
- 3) эмоциональное заражение окружающих, которые также приходят в паническое движение;
- 4) всеобщая паника, которая сопровождается криками, воплями тех, кто погибает в давке или паническом бегстве;
- 5) восстановление спокойствия в результате поредения толпы и потери сил, апатия.

В большинстве описанных случаев возникновение и развитие паники связано с действием шокирующего стимула, отличающегося чем-то заведомо необычным. Для того чтобы привести к настоящей панике, стимул должен быть либо достаточно интенсивным, либо длительным, либо повторяющимся (взрыв, сирена, серия гудков и т. п.). Он должен привлекать к себе сосредоточенное внимание и вызывать реакцию подчас неосознанного, животного страха. Первый этап реакции на такой стимул — потрясение, ощущение сильной неожиданности и восприятие ситуации как кризисной, критической и даже безысходной.

2) Второй этап реакции — замешательство, в которое переходит потрясение, и индивидуальные беспорядочные попытки как-то понять, интерпретировать произошедшее событие в рамках прежнего, обычного личного опыта или путем лихорадочного припоминания аналогичных ситуаций из чужого, заимствованного опыта. Когда необходимость быстрой интерпретации ситуации становится острой и требует немедленных действий, именно это ощущение остроты часто мешает логическому осмыслению происходящего и вызывает *страх*. Первоначально страх обычно сопровождается криком, плачем, двигательной ажитацией.

3) Если этот страх не будет быстро подавлен, то по механизму «*циркулярной реакции*» и «*эмоционального кружения*» развивается третий этап. На этом этапе *страх одних отражается другими*, что в свою очередь еще больше усиливает страх первых. Усиливающийся страх снижает уверенность в коллективной способности противостоять критической ситуации и создает смутное ощущение обреченности. Завершается все это действиями, которые представляются людям, охваченным паникой, спасительными. Хотя на деле они могут совсем не вести к спасению: это этап «хватаия за соломинку», в итоге все равно оброчивающийся паническим бегством. Разумеется, за исключением тех случаев, когда бежать просто некуда. Тогда возникает подчеркнуто агрессивное поведение.

Внешне паника заканчивается обычно по мере выхода отдельных индивидов из этапа всеобщего бегства. Всеобщая усталость останавливает любые действия и эмоциональные переживания. Но паническое поведение не обязательно завершается бегством от опасности. Обычные следствия паники — либо уста-

лость и оцепенение, либо состояние крайней тревожности, возбудимости и готовности к агрессивным действиям. Реже встречаются вторичные проявления паники.

Оценивая весь цикл панического поведения, следует отметить следующее.

Во-первых, если интенсивность первоначального стимула очень велика, то все предыдущие этапы могут как бы «свертываться».

Во-вторых, словесное обозначение пугающего стимула в условиях его ожидания может само по себе непосредственно вызвать реакцию страха и панику даже до его появления.

В-третьих, всегда надо принимать во внимание ряд специфических факторов: общую социально-политическую обстановку, в которой происходят события, характер и степень угрозы, глубину и объективность информации об этой угрозе и т. д. Это имеет большое значение для прекращения или даже предотвращения паники.

Способы предотвращения и прекращения паники столь же многообразны, как и причины, порождающие панику. К ним можно отнести

- 1) на первом этапе – громкое и властное убеждение;
- 2) на втором – планирующие и регулирующие приказы неподверженных паническому состоянию личностей;
- 3) на третьем – применение сверхсильного раздражителя (предупредительного выстрела, громко переданного через мегафон приказ о прекращении паники с последующими указаниями действий).

Воздействие на паническое поведение, в конечном счете, представляет собой всего лишь частный случай социально-психологического воздействия на массы. Здесь действует общее по отношению к любой толпе правило: снизить интенсивность эмоционального заражения, вывести человека из гипнотического влияния данного состояния и рационализировать, индивидуализировать его психику.

Однако в случае паники есть и некоторые специфические вопросы. Во-первых, – это вопрос о том, кто станет образцом для подражания толпы. После появления угрожающего стимула (звук сирены, клубы дыма, первый толчок землетрясения, первые выстрелы или разрыв бомбы) всегда остается несколько секунд, когда люди оценивают произошедшее и готовятся к действию. Здесь им можно и нужно «подсунуть» желательный пример для вполне вероятного подражания. Кто-то должен крикнуть: «Ложись!», или: «К шлюпкам!», или: «По местам!». Соответственно, те, кто исполняют эту команду, становятся образцами для подражания. Жесткое управление людьми в панические моменты — один из самых эффективных способов ее прекращения.

Во-вторых, в случаях паники, как и массового стихийного поведения вообще, особую роль играет ритм. Стихийное — значит, неорганизованное, лишенное внутреннего ритма поведения. Если такого «водителя ритма» нет в самой толпе, он должен быть задан извне. Широкую известность приобрел случай, произошедший в 1930-е гг. после окончания одного из массовых митингов на Зимнем велодроме в Париже. Люди, ринувшись к выходу, начали давить друг друга, и все было готово к трагическому концу. Однако в проеме лестницы

случайно оказалась группа приятелей-психологов, которые, сообразив, что может сейчас начаться, начали громко и ритмично скандировать потом уже ставшее знаменитым: «Не-тол-кай!». Скандирование данного лозунга-приказа было мгновенно подхвачено большинством присутствовавших, и паника прекратилась.

Роль ритмической и, отдельно, хоровой ритмической музыки, имеет огромное значение для регуляции массового стихийного поведения. Например, она может за секунды сделать его организованным. Не случайно субботники и воскресники, демонстрации и прочие массовые или псевдомассовые акции советской эпохи встречали людей бравурной, маршевой, зажигающей музыкой. Известна роль хорового пения солдат на марше. Не случайно большинство революционных песен, написанных в разные времена, разными людьми в разных странах, имеют сходную ритмику. Чилийская *Venceremos*, американская *We shall overcome*, французская «Марсельеза» или польская «Варшавянка» — ритм всех этих песен, наряду с соответствующим содержанием, был своеобразным средством противостояния страху и панике в острых ситуациях.

Тема 24 Просоциальное поведение

24.1 Феномен просоциального (помогающего, альтруистического) поведения

24.2 Теоретические подходы к анализу феномена просоциального поведения

24.3 Психологические детерминанты развития просоциального поведения: ситуативные и личностные

24.4 Формирование просоциального поведения.

24.1 Феномен просоциального (помогающего, альтруистического) поведения

Социальные психологи предлагают в основном два разных типа определений просоциального поведения.

1. Одни исключают эгоистически мотивированное поведение (как, например, ответ на услугу) и выделяют *поведение, мотивированное сочувствием* (например, прекращение страдания жертвы).

Так, Дж. Макоули и И. Берковитц определяют *альтруизм* как «*поведение, осуществляемое ради блага другого человека без ожидания какой-либо внешней награды*».

2. Другие возражают, что давать определение альтруизма на основе предположительной мотивации невозможно, потому что невозможно в каждом конкретном случае решить, мотивировано ли поведение именно сочувствием.

В соответствии со вторым подходом Бьерхофф (1990) выделил два условия, определяющих просоциальную реакцию:

- 1) намерение действовать на благо другому;
- 2) свобода выбора (то есть действия не по профессиональной обязанности).

Таким образом, под просоциальным поведением понимаются любые действия, направленные на благополучие других людей.

Просоциальное поведение – это поведение, обладающее позитивными социальными последствиями и приносящее вклад в физическое и психологическое благополучие других людей (И. Виспе).

24.2. Теоретические подходы к анализу просоциального поведения

1. *Межличностный подход* (Дж. Хоманс, Д. Тибо, и Г. Келли). Согласно теории социального обмена человеческое взаимодействие направляется «социальной экономикой»: людьми движет желание достичь максимально положительного для себя результата при минимуме расходов, в крайнем случае, достичь равновесия цены и награды. Люди, вступая в меновые отношения, стремятся получить вознаграждение: дают, чтобы получить. Эти вознаграждения могут быть внешними и внутренними.

Внешние – получить общественное одобрение, признание или добиться дружбы.

Внутренние самовознаграждения:

- уменьшить собственные страдания, улучшить настроение (избавиться от дискомфорта).

В более общей форме эта идея известна как Модель облегчения негативного состояния (Р. Чальдини и др., 1981). Она подразумевает, что просоциальное поведение мотивируется в первую очередь желанием улучшить собственное эмоциональное состояние, уменьшить свои негативные эмоции, подняться в собственных глазах (повышение самооценки).

Б.Ф. Скиннер (1971), проведя анализ альтруизма, сделал вывод, что мы уважаем людей за хорошие поступки только тогда, когда мы не можем объяснить эти поступки. Мы объясняем поведение этих людей их внутренними диспозициями только тогда, когда нам не хватает внешних объяснений. Когда же внешние причины очевидны, мы исходим из них, а не из особенностей личности.

2. Просоциальное поведение, мотивированное сопереживанием. *Гипотеза сопереживания—альтруизма*: какая-то часть просоциального поведения мотивируется совершенно бескорыстным желанием помочь человеку, нуждающемуся в помощи. Человек поступает так даже в ущерб себе или группе в целом (Батсон, 1996). В тех случаях, когда люди чувствуют привязанность к кому-либо, они испытывают эмпатию (сочувствие), считает Батсон. Испытывая эмпатию, они обращают свое внимание не столько на собственный дискомфорт, сколько на страдания других. Подлинное сочувствие мотивирует их помогать другому в его собственных интересах.

Эмпирические данные подтверждают, что сочувствие (эмпатия) и просоциальное поведение прямо связаны друг с другом, некоторые люди действительно заботятся о благосостоянии других, а не о своем собственном.

Данные выводы подтверждаются исследованиями мотивов просоциального поведения в рамках межличностного подхода. Миллз и Кларк (1982, 1993) про-

тивопоставляли меновые и близкие взаимоотношения. Меновые отношения – это отношения между людьми незнакомыми или едва знакомыми; близкие – между друзьями, членами семьи или возлюбленными. При меновых взаимоотношениях человек стремиться к максимальной награде, тогда как при близких – принимает в расчет благополучие другого. Следовательно, напрашивается предположение, что при меновых взаимоотношениях человек руководствуется эгоистическими мотивами, а при близких – сочувствием.

3. *Теория социальных норм.* Оказание помощи также ориентировано на соблюдение норм или некоторых универсальных правил поведения.

Социальные нормы, которые мотивируют альтруизм – ответственность и взаимность.

Норма социальной ответственности – ожидание того, что люди будут помогать тем, кто от них зависит

Ответственность, основанная на зависимости другого человека, может видоизменяться под влиянием различных факторов, особенно под влиянием каузальной атрибуции возникновения потребности в помощи.

– Чем больше нуждающийся в помощи человек оказывается виновником своего положения, тем меньше окружающие чувствуют себя ответственными за оказание ему помощи.

– Просоциальные поступки требуют жертв, которых можно избежать, переложив ответственность на других, поэтому присутствие других дает возможность для размывания ответственности.

Акцентировать норму ответственности и тем самым усиливать готовность к помощи может влияние образца.

Норма взаимности – ожидание того, что люди, скорее всего, окажут помощь, а не навредят тем, кто им помог. Теория взаимного альтруизма Р. Триверса объясняет просоциальное поведение на основе принципа взаимности среди не родственников. Один организм оказывает помощь другому, потому что ожидает в ответ оказания помощи (1980). Дающий надеется, что позднее станет получающим, а нежелающий ответить взаимностью будет наказан: обманщиков, отступников и предателей презирает весь мир.

4. *Социобиологический подход.* В популярной книге Ричарда Докинза (1976) «Ген эгоизма», эволюционная теория утверждает, что гены, которые побуждают отдельных людей действовать бескорыстно в интересах других, не выживут в ходе эволюционного соревнования. *Модель генетического детерминизма* утверждает, что альтруизм по отношению к близким родственникам как модель поведения был отобран в ходе эволюции для увеличения возможности выживания общих генов. Раштон и другие психологи-эволюционисты утверждают, что такое поведение является результатом работы «эгоистического гена»; потому что, когда один помогает другому, генетически похожему на него существу, возрастает вероятность сохранения их общих генов и передачи их следующим поколениям — даже если помогающий умрет во время этого процесса.

Каждый человек подсознательно мотивирован не только жить достаточно

долго, чтобы передать дальше собственные гены, но и увеличивать репродуктивные шансы другого человека, имеющего такие же гены. Следовательно, помогая похотим на нас людям, мы поступаем так, чтобы сохранить общие гены, которые, вероятно, у нас имеются.

3. Психологические детерминанты развития просоциального поведения: ситуативные и личностные

3.1 Ситуационные факторы, способствующие оказанию помощи

Начало анализу ситуационных детерминантов оказания помощи положила монография социальных психологов Б. Латане и Дж. М. Дарли под названием «Неотзывчивый свидетель: почему он не помогает?». Они инсценировали оригинальные ситуации и выяснили, что только единственный ситуационный фактор — присутствие других людей — в значительной степени уменьшает возможность вмешательства.

– *«Эффекта очевидца» - присутствие других людей – в значительной степени уменьшает возможность вмешательства.*

Для объяснения «эффекта очевидца» Латане и Дарли обрисовали серию из пяти ступеней выбора, которые должны пройти наблюдатели (часто бессознательно), чтобы решиться оказать помощь. На каждой ступени принятия решения присутствие других может побудить человека выбрать путь, ведущий к отказу от оказания помощи.

Шаг 1. Наблюдатель должен обратить внимание, осознать чрезвычайность ситуации. Если вы не замечаете проблему, то вы и не окажете помощь.

Шаг 2. Правильная интерпретация ситуации как чрезвычайного происшествия.

Эффект «множественной неосведомленности». Множественная неосведомленность характеризует стадию оценивания ситуации. Будучи не один, человек при оценивании ситуации использует реакции окружающих. В тоже время каждый из присутствующих сдерживает свою реакцию, чтобы ее чрезмерная сила или поспешность не поставили его в неловкое положение, не привлекли к нему внимание. Но поскольку в такое замешательство, ведущее к задержке реакции, первоначально впадают все присутствующие, то требующая неотложной помощи ситуация несчастья ошибочно интерпретируется как менее критическая.

Шаг 3. Ответственность за действия. Распределение (диффузия) ответственности – причина неоказания помощи.

Шаг 4. Знать, что делать. На четвертом этапе наблюдатель должен понять, знает ли он, как оказать помощь. В любой ситуации, когда наблюдатель владеет необходимыми знаниями, опытом или способностями, он берет на себя ответственность и оказывает помощь независимо от присутствия или отсутствия других наблюдателей.

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 поме-

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

Влияние образца: просоциальные модели способствуют проявлению альтруизма. С точки зрения теории социального научения моделирование способствует развитию просоциального поведения и особенно, связанного с самопожертвованием, по следующим причинам:

1. Модели могут учить детей тому, что следует делать, соответственно дети могут бояться наказания за невыполнение социально желаемых действий.

2. Наблюдение последствия чьих-либо просоциальных действий, может изменить представления о возможных издержках такого поведения.

3. Модели могут предоставлять иллюстрации позитивных последствий просоциальных действий.

Фактор дефицита времени - нехватка времени уменьшает альтруизм, в спешке люди в полной мере не осознают ситуацию.

3.2 Личностные детерминанты просоциального поведения.

Существует два основных типа личностных теорий альтруизма: одни объясняют альтруистическое поведение в терминах настроений (эмоциональных состояний), другие утверждают, что альтруизм определяется устойчивыми характеристиками личности.

Самая значительная попытка дать определение альтруистической личности была предпринята Бирхофом и его коллегами (Bierhoff, I Klein & Kramp, 1991).

Ими было выявлено *пять компонентов альтруистической личности.*

1. Для тех, кто оказывал помощь, важной частью «Я-концепции» была *эмпатия*. Люди, оказавшие помощь, также описывали себя как ответственных и общительных, хорошо контролирующих себя, желающих произвести хорошее впечатление, склонных к компромиссу и терпимых.

2. Те, кто оказал первую помощь, *верили в справедливость мира*. Люди считали, что оказание первой помощи является правильным действием и что человек, оказывающий помощь, получит от этого пользу. В целом, они воспринимали мир как справедливый и предсказуемый и верили, что хорошие поступки вознаграждаются, а плохие — караются; люди получают то, что заслуживают.

3. *Социальная ответственность* также дифференцирует тех, кто оказывает помощь, а кто — нет. Человек с высоким показателем этой характеристики убежден, что мы все должны стараться помочь окружающим.

4. Альтруистические личности характеризуются как люди *с внутренним локусом контроля*. Это означает убежденность в том, что человек может вести себя так, чтобы увеличить до максимума положительные результаты и уменьшить до минимума отрицательные, — что человек способен проводить различия и не полагается беспомощно на удачу, судьбу или другие неконтролируемые силы.

5. Люди, оказавшие помощь, имели более *низкий показатель эгоцентризма*. Те, кто не оказал помощи, были в большей степени поглощены собой и склонны к соперничеству.

Чувства и альтруизм. Эмпирические исследования показывают, что просоциальное поведение основано на позитивном настроении и чувстве вины.

– *Сознание вины* способствует усилению стремления к оказанию помощи: оказанная помощь помогает загладить вину и восстановить уважение к самому себе.

– *Оказание помощи уменьшает плохое и поддерживает хорошее настроение.* Когда взрослый ощущает сознание вины, находится в печали или в другом отрицательном настроении, полезное деяние (или любой поступок, улучшающий настроение) способствует нейтрализации отрицательных эмоций.

– Хорошее настроение, в свою очередь, способствует возникновению приятных мыслей и хорошего отношения к самому себе, что предрасполагает нас к хорошему поведению. Положительно мыслящие люди, как правило, становятся и положительными деятелями.

24. 4 Формирование просоциального поведения

Существует два способа усиления альтруизма – устранение факторов, сдерживающих оказание помощи и социализация альтруизма.

4.1 Устранение факторов, сдерживающих оказание помощи

– Уменьшение неопределенности, повышение ответственности. Если помочь людям правильно интерпретировать происходящее и взять на себя ответственность, то это будет способствовать их вовлечению в ситуацию.

– Чем больше информации предоставляет просящий, чем выше его "сигнальность", тем выше вероятность интерпретации ситуации как бедственной, требующей оказания помощи. Соответственно в этом случае повышается и частота ее предоставления.

– Сила личного влияния. Все, что персонализирует людей – личная просьба, зрительный контакт, упоминание чьего-либо имени, предчувствие взаимодействия – способствует усилению желания оказать помощь. Личностный подход, делает человека менее анонимным и более ответственным.

– Обстоятельства, которые способствуют самоосознанию — зеркала, видеокамеры, наблюдение и оценка со стороны — также способствуют усилению желания оказывать помощь.

4.2 Социализация альтруизма. Есть три возможности научить альтруизму.

1. Обучение моральному включению (инклюзии) – включение людей, отличающихся от нас самих, в свой круг, в число людей, на которых распространяются единые моральные ценности и правила справедливости.

2. Моделирование альтруизма – средства массовой информации способны научить просоциальному поведению.

3. Приписывание оказания помощи альтруистическим мотивам - давая лю-

дям возможность находить внутренние оправдания для их хороших поступков (отучая их от посулов и угроз, когда это возможно), мы можем увеличить их удовлетворение тем, что они совершили эти поступки по собственной инициативе.

4. Знание об альтруизме - как только люди осознают, почему присутствие других удерживает их от оказания помощи, они становятся более отзывчивыми в любой групповой ситуации.

Тема 25 : Агрессивное поведение

25.1 Понятие агрессии

25.2 Психологические теории возникновения агрессивности

25.3 Ослабление агрессивности

25.1 Понятие агрессии

Сегодня нет общепринятого определения агрессии, тем не менее исследователи согласны, что для агрессивного поведения характерно: 1) причинение ущерба или нанесение травмы другому лицу или организму; и 2) намерение вызвать негативные последствия для жертвы.

Д. Майерс определяет агрессию как физическое или вербальное поведение, направленное на причинение кому-либо вреда.

Э.Аронсон также определяет агрессивный поступок как поведение, нацеленное на то, чтобы причинить вред или боль другому человеку.

Типы агрессивного поведения.

По конечной цели выделяют:

Враждебную агрессию – агрессия, которая является самоцелью; и *инструментальную агрессию* - агрессия, которая является лишь инструментом в достижении некоей цели.

По направленности на объект: *внешняя агрессия и аутоагрессия*. Внешняя агрессия направлена на окружающих, внутренняя – на себя: самообвинении, самоунижении, нанесении себе телесных повреждений вплоть до самоубийства.

По форме выражения агрессию подразделяют на:

– *физическую* (использование физической силы против другого лица или объекта);

– *вербальную* (оскорбление, клевета, угроза); выражение негативных чувств как через форму (ссора, крик, визг), так и через содержание вербальных реакций (угроза, проклятья, ругань);

– *прямую* (непосредственно направленная на человека);

– *косвенную* (действия, которые окольным путем направлены на другое лицо (злые сплетни, шутки и т. п.), и действия, характеризующиеся ненаправленностью и неупорядоченностью (взрывы ярости, проявляющиеся в крике, топанье ногами, битье кулаками по столу и т. п.);

Кроме того, агрессия может быть сознательно контролируемой и импульсивной, направленной на внешние объекты или на себя. И.А. Фурманов в соответствии со способом выражения выделяет *произвольный и непроизвольный* виды агрессии. Произвольная агрессия возникает из желания, намерения воспре-

пятствовать, повредить кому-либо, обойтись с кем-то несправедливо, кого-нибудь оскорбить. Непроизвольная агрессия представляет собой нецеленаправленный и быстро прекращающийся взрыв гнева или ярости, во время которого действие неподконтрольно субъекту.

25.2. Психологические теории возникновения агрессивности

За долгие годы социально-психологического изучения агрессии были выдвинуты различные теории, объясняющие причины ее появления. Можно выделить три основные влиятельные точки зрения:

согласно одной из них – агрессия это форма поведения, определяемая врожденными инстинктами и побуждениями;

согласно другой – агрессия, как и другие формы поведения, приобретается в результате индивидуального опыта;

третья, промежуточная точка зрения, соединяет побуждение и приобретение, гипотеза о фрустрации – агрессии.

Все они отражают воззрения и эмпирический опыт конкретных исследователей и психологических школ разного времени.

Агрессия как инстинкт рассматривается двумя влиятельными теоретическими подходами – психоаналитическим и этологическим.

Одним из основоположников этой теории, без сомнения, является З. Фрейд. Он считал, что в человеке существуют два наиболее мощных врожденных инстинкта: инстинкт жизни, Эрос, и инстинкт смерти – Танатос. Первый рассматривался как стремления, связанные с созидательными тенденциями в поведении человека: любовью, заботой, близостью. Второй несет в себе энергию разрушения, его задачей является «приводить все органически живущее к состоянию безжизненности» — это злоба, ненависть, деструктивность. Когда инстинкт смерти обращен вовнутрь, то выражает себя в самонаказании, крайней формой которого становится самоубийство, когда он обращен вовне, то выражает себя во враждебности, стремлении к разрушению, убийству.

Фрейд был убежден, что подобно тому, как снижается сексуальное напряжение вследствие сексуальной активности, агрессивная энергия также должна каким-то образом выйти наружу. Если людям не давать излить свою агрессию, ее энергия будет расти, а вместе с ней и напряжение; энергия будет искать выход, либо взрываясь актами предельного насилия, либо выражая себя в симптомах психического заболевания. Это привело к идее «катарсиса». Катарсис (в буквальном смысле "очищение эмоций") — это процесс освобождения возбуждения или накопившейся энергии, приводящий к снижению уровня напряжения.

Враждебные и агрессивные тенденции могут выражаться и недеструктивным способом, например, через сарказм или фантазию, их можно сублимировать, т.е. направить разрушительную энергию в русло какого-либо приемлемого или общественно полезного поведения.

Этологический подход. Новое звучание тема обусловленности человеческой агрессии, главным образом, биологическими факторами получила в современное время благодаря работам одного из основоположников этологии — К.

Лоренца. Он утверждал, что агрессивный инстинкт много значил в процессе эволюции, выживания и адаптации человека. Стремительное же развитие научно-технической мысли и прогресс обогнали естественно текущее биологическое и психологическое созревание человека и привели к замедлению развития тормозных механизмов агрессии, что неизбежно влечет периодическое внешнее выражение агрессии. Иначе внутреннее напряжение будет накапливаться и создавать "давление" внутри организма, пока не приведет к вспышке неконтролируемого поведения (принцип выпуска пара из паровозного котла).

Следует отметить, что "психогидравлическая модель" К. Лоренца в основном базировалась на часто неоправданном переносе результатов исследований, полученных на животных, на человеческое поведение. Другим слабым местом теории инстинктов являлась предопределенность способов управления агрессией. Считалось, что человек никогда не сможет справиться со своей агрессивностью. И поскольку накапливающаяся агрессия непременно должна быть отреагирована, то единственной надеждой остается направить ее по нужному руслу. Сторонники теории инстинктов считают, что наиболее цивилизованной формой разрядки агрессии для человека являются конкуренция, различного рода состязания, занятия физическими упражнениями и участие в спортивных соревнованиях.

Фрустрационная модель агрессии. Она возникла как противопоставление концепциям влечений: здесь агрессивное поведение рассматривается как ситуативный, а не эволюционный процесс.

Ортодоксальный подход. Основоположником этого направления исследования человеческой агрессивности считается Дж. Доллард. Согласно его воззрениям, агрессия — это не автоматически возникающее в организме человека влечение, а реакция на фрустрацию (фрустрация — это все, что препятствует достижению цели): попытка преодолеть препятствие на пути к удовлетворению потребностей, достижению удовольствия и эмоционального равновесия.

Рассматриваемая теория утверждает, что агрессия всегда есть следствие фрустрации. Фрустрация же, в свою очередь, всегда влечет за собой агрессию. Схема "фрустрация — агрессия" базируется на четырех основных понятиях: *агрессия, фрустрация, торможение и замещение.*

Агрессия понимается как намерение навредить другому своим действием, как "акт, целенаправленной реакцией которого является нанесение вреда организму".

Фрустрация возникает, когда появляется помеха осуществлению условной реакции. Причем величина фрустрации зависит от силы мотивации к выполнению желаемого действия, значительности препятствия к достижению цели и количества целенаправленных действий (попыток), после которых наступает фрустрация.

Торможение — это тенденция ограничить или свернуть действия из-за ожидаемых отрицательных последствий. В частности, установлено, что торможение любого акта агрессии прямо пропорционально силе ожидаемого наказания. Кроме того, торможение прямых актов агрессии почти всегда является дополнительной фрустрацией, которая вызывает агрессию против человека, вос-

принимаемого виновником этого торможения, и усиливает побуждение к другим формам агрессии.

Замещение — это стремление участвовать в агрессивных действиях, направленных против какого-либо другого лица, а не истинного источника фрустрации.

Одной из примечательных идей фрустрационной теории агрессии является эффект катарсиса, заимствованный из психоанализа. Суть этой идеи состоит в том, что физическое или эмоциональное выражение враждебных тенденций приводит к временному либо длительному облегчению, в результате чего достигается психологическое равновесие и ослабление готовности к агрессии.

Как и предыдущая концепция, фрустрационная теория не избежала критических замечаний. Основной огонь критики пришелся на гипотезу о жесткой взаимопределенности самой схемы "фрустрация — агрессия". Поскольку было замечено, что люди довольно часто испытывают фрустрацию, но не обязательно при этом ведут себя агрессивно, и наоборот. Сторонники фрустрационной теории согласились и несколько видоизменили свою позицию.

Ревизионистский подход. Представителем такой модифицированной теории обусловливания агрессии фрустрацией является Л. Берковитц. Он ввел новую дополнительную переменную, характеризующую возможные переживания, возникающие в результате фрустрации — гнев как эмоциональную реакцию на фрустрирующий раздражитель. Т.е. он считал, что фрустрация вызывает гнев, озлобление, эмоциональную готовность реагировать агрессивно. Помимо этого, по его мнению, агрессия не всегда является доминирующей реакцией на фрустрацию и при определенных условиях может подавляться.

В концептуальную схему "фрустрация — агрессия" Л. Берковитц ввел три существенные поправки: а) фрустрация не обязательно реализуется в агрессивных действиях, но она стимулирует готовность к ним; б) даже при состоянии готовности агрессия не возникает без надлежащих условий; в) выход из фрустрирующей ситуации с помощью агрессивных действий воспитывает у индивида привычку к подобным действиям.

В процессе своего развития фрустрационный подход претерпел значительные изменения и разделился на два относительно самостоятельных течения.

1. Сторонники первого течения остались приверженцами фрустрационно-агрессивной гипотезы и продолжают, в основном, исследовать условия, при которых ситуация фрустрации ведет к возникновению агрессивных действий. К таким важным, на их взгляд, условиям относятся: сходство-несходство агрессора и жертвы, оправданность-неоправданность агрессии, уровень агрессивности как личностной характеристики человека.

2. Сторонники второго течения создали собственную концепцию фрустрации, в основу которой положен анализ фрустрационных ситуаций, классификации и типологии реакций на фрустрацию. Так, С. Розенцвейгом выделяются три типа причин, вызывающих фрустрацию:

1) лишения — отсутствие необходимых средств для достижения цели или удовлетворения потребности;

2) потери — утрата предметов или объектов, ранее удовлетворяющих потребности;

3) конфликт — одновременное существование двух несовместимых друг с другом побуждений, амбивалентных чувств или отношений.

В результате экспериментальных исследований сторонники названного течения *по направленности реакций* на фрустрацию стали различать:

- внешнюю (экстрапунитивную) направленность, характеризующуюся открытым проявлением агрессии, направленной на безличные обстоятельства, предметы или социальное окружение;

- направленность на себя (интропунитивную), характеризующуюся открытым выражением обвинения или требования, адресованных самому себе;

- несубъектную (импунитивную) направленность, характеризующуюся отсутствием агрессии, обвинений, требований и отрицанием либо проблемности ситуации или конфликта, либо виновности или ответственности кого-то, выражением надежды на благоприятное разрешение проблемы.

По видам реакций стали различать:

- препятственно-доминантный (фиксирование внимания на препятствии, стрессоре, помехе, фрустраторе, на том явлении, предмете, которые и создают критическую ситуацию);

- самозащитный (самооправдание, приведение аргументов в свою защиту, обвинение другого в целях отведения от себя наказания и т. п.);

- упорствующе-разрешающий (не уход из ситуации, а упорство в ее разрешении каким-либо образом, т. е. стремление не оставить ситуацию незавершенной, поиск выхода, конструктивного решения и т. п.).

В результате исследований агрессию стали рассматривать не только как один из возможных выходов из фрустрирующей ситуации (поскольку согласно вышеизложенному может существовать, по крайней мере, девять вариантов поведения). Исследователи пришли к выводу, что при фрустрации личность реагирует целым комплексом защитных реакций, одна из которых играет ведущую роль. Например, в некоторых случаях человек реагирует на фрустрацию уходом, сопровождающимся агрессивностью, которая не проявляется открыто.

Поведенческая модель. Теория социального научения, в отличие от других, гласит, что агрессия представляет собой усвоенное поведение в процессе социализации.

Социализацией агрессии можно назвать процесс научения контролю собственных агрессивных устремлений или выражение их в формах, приемлемых в определенном сообществе, цивилизации. Совершенно ясно, что "природный" агрессивный потенциал никуда не исчезает в более зрелом возрасте. Просто в результате социализации многие учатся регулировать свои агрессивные импульсы, адаптируясь к требованиям общества.

Другие остаются весьма агрессивными, но учатся проявлять агрессию более тонко: через словесные оскорбления, скрытое принуждение, завуалированные требования, вандализм и другие тактические приемы.

Третьи ничему не научаются и проявляют свои агрессивные импульсы в физическом насилии.

На социализацию агрессии оказывают влияние два основных фактора:

1. Наблюдение соответствующего способа действий. Теория социального научения — это, в первую очередь, изучение человеческого поведения, ориентированного на образец. Образец в данном случае рассматривается как средство межличностного воздействия, благодаря которому возможно формирование (изменение) отношений или способа действий человека.

Существенное внимание при этом уделяется изучению влияния первичных посредников социализации, а именно, образца отношений и поведения родителей, на обучение детей агрессивному поведению. Установлено, что в семьях агрессивных детей выявлена большая распространенность агрессивных проявлений со стороны взрослых по сравнению с семьями неагрессивных детей. Этим было доказано, что поведение родителей представляет собой модель агрессии и что у агрессивных родителей обычно бывают агрессивные дети.

2. Социальное подкрепление. Теория социального научения считает, что другим важным элементом этой теории является характер подкрепления агрессивного поведения со стороны окружающих. Под подкреплением обычно понимается какое-либо действие, призванное усилить определенную реакцию. Это может быть похвала и выговор, улыбка и насмешка, дружеские и враждебные жесты. Различают две формы подкрепления:

Положительное подкрепление — это любой стимул, который, следуя за желательной реакцией, усиливает ее или поддерживает на том же уровне.

Отрицательное подкрепление — это стимул, устранение которого усиливает желательную реакцию.

Вместе с тем, существует и множество самих способов подкрепления. К наиболее распространенным относятся *поощрение* (предъявление приятных стимулов) и *наказание* (предъявление неприятных стимулов). Таким образом, в практике воспитания чаще всего используются четыре разновидности подкрепления:

1) если вслед за реакцией ребенка следует вызывающее приятные ощущения и переживания подкрепляющее средство, то результат — *положительное поощрение*. Например, когда родитель или педагог постоянно хвалят ребенка за хорошее, примерное поведение;

2) если за реакцией следует не вызывающее приятные ощущения и переживания подкрепляющее средство, то результат — *положительное наказание*. К примеру, подросток, испытывающий недостаток внимания и любви со стороны родителей, совершает кражу и получает от них сильную трепку. Эта трепка и есть положительное наказание, он наконец привлек внимание родителей;

3) если вызывающее неприятные ощущения и переживания подкрепляющее средство устраняется после получения желательной реакции, то результат — *отрицательное поощрение*. Например, учащийся, которого педагог в течение года сильно критиковал за слабую учебу, в последней четверти повысил свою успеваемость, за что педагог не похвалил его, но и не сказал ничего плохого. Поэтому отказ от критики рассматривается ребенком как поощрение;

4) если приятный стимул устраняется после той или иной нежелательной реакции ребенка, то результат — *отрицательное наказание*. *Например, когда

ребенок, привыкший к похвале за отличные школьные успехи, вдруг не услышал ее после полученной хорошей отметки. Он привык к похвале, а на этот раз ее не было. И в результате отсутствие похвалы воспринимается ребенком как наказание.

Согласно теории социального научения, формирование агрессивного поведения может происходить несколькими путями:

1. Родители поощряют агрессивность в своих детях непосредственно либо показывают пример (модель) соответствующим поведением по отношению к другим и к окружающей среде. Определено, что дети, наблюдающие агрессивность взрослых, особенно если это значимый и авторитетный для них человек, которому удается добиться успеха благодаря агрессивности, обычно воспринимают эту форму поведения.

2. Родители наказывают детей за проявление агрессивности:

а) родители, очень резко подавляющие агрессивность у своих детей, воспитывают в ребенке чрезмерную агрессивность, которая будет проявляться в более зрелые годы;

б) родители, которые не наказывают своих детей за проявление агрессивности, вероятнее всего, воспитывают в них чрезмерную агрессивность;

в) родителям, разумно подавляющим агрессивность у своих детей, как правило, удается воспитать умение владеть собой в ситуациях, провоцирующих агрессивное поведение.

Следовательно, можно заключить: наблюдение и подкрепление агрессии со временем развивает у человека высокую степень агрессивности как личностной черты. Точно также наблюдение и подкрепление неагрессивного поведения развивает низкую степень враждебности.

В рамках теории социального научения существует мнение, свидетельствующее о том, что переживания, вызываемые даже пассивным наблюдением агрессии и насилия, происходящих как на экране, так и в реальной жизни ведут к возбуждению агрессии. Это мнение основано на том, что наблюдатель, особенно если он ребенок, проявляет тенденцию совершать те же самые действия, что и лицо, за которым он наблюдает. В частности, указывается, что просто ожидание или сам просмотр сцен насилия по телевидению и в фильмах может увеличивать степень агрессивности. Было установлено, что зрители с высоким уровнем агрессивности в большей степени интересуются видеонасилием, в то время как малоагрессивные поверхностно просматривают такие фильмы и не концентрируются на сценах подстрекательства и ответного насилия.

25.3 Снижение агрессии

Гипотеза *катарсиса* утверждает, что агрессия выполняет полезную и необходимую функцию: агрессивные действия или фантазии выводят из организма подавленную агрессию и снижают вероятность проявления агрессивности в дальнейшем.

3. Фрейд и другие психоаналитики придают большое значение эффекту катарсиса, часто объясняя им потребность человека очиститься от агрессивных тенденций. В частности, существуют данные, которые свидетельствуют о том,

что если человек, являясь объектом агрессии, не может ответить тем же, то у него поднимается кровяное давление, тогда как при непосредственном агрессивном ответе оно значительно снижается. Более того, у людей, постоянно подавляющих выражение гнева и агрессию, развиваются различные психосоматические симптомы. Так, А. Адлер указывал, что сдерживание агрессии может ослаблять моторную систему и проявляться в виде дрожания, тряски, судорог, спазмов, катонического феномена, функционального паралича. Этот феномен может распространяться также и на соматическую систему (сердцебиение, бледность, покраснение) или другие системы, в результате чего может увеличиться потливость, приступы рвоты или сдерживания секреции как явление торможения агрессии и гнева. По данным других психоаналитиков, ограничение в выражении агрессии может быть одной из причин ревматического артрита, крапивницы, прыщей, псориаза, язвы желудка, эпилепсии, мигрени, гипертонии.

Однако анализ результатов экспериментальных исследований не позволяет однозначно оценить эффективность катарсиса: установлено, что в ряде случаев агрессивное поведение понижает дальнейшие агрессивные проявления, а в ряде случаев, наоборот, повышает их. В тщательно проведенном анализе имеющихся экспериментальных данных Берковиц не смог найти неопровержимых результатов того, что в результате интенсивной физической деятельности агрессия снижается. А полевое исследование А. Паттерсона ведет к прямо противоположному заключению. Он измерял враждебность школьников-футболистов за неделю до начала сезона и спустя неделю после его завершения. Результаты свидетельствовали о росте агрессивности. Не ведет к снижению агрессивности и наблюдение за агрессивными играми. Г. Рассел – канадский спортивный психолог, измерял враждебность болельщиков во время хоккейного матча, особенно богатого сценами насилия. По мере того как страсти на льду накалялись, болельщики становились все более воинственными, их враждебность вернулась к первоначальному уровню только тогда, когда игра завершилась.

Второй вид агрессии – воображаемые агрессивные действия. В эксперименте С. Фешбаха преподаватель сначала обижал группу студентов, а затем одной половине группы была предоставлена возможность излить свои чувства на бумаге, а другой половине группы не дали такой возможности. Результаты показали, что у первой группы показатели агрессивности были не намного меньше, чем у другой.

Третий способ – принять участие в прямой агрессии. Хотя полученные свидетельства нельзя считать окончательными, все же в подавляющем большинстве экспериментов подтверждений снижения потребности в агрессии обнаружить не удалось. Скорее сегодня наиболее распространенным является вывод о том, что совершение агрессивных действий только увеличивает predisposition в будущей агрессии. В рамках «естественного эксперимента» нескольким только что уволенным техникам дали возможность выразить свое враждебное отношение к бывшим начальникам: они отвечали на вопросы анкеты, где им предлагали отметить те штрафные санкции, которых заслуживали их

начальники. Такая возможность «спустить пар» не привела к уменьшению агрессии, наоборот, их агрессивность возросла.

Таким образом, большинство полученных свидетельств не подтверждают идею катарсиса. Идея катарсиса верна лишь частично. Когда кто-то вызывает наш гнев, разрядка враждебности по отношению к данному человеку, действительно, может улучшить наше настроение, но она не уменьшает самой враждебности. Объясняется это тем, что у людей агрессия зависит *не только* от испытываемого ими напряжения – *что они чувствуют* – но и от того, что они думают.

Есть принципиальная разница между тем, что вы испытываете гнев, и тем, что вы выражаете его в насильственной форме. Нужно выразить его (гнев) в ненасильственной форме. Нужно просто и решительно заявить: «Я очень сердит на вас за то, что вы сделали». Такое высказывание дает возможность разгневанному человеку возможность самоутвердиться, и послужит снятию напряжения и улучшению самочувствия. К тому же, поскольку объекту гнева не нанесено большого вреда, эта реакция не включает когнитивные процессы, которые приведут разгневанного человека к оправданию своего поведения путем осмеяния и умаления достоинств того, кто вызвал у него гнев.

В любой культуре те, кто перестраивают разоблачительное «ты-высказывание» на «я-высказывание» («Я зол», «Когда ты так говоришь, я раздражаюсь»), преподносят свои чувства так, что другому человеку становится легче отреагировать на них позитивно.

Подход с позиции теории социального научения. Наказание. Было доказано, что суровое наказание дает лишь временный эффект, и если не применять его с особой осторожностью, то в отдаленной перспективе оно даст обратный эффект: установлено, что у родителей, применявших суровые наказания, выросли дети, которые проявляли особую агрессивность, и, став взрослыми, предпочитали использовать насильственные методы для достижения личных и политических целей. Агрессия у таких детей проявляется обычно вне стен дома – где нет рядом карающей фигуры.

Но в тоже время, было показано, что дети, будучи физически наказанными взрослым, который до этого относился к ним с теплотой и вниманием, склонны подчиняться пожеланиям этого взрослого даже в его отсутствие. Следовательно, наказание может быть полезным, если применять его разумно – в контексте теплых взаимоотношений с ребенком.

Наказание агрессивных моделей. Неоднократно раздавались утверждения о том, что агрессию можно было бы уменьшить, наглядно продемонстрировав ребенку «плохо закончившую» агрессивную модель. При этом подразумевается, что люди, наблюдавшие это наказание, как бы сами получают воображаемое наказание и в итоге становятся менее агрессивными. Но масса данных, полученных из реальной жизни, эту теорию как раз не подтверждают. Например, по мнению американской президентской Комиссии по контролю за исполнением законов, существование и применение смертной казни не уменьшает количество совершаемых убийств.

Лучший способ – *поощрение альтернативных форм поведения*. Необходимо обучать детей созидательному конструктивному поведению путем его поощрения. Эта идея была проверена в рамках эксперимента, проведенного П.Брауном и Р. Эллиотом. Воспитательниц проинструктировали, чтобы они не обращали внимание на проявление агрессии со стороны детей, но были предельно заботливыми и обращали особое внимание в тех случаях, когда они вели себя мирно и дружелюбно, играли, обмениваясь игрушками, сотрудничали друг с другом. Спад агрессивного поведения замечен был уже спустя несколько недель. Даже в ситуации фрустрации (когда у детей забрали шоколадки, прервали показа интересного фильма) дети, которых обучали созидательному поведению, действовали более конструктивно и менее агрессивно, нежели другие дети.

Создание *эмпатии* по отношению к другим людям. Норма и Семур Фешбах продемонстрировал наличие отрицательной корреляции между эмпатией и агрессией у детей: чем больше эмпатия у данного человека, тем меньше он прибегает к агрессивным действиям. Позже Норма Фешбах разработала метод обучения эмпатии и успешно проверила его воздействие на агрессивное поведение. Дети учились смотреть на события с точки зрения других людей: учились идентифицировать чужие эмоции, проигрывали роли других людей в разнообразных эмоционально нагруженных ситуациях, исследовали свои чувства. Подобные действия по обучению эмпатии привели к значительному снижению агрессивного поведения.

Еще одно обстоятельство, способствующее агрессии – агрессию запускают в действие агрессивные стимулы (Л. Берковитц). Ограничение доступа к огнестрельному оружию в этой связи действенная мера. В Швеции запрещен выпуск военных игрушек. Служба информации Швеции сформулировала национальную позицию так: «Игра в войну учит решать споры насильственным путем».

Тема 26: Социальные предубеждения

26.1 Природа социальных предубеждений и формы их проявления

26.2 Теоретические объяснения предубеждений и дискриминации

26.3 Преодоление социальных предубеждений

26.1 Природа социальных предубеждений и формы их проявления

В «Словаре русского языка» С.И.Ожегова *предубеждение* определяется как «предвзятое, отрицательное мнение, отношение к кому-чему-нибудь». «Предвзятое - значит «заранее и ложно принятое».

Близким по своему значению является слово «предрассудок», которое определяется, как «ставшим привычным ложный взгляд на что-нибудь». В отечественной социальной психологии каких-либо строгих определений данного феномена нет.

Более широкое освещение понятие «предубеждение» получило в англоязычных источниках по социальной психологии, где используется английское

слово «prejudice», которое переводится и как предубеждение, и как предрассудок.

В западной социальной психологии предубеждение рассматривается как аттитюд (установка, отношение). Так, Р. Бэрн дает следующее определение: «*Предубеждение — особый тип установки — главным образом негативной — по отношению к членам определенной социальной группы*».

Р. Чалдини — «*Предубеждение — обобщенная установка по отношению к членам некоторой социальной группы. Это негативное отношение к представителям какой-либо социальной группы, основанное лишь на их принадлежности к этой группе*».

Когда предубеждение определяется как особый тип установки, из этого следуют следующие важные выводы.

1. Во-первых, предубеждение включает в себя мнения и убеждения относительно членов различных социальных групп. Центральным когнитивным компонентом предубеждений являются *стереотипы*, которые предполагают, что все члены этих групп демонстрируют одни и те же черты и ведут себя одним и тем же образом. Журналист Уолтер Липпман (Lippman, 1922) ввел термин стереотип для обозначения обобщенных убеждений, которых мы придерживаемся по отношению к группам людей, — наших мыслей о том, что представляют собой члены этих групп.

Как отмечали Джадд и его коллеги (Judd et al., 1991), стереотипы включают обобщение типичных, или «модальных», характеристик представителей различных социальных групп.

Стереотипы, как когнитивные структуры, оказывают сильное влияние на процесс обработки социальной информации:

- Информация, существенная для активизированного стереотипа, обрабатывается гораздо быстрее, чем информация, не связанная с ним. Кроме того, люди, с предубеждениями уделяют больше внимания информации, согласующейся с их предвзятыми взглядами.
- Если же в сознание удастся попасть информации, не согласующейся со стереотипами, люди могут ее активно опровергать или просто отвергнуть.

2. Во-вторых, если предубеждение является особым типом установки, то оно *содержит негативные чувства или эмоции людей*, его выражающих, когда те оказываются в присутствии или просто думают о представителях той группы, которая им так не нравится.

3. Наконец, предубеждение может включать в себя тенденции *негативно действовать* по отношению к тем, кто является объектом предубеждения, что выражается в дискриминации.

Термин *дискриминация* обозначает *негативное поведение* по отношению к другим людям, причиной которого является их принадлежность к некоторой группе.

В социальной психологии наиболее исследованными являются такие виды дискриминационного поведения, как расизм и сексизм.

Расизм — индивидуально предвзятые установки и дискриминирующее поведение по отношению к людям определенной расы.

Сексизм (Sexism) —индивидуально предвзятые установки и дискриминирующее поведение по отношению к представителям того или иного пола.

Исследования указывают на два бесспорных факта.

1. Гендерные стереотипы намного сильнее расовых.
2. Стереотипы, касающиеся женщин, обычно более негативны по содержанию, чем стереотипы, касающиеся мужчин.

Важный скрытый признак сексизма обнаружил Дейн Арчер и его коллеги и проявляется он в том, как подается визуальная информация о гендерах. При изображении женщин и мужчин акцент делается на различных деталях их внешности. В портретах мужчин относительно большую часть пространства занимает изображение лица и головы. В тоже время на портретах женщин большую часть пространства составляет изображение тела.

Эта диспропорция в изображении головы и тела у мужчин и женщин, являющаяся результатом скрытого влияния гендерных стереотипов, получила название *фейсизма*. Фейсизм – явление, которое выражает скрытое влияние гендерных стереотипов при изображении мужчин и женщин.

Еще одной скрытой формой дискриминации по полу является так называемый «стеклянный потолок» - искусственные барьеры, основанные на психологических или организационных предубеждениях, которые мешают квалифицированным работникам-женщинам продвигаться по служебной лестнице к высшим руководящим должностям.

Эйджизм - проявление предубежденного отношения к представителям другой возрастной группы, которое выражается либо в умалении, либо дискредитации присущих им достоинств и выстраивании пренебрежительных отношений или игнорирования.

Таким образом, предубеждение можно рассматривать как особый тип установки, обычно это негативное отношение к представителям определенной социальной группы, основанное лишь на их принадлежности к этой группе.

В качестве установки предубеждение обычно содержит не только негативные оценки, но и определенные мнения о других людях, что находит отражение в стереотипах. Стереотипы в свою очередь влияют на обработку социальной информации таким образом, что поддерживают сами себя.

Предубеждение, как вид установки, определяет поведение людей, что выражается в дискриминации – негативном поведении по отношению к другим людям, причиной которого является их принадлежность к некоторой группе (расизме, сексизме и др.).

26.2 Теоретические подходы к рассмотрению предубеждений и дискриминации.

Психоаналитический подход. В рамках психоаналитической ориентации в социальной психологии механизм возникновения межгрупповой враждебности рассматривался в концепции «авторитарной личности» Т. Адорно и его коллег. Авторы использовали идею психоанализа о предопределенности личности взрослого человека детским опытом.

Ученые предполагают, негативные предубеждения берут начало в семьях, где родители жестоко наказывают и ругают детей даже за самые мелкие проступки. В результате дети начинают ощущать враждебность по отношению к своим родителям и другим лицам, обладающим властью и авторитетом, которая перемещается на более слабых членов общества. Так формируется авторитарная личность.

Авторитарность — склонность покоряться тем, кто имеет больше власти, и очернять тех, у кого меньше власти.

Люди с авторитарным типом личности характеризуются следующими чертами:

– с готовностью повинуются властям, но агрессивны по отношению к тем, кто, по их мнению, стоит ниже их по общественной лестнице;

– с готовностью принимают общественные условности и правила и легко подчиняются им;

– отличаются нетерпимостью по отношению к тем, кто нарушает общественные условности;

– воспринимают мир в упрощенном, черно-белом виде;

– исключительно предубежденно относятся к представителям меньшинств.

Теория социального научения. Предубеждение приобретает при научении и развивается в основном тем же образом и посредством тех же механизмов, что и другие социальные установки. Согласно концепции социального научения, дети приобретают негативные установки по отношению к различным социальным группам, потому что слышат, как подобные взгляды высказывают их родители, друзья, преподаватели и другие люди, а также в результате того, что их открыто вознаграждают (лаской, похвалой и одобрением) за усвоение этих взглядов.

В развитии предубеждений большую роль играют средства массовой информации.

Необихевиористский подход. Фрустрация и агрессия: теория «козла отпущения». Наиболее яркой иллюстрацией данного подхода является концепция фрустрации и агрессии Н. Миллера и Дж. Долларда. Боль и фрустрация (блокирование достижения цели) часто вызывают враждебность. Во многих фрустрирующих ситуациях человек не может прямо выразить свою агрессию по отношению к фрустратору. В этом случае выбираются новые объекты для агрессии, которые не имеют никакого отношения к фрустрации, невиновны и не способны к адекватной самозащите. Это феномен «смещения агрессии», наиболее распространенной разновидностью которого является поиск «козла отпущения».

Подход межгрупповых противоречий. Теория реалистического (прагматического) конфликта (Д. Кэмпбелл). Данная теория утверждает, что конфликты между группами, так же как и негативные предубеждения и стереотипы, возникают вследствие реального соперничества между группами за нужные им ресурсы. Такие конфликты укрепляют позитивное чувство солидарности с членами собственной группы, и заставляют людей испытывать сильную антипатию к членам других групп.

Когнитивный подход. Он не является однородным и корректно говорить о группе подходов, одним из которых (наиболее известным) является подход, основанный на *теории социальной идентичности Г. Тэджфела*.

Социальная идентичность— наши убеждения и чувства по отношению к группе, к которой мы, по нашему мнению, принадлежим.

В соответствии с ее положениями, человек упорядочивает социальный мир, разбивая его на категории, распределяя людей по группам (социальная категоризация).

Социальная категоризация – когнитивный процесс упорядочивания индивидом своего социального окружения путем распределения социальных объектов (в том числе - окружающих людей и себя самого) по группам («категориям»), имеющим сходство по значимым для индивида критериям.

Отнесение человека себя к одной из этих категорий составляет процесс социальной идентификации.

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

Тенденция оказывать предпочтение своей группе в противовес интересам другой группы, получило название внутригрупповой фаворитизм (от лат. favor - благосклонность).

Внутригрупповой фаворитизм – позитивно пристрастное восприятие собственной группы.

Тенденция к установлению различий в оценках своей и другой группы (как правило, в пользу первой) получила название межгрупповой дискриминации.

Межгрупповая дискриминация – негативно пристрастное отношение к членам чужой группы.

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

В формировании социальной идентичности участвуют процессы социального сравнения и межгрупповой дифференциации.

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

Социальная идентичность вместе с личностной идентичностью составляет Я-концепцию личности. Человеку свойственно стремиться к формированию и сохранению позитивной Я-концепции.

Для формирования и сохранения позитивной социальной идентичности необходимо установить различия между группами в пользу собственной. Отсюда и большая благосклонность к членам своей группы (ингруппы) – внутригрупповой фаворитизм, а также враждебность и дискриминация по отношению к чужой группе (аутгруппе).

Таким образом, внутригрупповой фаворитизм и внешнегрупповая дискриминация являются заключительным звеном в серии когнитивных процес-

сов, их неизбежность диктуется потребностью личности в позитивной социальной идентичности, необходимой для поддержания позитивного образа «Я».

Оппозиция «ингруппа—аутгруппа» также влияет на *атрибуцию* — на то, как мы объясняем действия людей, принадлежащих к этим двум категориям.

Склонность к более благоприятной и лестной атрибуции в отношении представителей собственной группы, чем в отношении представителей других групп, иногда описывается как *предельная ошибка атрибуции*.

Объясняя поведение других, мы часто допускаем *фундаментальную ошибку атрибуции* (тенденция предпочитать диспозиционные и игнорировать ситуационные объяснения поведения других людей). Мы до такой степени приписываем их поведение проявлению их личной позиции, что не принимаем в расчет важные ситуационные факторы (негры агрессивны, ленивы). Ошибка возникает отчасти из-за того, что наше внимание сфокусировано на людях, а не на ситуации. Раса или пол человека — яркие признаки, привлекающие внимание. Для наблюдателя влияние ситуации на другого человека обычно малозаметно.

Многочисленные исследования посвящены *атрибуции негативных событий и заслуженности страданий*. В сериях экспериментов, проведенных в университетах Уотерлу и Кентукки, М. Лернер и его коллегами обнаружили, что *простого наблюдения* за тем, как кого-то безвинно оскорбляют, оказывается достаточным для того, чтобы жертва воспринималась как менее достойный человек. Лернер считает, что подобное унижительное отношение к несчастным жертвам проистекает из нашей потребности верить в то, что «я живу в справедливом мире — в мире, где люди получают то, что заслуживают».

С раннего детства, объясняет он, нас учат, что добро вознаграждается, а зло наказывается. Усердный труд и добродетель приносят свои плоды, а лень и аморальность ведут к печальному итогу.

Это показывает, что люди индифферентны к социальной несправедливости не потому, что их вообще не заботит вопрос справедливости, а просто потому, что несправедливости они не видят. Они предполагают, что жертвы насилия вели себя провокационно; что если кто-то из супругов избил другого, то тот, видимо, сам дал повод к драке; что бедняки не заслуживают лучшей доли и что больные несут ответственность за свои болезни. Связывание счастья с добродетелью, а несчастий с недостаточно нравственным поведением позволяет удачливому человеку испытывать гордость и отказывать в сочувствии тому, кого постигла неудача.

Итак, предубеждения возникают из-за того что люди хотят иметь в распоряжении собственной группы экономические, социальные и политические ресурсы, они иногда могут создавать конкурентные преимущества для своей группы и часто доходят до того, что начинают испытывать антипатию и развивают негативные взгляды по отношению к другим группам.

Негативные предубеждения, стереотипы и дискриминацию используют для того, чтобы поддерживать личностную и социальную идентичность.

Превращая членов слабых, относящихся к меньшинствам групп в «козлов отпущения» или возвышая свою группу над этими группами, люди приобретают способность видеть себя в более благоприятном свете.

Люди чаще всего выражают и усваивают предубеждения, стереотипы и дискриминационные склонности тех, с чьей стороны ищут общественное одобрение.

Люди, которые обладают чертами авторитарной личности, особенно часто пользуются негативными стереотипами и предубеждениями для управления своим образом «я».

26.3 Преодоление социальных предубеждений

Следует отметить, что формированию предубеждений способствуют не только психологические, но и не в последнюю очередь экономические, политические и т.д. причины. Поэтому возможности психологических средств в преодолении предубеждений ограничены, хотя психологи вносят существенный вклад в разработку подобных стратегий.

Мы рассмотрим основные данные по этой проблеме, полученные в результате социально-психологических исследований.

1. Один из возможных путей – *убеждение родителей в опасности прививания предубеждений*. Учить детей не ненавидеть. Для этого необходимо: привлечь внимание родителей к их собственным предубеждениям; показать, что предубеждение наносит вред не только его жертвам, но и тем, кто его выражает.

2. *Непосредственный межгрупповой контакт*. Ослабить действие предубеждений возможно, увеличив тем или иным, образом количество контактов друг с другом. Эта идея известна как гипотеза контакта, и у нее есть все основания предполагать, что такая стратегия может оказаться эффективной.

Во-первых, увеличение контактов между представителями различных групп может привести к признанию большего сходства между ними. Обнаруженное сходство может увеличить взаимную симпатию (аттракцию).

Во-вторых, несмотря на то, что стереотипы устойчивы, их можно изменить в тех случаях, когда появляется достаточное количество информации, несогласующейся с ними, или когда люди обнаруживают значительное число «исключений» из своих стереотипов. Непосредственный межгрупповой контакт может стать одним из эффективных средств борьбы с предубеждениями, когда выполняются следующие условия.

- Взаимодействующие группы должны быть примерно равными по социальному, экономическому или другому статусу.
- Ситуация контакта должна включать сотрудничество и взаимозависимость, так чтобы группы работали для достижения общей цели.
- Контакт между группами должен быть неформальным, так чтобы члены групп могли узнать друг друга лично.
- Контакт должен происходить в условиях, когда существующие нормы способствуют групповому равенству.

- Группы должны взаимодействовать таким образом, чтобы негативные стереотипные убеждения относительно друг друга не подтверждались.
- Вовлеченные в контакт люди должны рассматривать друг друга как типичных представителей соответствующих групп.

3. *Объединение групп «Свои» и «Чужие» в группу «Мы»: рекатегоризация.* Согласно теории общей групповой идентичности, предложенной Гэртнером, Довидио и их коллегами, в тех ситуациях, когда люди, принадлежащие к различным группам, начинают воспринимать себя как представителей единой группы, их отношение друг к другу становится более позитивным. Это приводит к увеличению количества контактов между членами групп, что ослабляет межгрупповое предубеждение.

4. *Создание общих целей, сплачивающих людей.* Гэртнер и его коллеги считают, что одним из ключевых факторов в этом процессе является совместная работа. Когда люди, принадлежащие изначально различным группам, работают вместе ради достижения общих целей, они начинают воспринимать себя как единый социальный организм.

5. *Чувство эмпатии* может уменьшить предубеждение к группе. Когда мы видим мир глазами члена «заклейменной» группы, наше отношение к этой группе становится более позитивным.

Таким образом, методы ослабления предубеждений базируются на основных принципах социальной психологии. Эффективными могут быть попытки изменить пристрастные взгляды посредством практики изменения процесса социализации и с помощью процесса убеждения.

Точно так же увеличение контактов часто усиливает взаимную симпатию и может ослабить предубеждение, если контакты происходят при соответствующих условиях.

Разрушение границы «свои-чужие» посредством побуждения людей воспринимать себя и других как членов единой группы также приводит к успеху в деле ослабления предубеждения и межгруппового конфликта.

Возбуждение сочувствия к людям, «заклейменным» в глазах общества, может играть важную роль в этом процессе, а также создание общих целей, сплачивающих людей.

Тема 27 Прикладные социально-психологические исследования: специфика, направления, практические приложения

27.1 Статус прикладного исследования в современной науке

27.2 Специфика прикладного исследования в социальной психологии

27.3 Основные направления прикладных исследований

27.1 Статус прикладного исследования в современной науке

Проблематика социальной психологии в настоящее время является весьма актуальной не только в плане развития самой науки, но и для непосредственных нужд практической жизни. Для того чтобы проанализировать основные линии возможного приложения социально-психологических знаний, необхо-

димо уяснить, какова же специфика прикладного исследования в отличие от того типа исследований, которые осуществляются в рамках «чистой» науки.

В системе современного научного знания различают несколько основных типов исследований. Одна из классификаций строится на основании такого критерия, как связь задач исследования с непосредственными запросами практики. Именно по этому критерию все исследования можно разделить на фундаментальные и прикладные. В самом общем виде различие между любым фундаментальным и прикладным исследованием сводится к тому, что первое отчетливо ориентировано на отыскание законов развития изучаемого предмета, в то время как второе – способов применения на практике того, что открыто при помощи фундаментальных исследований.

Сам факт появления в науке прикладных исследований свидетельствует о резком возрастании ее роли в современном обществе: это проявляется и в том, что результаты научных исследований включаются в развитие самых различных областей общественной жизни, а прямые приложения науки к практике требуют новых форм ее организации: возникают специальные учреждения, осуществляющие прикладные исследования, в разных звеньях общественного организма создаются специальные «службы», представляющие ту или иную науку.

Прикладные исследования в различных областях науки обладают рядом *общих черт*. Цель всякого прикладного исследования – непосредственное решение практической задачи, более или менее быстрое внедрение результатов этого исследования для совершенствования каких-то сторон материальной или духовной деятельности общества. Именно этим и обусловлены *особенности прикладного исследования*.

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

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

дится специально анализировать меру допустимости употребления специальной терминологии, а с другой стороны, меру допустимости ее упрощения.

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

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

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

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

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

27. 2 Специфика прикладного исследования в социальной психологии

Бурное развитие социально-психологических исследований в значительной мере было стимулировано именно потребностями практики. Это наложило свой отпечаток на становление самой научной дисциплины. Если нормальный ход развития науки заключается в том, что развитие фундаментальных исследований обгоняет развитие прикладных исследований, когда первые задают про-

блематику, а вторые – проверяют на практике истины, полученные в фундаментальных исследованиях, то в социальной психологии имеет место определенный «обгон» фундаментальных исследований со стороны прикладных работ. Нерешенность, спорность, дискуссионность многих проблем социально-психологического знания не позволяют практике ждать того момента, когда все эти вопросы получат окончательные решения. Практические запросы становятся не только настоятельными, но и требующими достаточно быстрых решений. Такая ситуация порождает как положительные, так и отрицательные моменты для развития социальной психологии.

Положительные моменты заключаются в том, что различные области народного хозяйства и культуры финансируют социально-психологические исследования и тем самым создают благоприятные возможности для развития науки (особенно в условиях, когда государство не в состоянии финансировать науку на сколько-нибудь удовлетворительном уровне); 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. Это вызвано тем, что уровень развития науки не всегда позволяет дать всесторонний и глубокий ответ на практический вопрос.

Специфические черты прикладных исследований в социальной психологии.

1) Всякое социально-психологическое исследование, проведенное «в поле» – это вмешательство исследователя в жизнь реальной группы, где складываются определенные взаимоотношения, живут и действуют реальные люди с реальным миром своих собственных мыслей, чувств, отношений. Приход социального психолога в эту реальную ситуацию человеческой жизнедеятельности не должен разрушить этот естественный процесс. Руководящим принципом работы здесь должен быть тот же принцип «Не навреди!». Именно здесь возникает ряд *затруднений*.

2) Они связаны с особенностями применяемых в социальной психологии методик. Стратегия прикладного исследования построена на взаимодействии исследователя с людьми, включенными в реальный процесс жизнедеятельности. Но человек в реальной социальной ситуации – это не испытуемый в лаборатории. Он, прежде всего, член своего коллектива, исполнитель особых функций, и исследование ценно тем, что фиксирует именно эту его деятельность. Это дает большой выигрыш полевому социально-психологическому исследованию, помогает избежать стерильности ситуации, возникающей в лаборатории, но это же и заставляет улавливать такие переменные, которые чрезвычайно трудно учесть.

3) Другой вопрос касается самого времени проведения прикладного исследования. Все методики громоздки, их применение требует времени. Нет единого мнения, когда и как лучше проводить.

4) Особое значение приобретает и соблюдение ряда этических норм. Социальный психолог, проводящий прикладное исследование, выполняет заказ администрации, руководства и т.д. Выявление ряда характеристик групп, их кли-

мата сплошь и рядом влечет за собой – эксплицитно или имплицитно – определенные критические замечания, часто в адрес тех людей, от деятельности которых зависят недостатки и которые в то же время являются заказчиками исследования. Социальный психолог должен быть осмотрителен, чтобы своим вмешательством не осложнить отношений в реальном коллективе. Очень важно абсолютно точно обозначить свою роль, объяснить цель исследования, свои собственные функции и задачи. При изложении этих вопросов он должен соблюдать все те правила, которые требуются задачей исследования.

5) Свойственная всякому прикладному исследованию трудность в отношении языка резко возрастает в социальной психологии. Для социальной психологии особенно сложно пользоваться теми понятиями, которые имеют большое распространение в обыденной речи и обрастают часто случайными коннотациями. Первая проблема, которая встает перед социальным психологом, заключается в своеобразной адаптации этого языка по отношению к испытуемому. При этом важны не только термины, но и контекст, в котором они применяются людьми на основе их собственной жизненной позиции.

Другая сторона проблемы языка прикладного исследования связана с применением некоторых специальных социально-психологических терминов, которые в силу ряда обстоятельств оказываются как бы скомпрометированными их употреблением за пределами науки, например, «конформист», «авторитарный лидер», «формальная группа» и т.д. Социальный психолог не может не считаться с нормами повседневного употребления терминов, при которых такие ситуации становятся возможными.

6) Более значимы проблемы, связанные с возможным искажением социально-психологической информации, возникшим в условиях реальной жизни, и с вопросами этики. Поэтому проведение прикладного исследования требует от социального психолога высоких нравственных качеств и чувства социальной ответственности. Все должно быть подчинено главному – умению понять свое исследование в контексте реальной жизни, реальных требований общества, реального права каждого человека на то, что вмешательство науки не принесет ему дополнительных осложнений, а тем более вреда.

27.3 Основные направления прикладных исследований

В наше время концепции и методы социальной психологии имеют большое практическое значение. Потребность в социально-психологических исследованиях в условиях современного общества возникает во многих областях общественной жизни: в сфере экономических отношений, в средствах массовой информации, политике, сфере обслуживания. В последние годы психолога можно встретить в рекламном агентстве, банке, штаб-квартире политической партии, государственном комитете. Появляются практические социально-психологические центры и фирмы. К социальной психологии обращаются также и специалисты в педагогике, юриспруденции, медицине. Существуют большие возможности использования прикладной психологии и в средствах массовой коммуникации: печати, телевидении, радио. Работа в этой сфере может ка-

саться проблем эффективности восприятия тех или иных сообщений, впечатления, которое производит человек.

Социальная психология в разнообразных прикладных вопросах становится одной из наиболее популярных отраслей современной психологии. За последнюю четверть XX века, например, количество периодических изданий по социальной психологии возросло более чем в два раза.

Известный российский психолог Б.Д. Парыгин выделяет следующие области практического применения социальной психологии как науки: экономика, право, политика, быт, наука, искусство, религия, философия. В настоящее время у нас в стране и за рубежом развиваются такие направления прикладной социальной психологии как психология производства, управления, торговли и рекламы, политическая психология, психология религии.

Психология управления. Промышленное производство явилось одним из главных заказчиков на прикладные социально-психологические исследования. Хотя проблемы управления производством можно отнести к общей проблематике психологии управления, за социальной психологией промышленного предприятия остается собственный круг вопросов, прежде всего – проблемы формирования производственных коллективов.

Раскрыть психологический климат можно, обозначив как минимум три ряда отношений:

- отношения между членами коллектива по вертикали (руководство, восприятие руководителя коллективом и, наоборот, степень участия в управлении, удовлетворенность степенью);

- отношения между членами коллектива по горизонтали (сплоченность коллектива, характер межличностных отношений, типы и способы разрешения конфликтов);

- отношение к труду (удовлетворенность трудом, эффективность деятельности коллектива и т.п.) (Русалинова, 1977).

В области отношений по горизонтали обычно выделяют исследование характера деловых отношений между членами коллектива (требовательность, взаимопомощь, соревнование, формы и способы организации совместной деятельности), а также межличностных отношений (традиционно здесь исследуется система положительных и отрицательных эмоциональных связей, психологический статус каждого члена коллектива, система оценок и самооценок членов группы).

Своеобразной сквозной темой прикладных исследований является проблема управления. Социальная психология имеет здесь свой собственный достаточно четко обозначенный аспект (Свенцицкий, 1986). Одной из важных частей в нем является вопрос о необходимых руководителю психологических качествах.

Задача психолога, работающего в сфере управления – не просто проведение прикладных исследований по предлагаемым темам, но и своего рода пропаганда социально-психологических знаний с целью формулирования своей проблематики. Смысл этой деятельности должен заключаться в том, чтобы объяснить заказчику, что в состоянии предложить ему социальная психология и так,

чтобы эти предложения базировались на действительных возможностях науки. Именно здесь он должен доказать и необходимость, и возможность, и обоснованность определенного набора проблем. Профессиональная подготовка обязывает его занять активную позицию, основанную как на понимании реальных проблем управления, так и на четком представлении о возможностях социальной психологии.

Самостоятельный блок проблем в связи с психологией управления представляет относительно новая область социальной психологии, получившая название «организационное развитие». Эта проблематика возникла первоначально не в недрах социальной психологии, в ее создании принимали участие и виднейшие социологи, и социальные психологи: А.Маслоу, Ф.Херцберг, К.Арджирис и др. В самом широком смысле слова организационное развитие означает создание особой культуры по использованию различных технологий для совершенствования поведения индивидов и групп в организации, особенно в том, что касается принятия решений, разрешения конфликтов, развития сети коммуникаций. В более узком смысле организационное развитие предполагает обеспечение таких условий, при которых организация становится самообновляющейся системой, изменяющейся в зависимости от изменения ее целей, когда разработан механизм непрерывного совершенствования структуры с учетом требований роста организации, повышения ее эффективности.

Наряду с этим в программу организационного развития входит и огромная работа с персоналом. Перед психологом встает задача обеспечения трех видов изменений: 1) «изменение» людей, что подразумевает изменение стиля их поведения в соответствии с новыми условиями в организации, их квалификации, ценностных ориентации и т.п.; 2) изменение управленческих технологий, что включает в себя совершенствование методов принятия решений, формирования команд и пр.; 3) изменение самой структуры организации, что предполагает изменение ее целей для лучшей адаптации к изменениям во внешней среде, совершенствование системы коммуникаций и т.д.

Система средств массовой информации и пропаганды не может развиваться, не опираясь на научные исследования, в том числе и на исследования социальных психологов, поэтому проблематика социально-психологических исследований в этой сфере разрабатывается достаточно активно. Все компоненты пятичленной формулы, раскрывающей структуру коммуникативного процесса, являются объектами прикладных исследований: коммуникатор, сообщение, аудитория, канал, эффективность. В каждой из групп исследований, посвященных изучению отдельного компонента, выделились наиболее важные и интересные темы.

К социально-психологическим исследованиям в области массовой коммуникации тесно примыкают и исследования в области *рекламы*. Их оживление в последние годы тоже заметно в связи с новыми запросами практики. Использование социально-психологических знаний в области рекламы позволяет оценить воздействие рекламной компании, выявить причины популярности/непопулярности магазина или товаров, исследовать мотивацию покупателей и т.д. Формы деятельности психолога здесь весьма многообразны, и работа

эта относительно хорошо обеспечена достаточно прочной традицией изучения рекламы в мировой социальной психологии.

В исследования *проблем школы*, традиционно осуществляемые в рамках педагогики и педагогической психологии, все более активно вторгается и социальная психология. Весь комплекс проблем этой дисциплины представлен в сфере образования: и общение, и функционирование коллектива, и межгрупповые отношения, и вопросы социализации. Среди множества проблем и задач, которые приходится решать психологической службе в школе, четко вырисовывается и блок собственно социально-психологических проблем. В области психологического просвещения учителей и родителей социальный психолог концентрирует свое внимание на проблемах общения, восприятия людьми друг друга, на проблемах юношеских и внутрисемейных конфликтов, на специфике социализации для детей разного пола. В области профилактики акцент на социально-психологические проблемы призван выявить такие причины неблагополучного поведения, которые коренятся в условиях семейного окружения, групп сверстников или возникают вследствие затруднений ученика в общении с одноклассниками. В данном случае консультационной работе должно предшествовать исследование ситуации, а оно может быть проведено социально-психологическими методами. Особенно при этом следовало бы выделить такие вопросы, как переломные моменты процесса социализации (поиски и кризисы идентичности), специфика межгруппового взаимодействия в школе (образы учителя и ученика, их формирование; соотношение модели взаимодействия в коллективе учителей школы и в коллективах классов и т.д.).

Одна из относительно новых сфер приложения социальной психологии – *сфера научной деятельности*. В сложной системе современной науки организация исследований и управление ими постоянно требуют решения вопросов, связанных с психологическими механизмами и закономерностями этой системы. Возрастает значение коллективных форм деятельности, и это в значительной мере ломает устойчивый стереотип научного творчества как творчества отдельных выдающихся личностей, поскольку производство знаний является результатом работы множества людей на исследовательских «комбинатах». В соответствии с этим существенно изменяется тип исходной социальной ячейки по производству научных знаний: если ранее такой ячейкой выступала научная школа, то теперь это, скорее, исследовательский коллектив. В таком коллективе возникает чрезвычайно высокая интеграция его членов, все чаще рождаются собственно коллективные продукты научного творчества: групповые проекты, групповые решения, групповая экспертиза и т.д. Субъектом исследовательского труда становится малая группа. Главная из стоящих здесь проблем – выявление специфики такого вида деятельности, как «коллективная научная деятельность».

Прикладные исследования и практическая работа социального психолога в сфере *политики* – относительно новая сфера деятельности в нашей стране, хотя вообще такой опыт в мировой социальной психологии давно накоплен. Первые работы, принадлежащие Г.Лассуэллу, относятся к 30-м гг. Обозначена специальная ветвь социальной психологической науки – «политическая психология»,

в фундаментальных работах по которой выявлен круг и практических ее приложений (М.Герман, И.Джанис, В.Стоун, П.Шаффнер). Перечень проблем политики, в анализе которых есть место для социальной психологии – это психологические факторы принятия политических решений, психологические условия их восприятия; роль личностных характеристик и имиджа политического деятеля; политическая социализация и многое другое. Однако проблемы эти в большей степени разработаны как теоретические.

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

Гозман выделяет следующие направления работы социального психолога в этой области.

1. Участие в разработке и принятии решений (с учетом фактора восприятия этих решений гражданами).

2. Систематический анализ динамики общественного мнения. Здесь речь идет не об отношении к каждому конкретному решению, а об общем представлении в массовом сознании тех или иных политических, экономических и социальных реалий.

3. Прямое консультирование политических деятелей перед их публичными выступлениями. Работа, которая выполняется при этом, сходна с работой в рекламе: она обозначается как создание имиджа, т.е. определенного образа.

4. Создание психологических портретов оппонентов, а в более широком смысле – психологическое обеспечение различного рода переговоров.

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

ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Планы семинарских занятий

Занятие по теме 1 Предмет социальной психологии

Учебные вопросы темы

- 2.1 Эволюция представления о предмете социальной психологии
- 2.2 Области социально-психологических исследований

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Каковы особенности конституирования социальной психологии как научного знания?
2. Какие представления о предмете сложились в западной социальной психологии?
3. Перечислите основные области исследования в социальной психологии
4. В чем специфика проблематики отечественной социальной психологии?
5. Перечислите проблемы, наиболее активно разрабатываемые в современных социально-психологических исследованиях
6. Какие основные задачи ставит перед собой социальная психология?

Вопросы для размышления и обсуждения

1. Почему невозможно сформулировать единое, общепринятое определение предмета социальной психологии?
2. В чем, на ваш взгляд, заключается практическая значимость изучения социальной психологии?
3. Как бы Вы определили задачи социальной психологии в педагогической сфере?
4. Чем могут помочь знания по этому предмету педагогу-практику или школьному психологу?

Занятие по теме 2 Исторические особенности становления социальной психологии как самостоятельной области психологического знания

Учебные вопросы темы

- 1.1 Основные этапы истории социальной психологии.
- 1.2 Становление современной социальной психологии. Социальная психология в Америке
- 1.3 Социальная психология в Европе
- 1.4 Развитие советской социальной психологии
- 1.5 Становление и развитие белорусской социальной психологии

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Укажите и охарактеризуйте центральные проблемы, исследовавшиеся представителями социальной мысли до появления социальной психологии.

2. Какие идеи философской мысли находят свое место в более поздних социально-психологических концепциях?

3. Назовите психологические, исторические и культурных предпосылки возникновения социальной психологии

4. В чем состояла программа Психологии народов и каково ее методологическое влияние на современную социальную психологию?

5. Выделите основные характеристики психологии народов

6. Охарактеризуйте социально-политический контекст, в котором в XIX в. психология толпы оформилась в самостоятельное научное направление.

7. Когда социальная психология впервые заявила о себе в качестве самостоятельной дисциплины?

8. Назовите первые публикации по социальной психологии, знаменовавшие формально год рождения социальной психологии на Западе

9. Каковы отличительные черты двух направлений – психологической социальной психологии (ПСП) и социологической социальной психологии (ССП)?

10. Какова основная причина кризиса западной социальной психологии в 1960-1970-е годы

11. Какие периоды выделяются в истории отечественной социальной психологии?

12. Какой вклад Н К. Михайловского в зарождение социальной психологии в России?

13. В чем состоят основные заслуги В. М Бехтерева в развитии социальной психологии

14. Какова роль А. С. Макаренко в исследованиях психологии коллектива и личности?

Вопросы для размышления и обсуждения

1. Каковы отличительные особенности североамериканской, европейской и отечественной социально-психологических традиций?

2. Каковы главные совпадения и различия между американским и европейским направлениями социальной психологии?

Занятие по теме 3 Методы и методика социально-психологического исследования, анализа и интерпретации результатов

Учебные вопросы темы

1 Особенности социально-психологического исследования

2 Количественные методы социально-психологического исследования

3 Качественные методы социально-психологического исследования

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. В чем особенности социально-психологического исследования по сравнению с другими социальными науками, например, социологией?
2. Чем отличаются количественные методы от качественных?
3. Перечислите недостатки количественных методов?
4. В чем преимущества качественных методов?
5. Какие методы относятся к количественным, а какие к качественным?
5. В чем преимущества эксперимента?
6. Как решит этические проблемы, возникающие при использовании эксперимента?
7. Каковы достоинства и недостатки включенного и невключенного наблюдения?
8. В чем особенности использования метода контент-анализа текстовой информации?
9. Для решения каких задач используется социометрический метод?

Занятие по теме 4 Многообразие парадигмальных координат современной социальной психологии

Учебные вопросы темы

- 1 Развитие социальной психологии в бихевиористской традиции
- 2 Специфика когнитивного подхода в социальной психологии
- 3 Психоаналитическая традиция в социальной психологии
- 4 Интеракционистский подход в социальной психологии.
- 5 Конструктивистский подход к изучению социально- психологической проблематики

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. В чем своеобразие бихевиористского подхода к анализу социально-психологической феноменологии?
2. В чем причины избрания бихевиоризмом естественнонаучного подхода (позитивистского)
3. В чем своеобразие психодинамического подхода к анализу социально-психологической феноменологии?
4. Почему представители психодинамического подхода концентрируются на бессознательной внутренней активности?
5. В чем своеобразие интеракционистского подхода к анализу социально-психологической феноменологии?
6. Почему интеракционисты концентрируются на символической составляющей
7. В чем специфика конструктивистского подхода в социальной психологии?

Занятие по теме 5 Личность как объект социально–психологического анализа: теоретические подходы и направления изучения

Учебные вопросы темы

1. Специфика личностной проблематики в социальной психологии
2. Социально-когнитивно-наученческая традиция в рассмотрении проблематики личности
3. Личность в интеракционистской традиции
4. Социально-конструктивистский подход к изучению личности
5. Представления о личности в отечественной социальной психологии

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Каковы исторические причины изменения представлений о роли и месте категории личности в структуре социально-психологического знания?
2. Каковы отличительные особенности рассмотрения проблематики личности в социально-когнитивно-наученческой традиции?
3. Охарактеризуйте особенности рассмотрения личности в интеракционистской традиции
4. В чем специфика социально-конструктивистского подхода к изучению личности
5. Каковы отличительные особенности рассмотрения проблематики личности в отечественной социально-психологической традиции?
6. Назовите и охарактеризуйте основные социально-психологические проблемы личности.

Вопросы для размышления и обсуждения

1. Проведите сопоставительный анализ изменений представлений о личности в социальной психологии.
2. Проведите сравнительный анализ специфики представления социально-психологической проблематики личности в отечественной и зарубежной психологической литературе

Занятие по теме 6 Самость личности как системообразующая категория социальной психологии

Учебные вопросы темы

1. Понятие самости
2. Теоретические концепции самости
3. Социальная идентичность как существующая концепция самости

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Как соотносятся категории «самость», «эго» и «Я-концепция» друг с другом? в чем они сходны, а в чем различны?
2. Какие компоненты самости выделены в теории Ч.Кули?
3. Что, по мнению Дж. Мида включает интегральное Я или самость?
4. Какие аспекты проприума выделены Г.Олпортом?
5. Как определяется самость в теории К.Г.Юнга?
6. Что входит в репертуар возможных «Я»?

7. Какие функции, по мнению С.Эпштейна выполняет личностная теория реальности?

8. Перечислите схемы, составляющие имплицитную личностную теорию реальности С.Эпштейна.

9. Что представляет собой социальная идентичность человека? Чем она отличается от личностной?

Вопросы для размышления и обсуждения

1. В чем необходимость введения в социальную психологию столь обширной категории, каковой является «самость»?

Практическое задание:

Методика для измерения возможных «Я».

Вам представлены, главным образом, традиционные личностные характеристики. Список расположен в трех столбцах. Вы можете дополнить этот список социальными ролями (например, профессиями), жизненными стилями, характеристиками внешности и способностей, оценочными суждениями со стороны окружающих. Подготовьте четыре таких бланка. В первом отметьте те качества, которые вы *хотели бы* иметь. В следующем бланке укажите характеристики, которые вы *могли бы* иметь; в третьем – качества, которыми вы *обладаете сейчас*; в четвертом – то, каким вы *боитесь* стать.

Характеристика	
дружелюбный	
отзывчивый	
вдумчивый	
недальновидный	
Целеустремленный	
хитрый	
болтливый	
настойчивый	
больной	
волевой	

Характеристика	
терпимый	
педантичный	
завистливый	
усердный	
притворщик	
невезучий	
ответственный	
жизнерадостный	
наглый	
ленивый	

Характеристика	
мечтательный	
честный	
интеллигентный	
презираемый	
аморальный	
замкнутый	
эгоистичный	
одинокий	
заурядный	
небрежный	

После заполнения всех четырех бланков сведите результаты в одну таблицу. Обсудите отношения между различными аспектами Я-концепции. В частности, можно подсчитать коэффициенты корреляции между разными самостями. Если

все студенты в группе использовали единый список характеристик, вы можете объединить данные в один массив и применить методы статистического анализа.

Вопросы:

Почему каждый из аспектов Я-концепции рекомендуется описывать на отдельном бланке? Можете ли вы предложить другие грани Я-концепции, интересные для исследования? Можете ли вы усмотреть закономерности в выборе характеристик разных самостей? В каком случае указывается больше свойств, в каком меньше? Как вы интерпретируете личностные качества, которые выбраны для описания всех предложенных самостей? Что вы можете сказать о диагностическом потенциале возможных «Я»?

Занятие по теме 7 Структура, содержание и особенности формирования Я-концепции

Учебные вопросы темы

- 1 Содержание и структурные компоненты Я-концепции
- 2 Принципы формирования Я-концепции

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Раскройте Ваше понимание Я-концепции личности
2. Сформулируйте основные положения Я концепции Р.Бернса.
3. Как соотносятся друг с другом коннитивный, аффективный и оценочный компоненты Я-концепции?
4. Опишите структуру Я-концепции М.Розенберга и объясните ее компоненты.
5. Как с точки зрения Дж. Мида и Ч. Кули формируется Я-концепция?
6. Какова роль принципа социального сравнения в формировании Я-концепции?
7. Какие функции социального сравнения выделил Л. Фестингер?
8. Раскройте механизм формирования Я-концепции посредством процессов самопрезентации и самоверификации.
9. Как объясняет процесс формирование Я-концепции теория самовосприятия Д.Бема?

Вопросы для размышления и обсуждения

1. Чем обусловлено столь сильное влияние на формирование содержания Я-концепции непосредственного социального окружения человека?
- 2.

Занятие по теме 8 Динамика развития самости и механизмы ее психологической устойчивости

Учебные вопросы темы

- 1 Возрастная динамика Я-концепции
- 2 Устойчивость Я-концепции и механизмы ее поддержания
- 3 Когнитивные стратегии улучшения и защиты образа «Я»

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Выделите возрастные особенности формирования Я-концепции
2. Чем обусловлены изменения в Я-концепции?
3. Какие механизмы психологической защиты обеспечивают устойчивость Я-концепции?
4. Какие когнитивные стратегии способствуют улучшению образа Я?
5. Какие самоудовлетворяющие предубеждения используют люди в целях сохранения позитивного самоотношения?

Занятие по теме 9 Социализация личности

Учебные вопросы темы

- 1 Понятие социализации
2. Теоретические подходы к проблеме социализации
3. Механизмы социализации
4. Институты социализации

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Дайте несколько определений социализации, исходя из понимания ее сущности.
2. В чем сущность социализации личности?
3. Перечислите основные направления социализации
4. Раскройте сущность социализации с позиции бихевиорального подхода
5. Как описывается процесс морального развития в теории Л. Колберга?
6. Какие механизмы социализации выделены в психоаналитической традиции?
7. Перечислите институты социализации и раскройте механизмы их влияния
8. Какие факторы социализации действуют стихийно, а какие целенаправленно?

Вопросы для размышления и обсуждения

1. Что в большей степени предопределяет усвоение и воспроизводство социального опыта человека: стихийное или целенаправленное влияние социализации?
2. Подумайте, какие новые особенности социализации человека могут появиться в XXI веке, исходя из тенденций развития общественной жизни, науки, производства, политики и т. д.?
3. Почему механизмы социализации рассматриваются как относительно сложные способы усвоения социального опыта? В чем заключается их сложность?

Занятие по теме 10. Социально-познавательная активность и ее специфика

Учебные вопросы темы

1. Социальное познание как конструирование человеком представлений о внешнем и внутреннем мире
2. Модели рассмотрения личности как субъекта социально-познавательной активности
3. Основные процессы социального познания: категоризации, прототипы
4. Схема как единица познавательной активности
5. Эвристики как упрощенный способ социального познания
6. Социальный стереотип
7. Социальные репрезентации и особенности их организации

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Что является сферой социального познания?
2. В чем заключаются собственно социальные аспекты социального познания, отличающие его от «просто» познавательной деятельности?
3. Проведите сравнительный анализ подходов к личности как к субъекту социального познания.
4. Охарактеризуйте основные единицы социально–познавательной активности.
5. Приведите примеры использования когнитивных схем в собственной познавательной практике.
6. Обоснуйте иррациональность и адаптивность значения эвристических суждений.
7. В чем своеобразие объяснения социально-познавательной активности с позиции теории социальных репрезентаций?
8. Как проявляется социальное репрезентирование в процессе приобретения нового знания?

Вопросы для размышления и обсуждения

1. Встречались ли Вам ситуации, в которых Вы пользуетесь прототипной точкой зрения, а также обстоятельства, когда Вы пользуетесь категориальными образцами?
2. Когда вы, как правило, бываете уверены в своих суждениях о других людях? Когда Вам кажется, что лучше бы быть менее категоричными?
3. При каких условиях стереотипы оказались бы полезны?
4. Постарайтесь вычлнить наиболее характерные черты известных Вам групп национальных меньшинств. Проанализируйте, какие черты преобладают в сделанных Вами описаниях.
5. Что можно сделать для исправления необоснованных социальных стереотипов?

Задание 1 : Проанализируйте статью Д. Канемана и А. Тверски «О психологии прогнозирования» (Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. — СПб.: Питер, 2001. С. 120–136).

Задание 2 :

Выберите один из сценариев: «Поездка в поезде», «Болезнь», «Празднование дня рождения», «Экзамен», «Свидание». Попробуйте воспроизвести в памяти все основные события этого сценария. Выделите нормативную, с вашей точки зрения, последовательность действий или событий. Отметьте возможные отклонения от этой последовательности. Что в вашем сценарии связано с собственными действиями, что – с намеренными действиями других участников, а что – с происшествиями? Представьте полученный сценарий графически.

После того, как вы кратко запишите или схематически зарисуете весь сценарий, попробуйте определить функции отдельных элементов (поступки, события, предметы). Попробуйте мысленно удалить некоторые элементы и оценить правдоподобность и прототипичность всего сценария.

Обсудите полученные схемы в аудитории. Велика ли индивидуальная изменчивость сценариев? Какое содержание и какую последовательность событий и действий вы считаете нормативными после группового обсуждения? Попробуйте выделить инвариант сценариев и, если возможно, типы событийных схем.

Занятие по теме 11. Формирование и управление впечатлением о личности человека

Учебные вопросы темы

1. Основные направления исследований процесса формирования межличностного восприятия
2. Механизмы и эффекты межличностного восприятия
3. Феномен самопрезентации. Теоретические подходы к исследованию самопрезентации личности.
4. Мотивы самопрезентации.
5. Стратегии и техники самопрезентации.

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Какие психологические особенности наблюдателя влияют на процесс социального познания?
3. Какие психологические особенности прежде всего фиксируются в наблюдаемом в процессе формирования первого впечатления о нем?
4. Какие Вы знаете механизмы социальной перцепции? Охарактеризуйте роль и возможности каждого.
5. Какие механизмы межличностного восприятия искажают образ воспринимаемого человека?
6. Приведите примеры проявления эффектов восприятия.
7. В чем психологическая суть «эффекта ожидания»? Опишите его поведенческие проявления в учебно-воспитательном процессе.

8. Как решается вопрос об искренности субъекта самопрезентации в социальной психологии?

9. Проведите сравнительный анализ подходов к мотивам самопрезентации.

10. По каким критериям выделяются тактики и стратегии самопрезентации в классификации А. Шутц?

11. Какая из тактик управления впечатлениями, выделенных Р. Бэрном, усиление собственной позиции или усиление позиции собеседника является более эффективной?

Вопросы для размышления и обсуждения

1. Выделите механизмы познания людей, которые наиболее часто Вами используются?

2. По каким признакам Вы можете определить, что новый знакомый ведет себя искренне или неискренне, занимается самопрезентацией?

3. Какие техники самоподачи Вы используете для презентации окружающим образа-Я в различных ситуациях?

Задание 1: Прочитайте и проанализируйте статью М. Снайдера «Когда вера создает реальность: самоподтверждающее влияние первых впечатлений на социальное взаимодействие» (Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер, 2001. – С. 140–148).

Занятие по теме 12 Межличностная аттракция и близкие отношения

Учебные вопросы темы

1. Понятие межличностной аттракции и ее теоретические объяснения

2. Факторы, детерминирующие межличностную аттракцию

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Что такое межличностная аттракция?

2. Какие теоретические подходы сложились в социальной психологии к проблеме аттракции и в чем заключаются их особенности и отличия?

3. Охарактеризуйте механизмы возникновения аттракции

4. Назовите основные факторы межличностной аттракции

5. Объясните действие физической привлекательности на возникновение аттракции

6. Чем можно объяснить влияние сходства установок на межличностную аттракцию?

7. Раскройте смысл эффекта простой экспозиции (Р.Зайонц).

Занятие по теме 13 Социальное объяснение и его специфика. Атрибутирование и атрибутивная терапия

Учебные вопросы темы

1. Понятие каузальной атрибуции, теоретические подходы к процессу атрибутирования
2. Ошибки и тенденциозности в процессе атрибуции и их источники
3. Стиль атрибутирования и особенности его диагностики
4. Атрибутивная терапия

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. В чем своеобразие атрибутивного подхода к объяснению социально–психологической феноменологии?
2. Для чего Ф. Хайдер вводит теоретическую модель «человека как наивного ученого»?
3. Что означает корреспондирующий вывод Джонса и Дэвиса?
4. В чем заключается своеобразие ковариационного подхода к атрибутированию Г. Келли?
5. Что обуславливает формирование наученной беспомощности?
6. Какие стратегии преодоления наученной беспомощности используются в психокоррекционной работе и в чем заключается их своеобразие?
7. В чем заключается смысл атрибутивной терапии?
8. Какие сложности присущи процессу атрибутивной терапии и с чем они связаны?

Вопросы для размышления и обсуждения

В русских народных сказках описывается влияние на героя «приворотного зелья». В инструкции по применению указывается, что после употребления зелья герой влюбится в первую встретившуюся ему девушку. Объясните механизм действия приворотного зелья, используя понятие фундаментальной ошибки каузальной атрибуции.

Задание 1: Проанализируйте статью Эдварда Э. Джонса и Ричарда Э. Нисбета «Действующее лицо и наблюдатель: различия в восприятии причин поведения» (Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер, 2001. – С. 149–163).

Задание 2: Ознакомьтесь с исследованиями К. Двек по атрибуции учебных успехов и неудач в школе (Росса Л., Нисбет Р. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии. – М., 1999) и разработайте программу «атрибутивного реструктурирования» учебных неудач студентов.

Занятие по теме 14 Аттitudы: определение, функции и проявления

Учебные вопросы темы

- 1 Аттitudы: определение и концептуальные особенности
- 2 Социальная установка как функциональная система
- 3 Измерение социальной установки

4 Влияние аттитюда на поведение и опосредующие факторы

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Охарактеризуйте трехкомпонентную и одномерную модели структуры установки
2. В чем преимущества и невыгодность измерений установок, основанных на самоотчете, и измерений иного вида, например, физиологические признаки?
3. Какое место занимает теория когнитивного диссонанса в нашем понимании функций установок?
4. Какие функции выполняют установки индивида? Приведите примеры для каждой функции установок.
5. Назовите причины рассогласования аттитюда и поведения
6. Какие современные модели установки разъясняют процессы связи аттитюда и поведения?

Вопросы для размышления и обсуждения

1. Опишите собственную систему установок относительно какого-либо значимого для вас объекта. Определите каждый из пяти компонентов и объясните, каким образом эта установка может сыграть позитивную роль в формировании образа вашего «Я».

Занятие по теме 15 Изменение аттитюдов (убеждающее воздействие)

Учебные вопросы темы

1. Общие принципы формирования установок
2. Информационно - перерабатывающие модели убеждения К. Ховланда и У. Мак-Гуайра.
3. Теория социальных суждений (ТСС) М. Шерифа и К. Ховланда
4. Двухпроцессные модели убеждения: модель уточнения вероятности и эвристически – систематическая модель
5. Факторы эффективности убеждающего воздействия
6. Сопrotивление убеждению: психологическое прививание

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. В соответствии с какими принципами формируются социальные установки?
2. При каких условиях воспроизводятся аргументы сообщения, связанные с изменением установки?
3. В чем сходства и различия между моделью уточнения вероятности и эвристически – систематической моделью?
4. Объясните, как двухпроцессные модели формирования убеждений описывают отношения между качеством аргументации, источниками информации, мотивацией и возможностями переработки
5. Какие характеристики источника информации влияют на эффективность убеждения?

6. Какие особенности реципиента необходимо учитывать при оказании на него психологического влияния?

7. Что означает психологическое прививание и как оно осуществляется?

Вопросы для размышления и обсуждения

1. Перечислите причины, по которым общественные кампании в защиту здорового образа жизни достигли успеха, и миллионы людей решили бросить либо не начинать курить.

Какие контраргументы нашлись у рекламистов для каждой из указанных причин?

Как вам кажется, почему эти доводы эффективно воздействуют на одних людей и не срабатывают в других случаях?

Практическое задание 1: Спланируйте акцию по сдаче крови, используя принципы классического, инструментального обусловливания и социального научения.

Практическое задание 2: Представьте, что перед Вами стоит задача составить и подготовить к публикации сообщение, которое призывает студентов бросить курить. Опишите, как будет строиться ваше сообщение, Кто донесет его до людей? Какие психологические законы и процессы необходимо учитывать при его составлении? Кто наиболее заинтересуется этим сообщением? Какие средства массовой информации и какое «сопровождение» следует использовать и почему?

Занятие по теме 16 Влияние поведения на установки и его теоретические объяснения

Учебные вопросы темы

1 Контрустановочное поведение и изменение установки

2 Проустановочное поведение и изменение установки

3 Теория управления впечатлением (самопрезентации)

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. При каких условиях поведение, противоречащее установке, может привести к ее изменению?

2. Каковы условия возникновения когнитивного диссонанса?

3. В чем суть эффекта недостаточного оправдания?

4. Сравните различные теоретические интерпретации изменения установки в результате контрустановочного поведения

5. Объясните суть эффекта сверхоправдания.

3. Обсудите преимущества и недостатки убеждения по сравнению с изменением, вызванным стимуляцией, как стратегии изменения установки и поведения.

Вопросы для размышления и обсуждения

1. Вспомните событие из собственной жизни, когда, по вашему мнению, самоатрибуция послужила причиной изменения вашей установки или заставила вас эмоционально отреагировать на произошедшее. Объясните, почему вы так считаете, и опишите ситуативные факторы и личностные условия (ваше внутреннее состояние), которые способствовали «включению» процесса самоатрибуции.

2. При каких условиях за противоречащим установкам поведением следуют изменения установок? Почему эти условия играют столь важную роль с точки зрения теории когнитивного диссонанса?

3. В эксперименте Леона Фестингера и Мэррил Карлсмит испытуемым приходилось в ходе эксперимента выполнять бессмысленное задание: перекладывать в течение часа катушки с подноса на стол и обратно со стола на поднос. После того, как одни участники эксперимента «отрабатывали» свою долю бессмыслицы, их просили, чтобы они сказали другим студентам, ожидавшим своей очереди для участия в эксперименте, что это исследование очень полезное, поучительное и в высшей степени интересное. Причем, одним за обман платили по доллару, другим — по 20. Позднее в вопросниках об отношении к эксперименту каждый участник, за плату обманывавший других, выражал свое отношение к исследованию. Л. Фестингер и М. Карлсмит установили, что группы испытуемых (те, которым платили по 1 доллару за ложь, и те, которые получали по 20 долларов) по-разному оценивали эксперимент. В одной группе участники сочли эксперимент более интересным. Какая это была группа? Аргументируйте свой ответ с позиции теории когнитивного диссонанса.

Практическое задание. Используя принципы атрибуции, самоубеждения и диссонанса, наметьте программу, с помощью которой можно добиться, чтобы старшеклассники, в данный момент не интересующиеся учебой, а) старательнее работали над учебными заданиями и б) полюбили ходить в школу и находиться в ней.

Практическое задание 2. Спланируйте в своем вузе акцию, призванную увеличить количество студентов-доноров. Проанализируйте причины нежелания людей сдавать кровь, способы преодоления их сопротивления и порекомендуйте ряд методов для их убеждения, основанных на законах действия диссонанса.

Занятие по теме 17 Межличностное взаимодействие: теоретические подходы

Учебные вопросы темы

- 1 Модель взаимозависимости Г.Келли и Дж.Тибо.
- 2 Анализ взаимодействия Р. Бейлса.
- 3 Анализ взаимодействия в рамках транзактного анализа Э. Берна
- 4 Интеракционизм, этогенетический подход Р. Харре

Вопросы для самоконтроля и повторения

- 1 В чем отличие бихевиорального подхода к межличностному взаимодействию от интеракционистского?
- 2.
3. Какие Эго-состояния выделяются Э.Берном в структуре личности?
4. Что составляет содержание каждого состояния «Я»
5. Какие виды транзакций лежат в основе конфликтного взаимодействия?
6. Какие виды транзакций являются основой игр?
7. Назовите типичные социальные ситуации, в которых чаще всего разворачиваются отношения между людьми (по Аргайлу).
8. Как называется методический прием для изучения типов контроля и исходов, разработанный Д. Тибо и Г. Келли?
9. Каково практическое приложение матрицы исходов, разработанной Д. Тибо и Г. Келли?

Практическое задание 1:

Составьте диалоги и приведите примеры реакций из различных Эго- состояний

Практическое задание 2:

Отреагируйте на данные ситуации из состояния «Я-взрослый»

«Ваш коллега попросил у вас на несколько дней ценные рабочие материалы — «посмотреть». Вернул только через неделю и в очень неприглядном, местах — не читабельном» виде. И тут вы ему говорите...»

«В магазине вы покупаете кусочек мяса. К собственноручно вами выбранному куску продавец добавляет неаппетитный довесок «для собачки». И тут вы ему говорите...»

«Вы — страстный селекционер, выращиваете на даче редкие сорта тюльпанов (купили луковицы за приличные деньги). У соседки, с которой у вас нормальные отношения, — спаниель. Однажды утром вы выходите во двор и

видите, что грядка с тюльпанами изрыта наглыми собачьими лапами. И тут вы соседке говорите...»

Занятие по теме 18 Межличностное взаимодействие как общение

Учебные вопросы темы

1. Категория общение в отечественной социальной психологии
2. Виды межличностного общения
3. Специфические особенности межличностной коммуникации
4. Уровни передачи информации (вербальный и невербальный)

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Какие ключевые признаки содержатся в определении общения?
2. Перечислите функции общения, попробуйте самостоятельно подобрать примеры, раскрывающие смысл каждой из них.
3. Какие виды межличностного общения Вы знаете? Назовите цель и специфические черты каждого вида.
4. В чем состоит сходство императивного и манипулятивного общения? Чем они принципиально отличаются от диалога?
5. Охарактеризуйте гуманистический тип межличностного общения.
6. Назовите особенности межличностной коммуникации
7. Какую роль в процессе общения выполняет механизм обратной связи?
8. В чем психологический смысл коммуникативных барьеров?
9. Приведите примеры различных коммуникативных барьеров.
10. Как взаимосвязаны невербальная и вербальная коммуникация?
11. Какие основные функции в межличностном общении выполняет невербальная коммуникация?
12. Перечислите важнейшие невербальные средства передачи информации партнеру по общению

Вопросы для размышления и обсуждения:

Используя книгу Е. Мелибруды «Я-Ты-Мы» (М.: Прогресс, 1986) и статью М. Хазановой в книге «Общение и диалог в практике обучения, воспитания и психологической консультации» проанализируйте проблему выражения чувств партнерами по общению и ответьте на вопросы:

1. Нужно ли скрывать от партнера по общению свои истинные чувства? Почему?
2. Какие существуют способы выражения чувств? Отметьте наиболее эффективные. Почему именно они?
3. Каковы принципы эффективной передачи обратной связи и критических замечаний партнеру по общению?

Занятие по теме 19 Малая группа как объект социально-психологического анализа

Учебные вопросы темы

1 Понятие малой группы

2 Основные теоретические направления в исследовании малых групп.

3 Структурные характеристики малой группы

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Дайте определение малой социальной группы

2. Чем отличаются группы членства и референтные группы?

3. Назовите функции референтных группы?

4. В чем различие формальной и неформальной групп?

5. Перечислите основные параметры анализа группы.

6. Что подразумевается под социометрической структурой малой группы? Каковы ее важнейшие характеристики?

7. Какие типы коммуникативных сетей Вам известны? Охарактеризуйте каждый из них.

8. Какие эмпирические методы исследования малых групп Вам известны?

Практическое задание: проведите социометрическое исследование школьного класса, проанализируйте его статусную структуру, систему взаимных выборов, наличие микрогрупп и отношения между ними.

Занятие по теме 20 Процесс группового функционирования

Учебные вопросы темы

1 Понятие групповой динамики и ее механизмы

2 Модели развития малой группы

3 Нормативное поведение в группе

4 Групповая сплоченность: сущность, проявление и особенности измерения

5 Понятие группового решения. Роль групповой дискуссии в принятии группового решения.

6 Эффекты внутригруппового взаимодействия

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Какие динамические модели структуры малой группы вам известны и в чем их принципиальное отличие?

2. Перечислите основные процессы, происходящие в малой группе, и кратко охарактеризуйте каждый из них

3. Опишите основные стадии, которые проходит в своем развитии малая группа в теории А.В.Петровского

4. В чем психологический смысл конформного поведения?

5. Разведите понятия «конформизм» и «конформность».

6. Назовите основные причины конформизма?
7. От каких факторов зависит уровень конформности человека?
8. Опишите, в чем проявляется конформное поведение молодежи? Приведите конкретные примеры.
9. Перечислите механизмы групповой динамики, как Вы думаете, какой из этих механизмов играет большую роль в развитии студенческой группы?
10. Перечислите основные закономерности групповой дискуссии?
11. Раскройте смысл эффекта социальной фасилитации?
12. В чем суть эффекта социальной лености, каковы способы ее снижения?
13. Объясните причины «сдвига к риску».
14. Перечислите признаки огруппления мышления.
15. Опишите негативные последствия «огруппленного» мышления.
16. Раскройте причины «огруппленного» мышления и способы его предотвращения.
17. Дайте определение эффекту групповой поляризации.

Занятие по теме 21 Феномены управления групповым процессом

Учебные вопросы темы

- 1 Структура психологической власти в малой группе
- 2 Феномен лидерства
- 3 Руководство как феномен влияния: формы власти.
- 4 Стиль руководства и эффективность групповой деятельности.

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Определите роль структуры социальной власти в группе.
2. Назовите отличие руководства и лидерства.
3. Как Вы можете определить феномен лидерства? В чем отличие лидера и «звезды»?
4. Кто становится лидером с точки зрения теории черт?
5. Как объясняет происхождение лидерства ситуационная теория?
6. Какие типы лидеров Вам известны?
7. Охарактеризуйте феномен руководства малой группой
8. Какие механизмы влияния есть у руководителя?
9. Перечислите формы власти руководителя
10. Дайте сравнительную характеристику директивной и кооперативной модели руководства. Назовите преимущества и недостатки каждой из них.
11. Как связаны стиль руководства и эффективность групповой деятельности?
12. Целесообразно ли объединение в одном лице руководителя и неформального лидера?

Занятие по теме 22 Большие группы и массы как объект социально-психологического анализа

Учебные вопросы темы

1. Общая характеристика больших социальных групп
2. Стихийные группы, их виды и особенности
3. Теоретические подходы к объяснению феномена поведения человека в толпе

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Что является основным критерием отнесения образования людей к большой группе?
2. Какие виды групп больших групп выделяют в социальной психологии?
3. Какие образования относят к организованным группам?
4. Какие группы называют стихийными? Чем они отличаются между собой?
5. Каковы основные свойства аудитории?
6. Что такое толпа, каковы ее основные признаки?
7. Какие критерии полагаются в основание классификации толпы?
8. Какие разновидности толпы Вам известны и в чем их отличия?
9. Охарактеризуйте основные механизмы психического воздействия, определяющие процессы в больших группах.
10. Каковы основные теоретические подходы к психологическому объяснению феномена толпы и в чем их принципиальные отличия?
11. Что такое циркулярная реакция? Каковы особенности проявления циркулярной реакции?
12. Какие стадии развития толпы выделяются и каковы условия перехода с одной из них на другую?

Вопросы для размышления и обсуждения:

1. Приведите примеры поведения людей в толпе, свидетелем которого вы были.
2. Какие из разновидностей толпы представляют наибольшую опасность и почему?
3. Какие условия порождают изменения в поведении людей в толпе?
4. Подумайте, почему люди теряют контроль над собой в толпе.
5. Опишите, какие трансформации могут происходить с толпой.
6. Изучите основные особенности проявления циркулярной реакции в поведении людей в толпе?

Занятие по теме 23 Массовидные социально-психологические процессы и явления

Учебные вопросы темы

- 1 Массовые информационные процессы как объект социально-психологического анализа

2 Стихийные процессы передачи информации: слухи

3 Паника и ее психологические особенности

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. В чем заключается специфика массовой коммуникации?
2. Какие социализирующие функции массовой коммуникации Вы знаете?
3. Охарактеризуйте социально-психологические функции массовой коммуникации.
4. В чем специфика коммуникативного процесса?
5. Какие социальные условия являются благоприятными и для возникновения слухов и больших группах?
6. В чем состоят основные функции слухов?
7. Какие типы слухов существуют и в чем их особенности?
8. Какими способами осуществляется профилактика слухов а больших группах?
9. Что характеризует панику как социально-психологическое явление?
10. Какие социальные условия способствуют возникновению паники в больших социальных группах?
11. Охарактеризуйте этапы возникновения и развития паники.
12. Что предрасполагает к возникновению панических состояний людей?
13. Какие существуют способы предотвращения и прекращения паники

Занятие по теме 24 Просоциальное поведение

Учебные вопросы темы

1. Феномен просоциального поведения и мотивы альтруизма.
2. Теоретические подходы к анализу феномена просоциального поведения
3. Психологические детерминанты развития альтруистического поведения: ситуативные и личностные
4. Формирование мотивации к просоциальному поведению.

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Перечислите мотивы просоциального поведения, с точки зрения теории социального обмена.
2. Как объясняет альтруизм гипотеза сопереживания—альтруизма?
3. На соблюдение каких норм ориентировано оказание помощи?
 4. В чем видит причину альтруизма модель генетического детерминизма?
 5. Назовите ситуационные факторы, способствующие оказанию помощи.
 6. В чем суть «эффекта очевидца»?
 7. Каковы характеристики просоциальной личности?
 8. Укажите пути формирования просоциального поведения.

Вопросы для размышления и обсуждения:

1. Мотивы просоциального поведения являются эгоистическими или альтруистическими?
2. Как Вы объясните тот факт, что просоциальное поведение редуцируется, если нарушается личный стандарт справедливости?
3. Какие ситуационные факторы усиливают или ослабляют просоциальное поведение, осуществляемое в соответствии с нормой социальной ответственности?
4. Возможно ли уменьшить диффузию ответственности, часто наблюдаемую в чрезвычайных ситуациях?
5. Возможно ли сочетать различные объяснения просоциального поведения для прогнозирования оказания помощи, или же эти подходы взаимно исключают друг друга?

Практическое задание. Существует много способов оценки распространенности просоциального или альтруистического поведения в обществе, в том числе непосредственное наблюдение и интервью. В обществе, которое так сильно зависит от средств массовой информации, одним из весьма эффективных способов изучения распространенности просоциального поведения и ее сравнения с распространенностью антисоциального поведения является изучение освещения этого поведения в программах новостей.

Проанализируйте содержание ваших любимых телевизионных выпусков новостей в течение одной недели и запишите число сообщений о просоциальных и антисоциальных событиях, а также число нейтральных событий. Включайте в графу просоциальных событий добрые поступки, оказание помощи, награды, благотворительные пожертвования и рассказы об успехах. К

категории антисоциальных новостей относите сообщения о войнах, убийствах, изнасилованиях, актах вандализма и словесных нападках. Нейтральные новости будут включать в себя биржевые отчеты, прогнозы погоды, спортивные результаты, сообщения о новых законах или ценах на продукты питания и тому подобную информацию. Подробно описывайте эти пункты, особенно те из них, которые нельзя однозначно отнести к какой-либо категории, чтобы их можно было потом обсудить на занятиях.

Проанализируйте:

1. Сколько вы насчитали просоциальных событий? Антисоциальных? Нейтральных?
2. Какие выводы можно сделать из ваших результатов?
3. Отражает ли частота сообщений о просоциальных событиях в программах новостей их истинную частоту в реальной жизни?

Занятие по теме 25: Агрессивное поведение.

Учебные вопросы темы

- 1 Понятие агрессии
- 2 Психологические теории возникновения агрессивности
- 3 Снижение агрессии

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Выделите наиболее характерные признаки агрессивного поведения
2. Охарактеризуйте основные типы агрессивного поведения
3. В чем причина агрессии с точки зрения психоаналитического подхода?
4. Раскройте происхождение агрессии на примере фрустрационной теории?

Вопросы для размышления и обсуждения:

- В чем причины воздействия сцен насилия в СМИ на агрессию?
В чем причина агрессивного поведения различного рода фанов?
Какова роль общества и семьи в снижении агрессии?

Практическое задание. ПРИМЕРЫ ТЕЛЕВИЗИОННОГО НАСИЛИЯ

Многие социальные комментаторы отмечают, что телевидение оказывает огромное влияние на нашу жизнь. По оценкам, в 96% американских семей есть телевизоры. Для семей с маленькими детьми эта доля еще выше и достигает 99%. Статистика говорит о том, что эти телевизоры находятся во включенном состоянии в среднем в течение 6 часов в сутки и что маленькие дети относятся к категории самых заядлых телезрителей. Некоторые критики заявляют, что мультфильмы, которые специально предназначены для детей, относятся к телепередачам, в которых показывают больше всего насилия. Насколько верно это утверждение? Выполняя это задание, вы будете собирать некоторые данные, относящиеся к этому вопросу. Вам надо посвятить три часа времени «прайм-тайм» просмотру телепередач — отведите по одному часу на передачи каждого из трех видов: а) детские мультфильмы; б) детские передачи, но *не* мультфильмы; в) передачи для взрослых. «Прайм-тайм» для детей — это обычно утреннее время, особенно по субботам, а «прайм-тайм» для взрослых — вечернее время, обычно после 21 часа. При просмотре передач регистрируйте *количество* показанных в них актов насилия каждого типа. Количество актов насилия, в которых: 1) жертвы явно испытывают боль; 2) насилие остается безнаказанным; 3) акты насилия совершает «плохой парень»; б) акты насилия совершает «хороший парень». Общее количество актов насилия.

1. Кратко опишите передачи, которые вы смотрели в каждой из трех категорий (укажите дату и время):

Детские мультфильмы;

Детские передачи (не мультфильмы);

Передачи для взрослых.

2. Обобщите свои наблюдения. Какие вы заметили примеры, касающиеся присутствия или отсутствия насилия в передачах или типов демонстрируемого насилия? Были ли различия в количестве показанного насилия между мультфильмами и двумя другими видами передач (не мультфильмами)? Были ли различия по этому же показателю между детскими передачами (как мультфильмами, так и не мультфильмами) и передачами для взрослых?

3. Обсудите вашу интерпретацию этих примеров. Что бы вы могли ответить людям, которых беспокоит насилие в телепередачах?

Занятие по теме 26: Социальные предубеждения

Учебные вопросы темы:

1. Природа социальных предубеждений и формы их проявления.
2. Теоретические объяснения предубеждений и дискриминации.
3. Преодоление социальных предубеждений

Вопросы для самоконтроля и повторения:

1. Дайте определение понятия «предубеждение»
2. Какие теоретические подходы к исследованию предубеждений вам известны?
3. Назовите характеристики авторитарной личности
4. Посредством каких механизмов происходит процесс усвоения предубеждений согласно теории социального научения?
5. Как объясняется возникновение предубеждений в концепции фрустрации и агрессии Н. Миллера и Дж. Долларда?
6. Какие эмпирические исследования межгруппового взаимодействия Вам известны и в чем заключаются их особенности?
7. В чем истоки межгрупповой враждебности с точки зрения теории реалистического (прагматического) конфликта Д. Кэмпбелла?
8. В чем заключается проявление этноцентризма в отношениях между представителями разных этнических групп?
9. В чем заключается сущность внутригруппового фаворитизма?
10. Каким образом можно снизить эффект межгрупповой дискриминации в отношениях между группами?
11. Какое объяснение феномена дискриминации в экспериментах с минимальными внутригрупповыми связями является наиболее приемлемым?
12. Охарактеризуйте вклад теории социальной идентичности в понимание межгруппового поведения групп, обладающих различным статусом.
13. Какие способы ослабления конфликта между группами являются наиболее перспективными?

Задание 1 : Проанализируйте статью Роберт С. Бэрн, Мэри Л. Берджис, Чуан Фен Као «Выявление и осуждение предрассудков: замечаем ли мы проявления сексизма у женщин?» (Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. — СПб.: Питер, 2001. — С. 182–199).

Задание 2 : Проанализируйте статью Джудит Родин и Эллен Лангер «Ярлыки старения» (Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. — СПб.: Питер, 2001. — С. 327–344).

Задание 2 : Проанализируйте статью Карл О. Уорд, Марк П. Занна, Джоэл Купер «Невербальные способы передачи самоисполняющихся пророчеств при

межрасовом взаимодействии» (Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. — СПб.: Питер, 2001. — С. 345–361).

Практическое задание: Гендерные стереотипы в средствах массовой информации.

Многое из того, что мы узнаем о мужчинах и женщинах, зависит от того, какими мы видим их по телевизору и в кино, на страницах газет и журналов. Как средства массовой информации изображают мужчин и женщин? На этот вопрос вы и попытаетесь ответить, выполняя данное задание.

Выберите какое-нибудь средство массовой информации — свою любимую газету, журнал, телепрограмму (новости, сериал, мультфильмы, музыкальные видеоклипы), радиопрограмму (новости, народная музыка, рок-музыка и т. п.). Решите, какую выборку вы возьмете для своего исследования (неделя, семь номеров, десять часов и т. п.) и какой именно материал вы собираетесь наблюдать. Записывайте релевантные данные.

1. Каким источником вы воспользовались (тип носителя информации)?
2. Что вы смотрели (рекламу, мультфильмы и т. п.)?
3. Как вы собирали данные? (В какое время? Как часто? И т. п.). Что именно вы наблюдали? (Какую телевизионную программу? В течение скольких часов? Какой журнал вы читали? Сколько номеров?)
4. Какие темы, имеющие отношение к гендерным вопросам, вы обнаружили?

Занятие по теме 27 Прикладные социально-психологические исследования: специфика, направления, практические приложения

Учебные вопросы темы:

- 1 Статус прикладного исследования в современной науке
- 2 Специфика прикладного исследования в социальной психологии
- 3 Основные направления прикладных исследований

Вопросы для самоконтроля и повторения:

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

Задание 1: Проанализируйте статью Шелли Э. Тейлор «Социальное познание и здоровье» (Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер, 2001. – С. 487–504).

Задание 2: Проанализируйте статью ГэриЛ. Уэллс и Элизабет Луус...

«Полицейские опознания как эксперименты: социальная методология как основа для правильного проведения опознаний» (Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер, 2001. – С. 505–520).

Практическое задание 1. АГЕНТ СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Представьте себе, что вы профессиональный агент изменений и вас наняли на работу, которая заключается в том, чтобы внести изменения в одну из следующих областей:

А. Добиться того, чтобы люди прекратили дискриминацию против конкретной группы меньшинства (например, нанимали на работу больше людей, принадлежащих к этой группе, или изменили свое отношение к этой группе).

Б. Добиться того, чтобы люди приняли какое-либо поведение, способствующее сохранению окружающей среды (например, сократили потребление бензина или подвергали отходы вторичной обработке).

В. Убедить людей голосовать за определенного политика, который в данный момент по данным опросов общественного мнения сильно отстает в популярности.

Г. Какая-либо другая проблема, выбранная вами или вашим преподавателем.

Ответьте на приведенные ниже вопросы, предполагая, что у вас имеется доступ к достаточному количеству денег или ресурсов, необходимых для проведения идеальной кампании по осуществлению выбранного вами изменения. В своей работе укажите, каковы будут ваши конкретные цели, а затем

наметьте шаги, которые вы предпримете для их достижения. Там, где это необходимо, приведите теоретические принципы (следование примеру, подкрепление, диссонанс, реактивное сопротивление и т. д.), которые вы используете при разработке своей методики изменений.

1. Какую из проблемных областей вы выбрали для своей работы?

2. Перечислите конкретные цели, которые вы ставите перед своей программой изменений. Другими словами, какое реальное поведение людей будет свидетельствовать о том, что в результате ваших усилий произошли изменения (например, более положительные результаты анкетирования по шкале установок, снижение количества поездок на автомобиле)?

3. Какие методы вы будете использовать, чтобы добиться изменений, перечисленных в пункте 2? Приведите конкретные примеры, например, как будут выглядеть ваши агитационные плакаты, что вы будете говорить людям, проводя кампанию посещения на дому, или какие вы будете использовать стимулы или вознаграждения?

4. На каких теоретических принципах основывается ваша методика? Например, если вы будете выдавать по пять центов всем, кто сдает стеклянные

или пластиковые бутылки в переработку, то ваш метод будет основан на принципе подкрепления.

5. Как вы узнаете о том, что ваша программа изменения поведения привела к успеху? То есть как вы будете оценивать фактические изменения в поведении, которые перечислены в пункте 2?

Практическое задание 2. АСПЕКТЫ ОБЕЗЛИЧИВАНИЯ

Почти все мы переживали когда-нибудь опыт контакта с какой-либо большой организацией, такой как больница, школа, агентство по оказанию услуг или военная часть. Попав в такую организацию, мы чувствуем себя не людьми, а номерами или объектами. Короче говоря, мы чувствуем себя обезличенными. Какие факторы участвуют в создании этого ощущения обезличенности? Вспомните один из случаев в своей жизни, когда вы, попав в такую организацию, переживали ощущение обезличенности, и попытайтесь как можно конкретнее определить, почему вы испытывали такое чувство.

1. Кратко опишите организацию, где вы испытывали ощущение обезличенности.

2. Какой вклад в обезличивание внесли *материальные* аспекты этой организации (например, одинаковое для всех оборудование или форменная одежда; длинные коридоры, где находятся кабинеты, в которых сидят люди, не общающиеся с другими людьми)?

3. Какую роль в вашем обезличивании сыграли *процедурные* аспекты организаций (например, правила, предписывающие, что вы должны говорить или делать, длительное ожидание в очереди)?

4. Как повлияли на ваше обезличивание *межличностные* аспекты организации (например, отсутствие зрительного контакта при общении, использование стандартной формы письменных обращений)?

5. Какие изменения вы порекомендовали бы внести, чтобы уменьшить ощущение обезличенности, испытываемое клиентами или пациентами организации?

РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

Тестовые задания для текущего контроля знаний

1. Отрасль психологического знания, изучающая закономерности общения и деятельности людей, включенных в разнообразные социальные группы, а также психологические характеристики этих групп, называется

- А) педагогическая психология
- Б) социальная психология
- В) психология развития
- Г) дифференциальная психология

2. Официальной датой оформления социальной психологии как самостоятельной области знания считается:

- А) 1879 – время открытия экспериментальной психологической лаборатории в Лейпциге
- Б) 1874 – время открытия центра понимания устной речи
- В) 1920 – время опубликования 10-томника «Психология народов»
- Г) 1908 – время опубликования учебников «Введение в социальную психологию» и «Социальная психология»

3. На стыке каких наук возникла социальная психология:

- А) психологии и социологии;
- Б) философии и социологии;
- В) философии и психологии;
- Г) психологии масс и философии.

4. Научными предпосылками зарождения социальной психологии как самостоятельной науки являются:

- А) развитие языкознания
- Б) развитие криминологии
- В) развитие антропологии
- Г) все ответы верны

5. Автор первого зарубежного учебника по социальной психологии (1908 г):

- А) В. Меде
- Б) Дж. Морено
- В) У. Мак-Дугалл
- Г) Г. Олпорт

6. К предшественникам современной социальной психологии относятся:

- А) психология народов
- Б) психология познания
- В) психология масс
- Г) психология бессознательного

7. В концепции инстинктов социального поведения утверждается, что:

- А) основу социального поведения человека составляют инстинкты
- Б) людей вместе (в обществе) удерживает стадный инстинкт
- В) инстинкты у человека преобразуются в определенные чувства
- Г) все ответы верны

8. В какой современной концепции воплощена идея Г. Тарда о подражании как механизме социального поведения?

- А) теория самоактуализации А. Маслоу
- Б) теория социального научения А. Бандуры
- В) теория когнитивного диссонанса Л.Фестингера
- Г) теория социальной идентичности Г. Тэшфела

9. В чьих социально-психологических концепциях реализованы идеи психологии гедонизма

- А) З.Фрейд (принцип удовольствия)
- Б) А.Адлер (стремление к власти)
- В) Б.Скиннер (принцип позитивного подкрепления)
- Г) все ответы верны

10. Значение психологии народов заключается в том, что:

- А) обосновывается существование коллективной психики и сознания, не сводимых к индивидуальному сознанию
- Б) поставлен вопрос о взаимоотношении массы и элит общества
- В) социальное поведение интерпретируется как спонтанное движение к цели
- Г) показано существование феноменов, которые порождены не индивидуальным, а коллективным сознанием

11. Непосредственными создателями психологии масс были:

- А) М. Лазарус, Г. Штейнталь
- Б) С. Сигеле и Г. Лебон
- В) В. Мак-Дугалл
- Г) Г. Тард

12. Концепция психологии масс содержит в себе важные социально-психологические закономерности:

- А) взаимодействия людей в толпе
- Б) отношений масс и элиты
- В) влияния массовой культуры на общественное и индивидуальное сознание
- Г) все ответы неверны

13. Какими чертами, по мнению Г. Лебона, характеризуется поведение человека в толпе:

- А) обезличивание
- Б) утрата личной ответственности
- В) преобладание чувств над интеллектом
- Г) все ответы верны

14. Кто является родоначальником позитивизма?

- А) Дж. Герген
- Б) О. Конт
- В) Б. Шленкер
- Г) Б. Скиннер

15. Основными принципами позитивизма являются:

- А) наука – совокупность знаний, основанных на наблюдении
- Б) эксперимент адекватен для изучения простых явлений
- В) идеал науки – математика
- Г) все ответы верны

16. Методологической основой экспериментальной социальной психологии является:

- А) экзистенциальная философия
- Б) позитивизм
- В) конструктивизм
- Г) когнитивизм

17. К отличительным особенностям социально-психологического эксперимента относится:

- А) введение испытуемых в заблуждение
- Б) использование правдоподобного сценария
- В) участие сообщника экспериментатора
- Г) все ответы верны

18. Кому из отечественных ученых принадлежит социально- психологическая концепция массовых социальных движений

- А) П.Л. Лаврову
- Б) Н. И. Карееву
- В) М.М. Ковалевскому
- Г) Н.К. Михайловскому

19. В структуре предмета социальной психологии выделяют следующие аспекты:

- А) личность в группе и общении
- Б) общение
- В) социальные группы
- Г) все ответы верны

20. В дискуссии о предмете социальной психологии, которая развернулась в России в 20-е годы XX века активное участие приняли:

- А) В.Н.Мясищев, А.Г.Ковалев, Б.Д.Парыгин
- Б) Л.С.Выготский, А.Р.Лурия, В.М.Бехтерев
- В) В.А.Артемов, Б.Д.Парыгин, А.Г.Ковалев
- Г) Г.И.Челпанов, В.А.Артемов, К.Н.Корнилов

21. Кто из российских ученых провел первые социально-психологические эксперименты

- А) В.М. Бехтерев
- Б) М.В. Ланге
- В) В.А.Артемов
- Г) К.Н.Корнилов

22. Центральной идеей бихевиоризма в социальной психологии является:

- А) идея подкрепления
- Б) идея наказания
- В) идея поощрения
- Г) идея неизбежности влияния

23. В рамках психоаналитического направления в социальной психологии утверждается, что основным источником активности индивида является:

- А) социальные стимулы, порождаемые другими индивидами
- Б) образы ситуации, возникающие у индивида
- В) стремление снять внутреннее напряжение за счет удовлетворения первичных потребностей
- Г) стремление увеличить напряжение за счет фрустрации первичных потребностей

24. В рамках интеракционизма коммуникация рассматривается прежде всего как:

- А) обмен транзакциями между индивидами
- Б) согласование поведения индивидов в группе
- В) ценностный обмен
- Г) совместное принятие решения в группе

25. К когнитивистскому направлению в социальной психологии относятся:

- А) теория сбалансированных структур Ф.Хайдера
- Б) теория конгруэнтности Ч.Осгуда и П.Танненбаума
- В) теория когнитивного диссонанса Л.Фестингера
- Г) верны все ответы

26. Источник социального поведения индивида усматривается сторонниками гуманистической психологии в:

- А) стремлении личности к совершенству
- Б) стремлении индивида к редукации напряжения
- В) игнорировании биологических потребностей
- Г) игнорировании социального давления

27. Точки зрения о том, что самосознание индивида – это результат социального взаимодействия, в ходе которого человек приучается смотреть на себя как на объект, придерживался

- А) Г.Келли
- Б) Дж. Мид
- В) Г. Олпорт
- Г) все ответы не верны

28. Сторонниками бихевиоризма самость рассматривается как

- А) мотивационный феномен, основу которого составляют влечения и потребности
- Б) продукт межличностного взаимодействия и коммуникации
- В) поведенческая категория, которую можно уловить только в действиях
- Г) все ответы не верны

29. Представители когнитивной психологии рассматривают самость как:

- А) мотивационный феномен, основу которого составляют влечения и потребности
- Б) продукт межличностного взаимодействия и коммуникации
- В) поведенческую категорию, которую можно уловить только в действиях

Г) познавательную схему, благодаря которой индивид перерабатывает информацию о себе

30. Психоанализ видит в самости

А) продукт межличностного взаимодействия и коммуникации

Б) познавательную схему, благодаря которой индивид перерабатывает информацию о себе

В) поведенческую категорию, которую можно уловить только в действиях

Г) мотивационный феномен, основу которого составляют влечения и потребности

31. Для представителей интеракционизма самость – это:

А) продукт межличностного взаимодействия и коммуникации

Б) познавательная схема, благодаря которой индивид перерабатывает информацию о себе

В) поведенческая категория, которую можно уловить только в действиях

Г) мотивационный феномен, основу которого составляют влечения и потребности

32. Экзистенциальная психология определяет самость как

А) процесс самоактуализации, творчества

Б) познавательную схему, благодаря которой индивид перерабатывает информацию о себе

В) поведенческую категорию, которую можно уловить только в действиях

Г) мотивационный феномен, основу которого составляют влечения и потребности

33. Кто из ученых рассматривает самость как отражение мыслей других людей по поводу самого себя

А) Г.Олпорт

Б) Ч. Кули

В) К.Юнг

Г) К. Роджерс

34. Согласно Г. Олпорту, позитивное, творческое, стремящееся к росту, развивающееся свойство человеческой природы – это

А) проприум

Б) самость

В) Я-концепция

Г) зеркальное Я

35. Какие компоненты самости выделял Ч. Кули:

А) представление о том, каким я кажусь другим людям

Б) представление об оценке, которую дает человек моему образу

В) чувство гордости или унижения

Г) все ответы верны.

36. Относительно устойчивая, в большей или меньшей степени осознанная система представлений индивида о самом себе – это:

- А) самость
- Б) Я-концепция
- В) личностная идентичность
- Г) проприум

37. К компонентам Я–концепции относятся:

- А) описательный
- Б) нормативный
- В) рефлексивный
- Г) оценочный

38. Компонентами Я–концепции Не являются:

- А) поведенческий
- Б) нормативный
- В) рефлексивный
- Г) оценочный

39. Я-концепция выполняет следующие функции:

- А) способствует внутренней согласованности личности
- Б) определяет интерпретацию опыта
- В) является источником ожиданий
- Г) все ответы верны

40. Элемент Я-концепции, порождаемый членством в социальной группе, называется

- А) статус
- Б) личностная идентичность
- В) социальная идентичность
- Г) самость

41. К принципам формирования Я-концепции личности относятся:

- А) интернализация
- Б) социальное сравнение
- В) самоатрибуция
- Г) все ответы верны

42. Отметьте 4 процесса, в которых разворачивается самооценивание:

- А) групповое мнение, самоатрибуция, оценивание и адаптация
- Б) смысловая интерпретация жизненного переживания, сравнение, атрибуция и самоидентичность

В) интериоризация, социальное сравнение, самоатрибуция и смысловая интерпретация

Г) все ответы не верны

43. Процесс формирования представлений о самом себе, как интернализацию мнений и оценок значимых других, рассматривали

А) З.Фрейд

Б) Дж. Мид

В) Ч. Кули

Г) Л. Фестингер

44. Л. Фестингер выделяет следующие функции социального сравнения:

А) нормативная

Б) сравнительная

В) регулятивная

Г) саморазвития

45. Представители какого подхода акцентируют свое внимание на социально-познавательной активности личности

А) когнитивного

Б) интеракционистского

В) психодинамического

Г) социально-конструктивистского

46. Проблема взаимодействия ситуативного и личностного аспектов социального поведения, является отличительной чертой

А) когнитивного подхода

Б) интеракционистского подхода

В) психодинамического подхода

Г) социально-конструктивистского подхода

47. В социальной психологии социализация понимается как:

А) процесс социального развития человека;

Б) процесс приобретения социального опыта;

В) процессии и результат усвоения и последующего воспроизведения индивидом социального опыта

Г) специально организованная деятельность с целью передачи социального опыта индивиду и формирования у него социально желательных стереотипов поведения, качеств и свойств личности.

48. К социально-психологическим механизмам социализации относятся:

А) подражание

Б) идентификация

- В) убеждение
- Г) все ответы верны

49. Институты социализации – это группы:

- А) выступающие по отношению к индивиду в качестве носителей различных норм и ценностей
- Б) задающие систему внешней регуляции поведения индивида
- В) не имеющие четкой и однозначной системы ценностей
- Г) верны ответы А и Б

50. Целенаправленные процессы социализации реализуются прежде всего:

- А) через средства массовой информации
- Б) через социальные ситуации реальной жизни
- В) в воспитании и обучении
- Г) в процессе общения индивида в неформальных группах

51. В психоаналитической традиции Сmelзер называет следующие механизмы социализации

- А) имитация
- Б) идентификация
- В) подражание
- Г) внушение

52. Понятие атрибуции, как и модель наивного ученого, были введены

- А) Ф. Хайдером
- Б) Л. Фестингером
- В) С. Ашем
- Г) Г. Келли

53. Описание поведения человека подобного поведению ученого, анализирующего информацию перед принятием соответствующего решения, дает

- А) модель последовательной или рационализирующей личности
- Б) модель наивного ученого
- В) модель практикующего обработку данных
- Г) модель когнитивного скряги

54. Рассмотрение человека как достаточно ленивого по своей природе и включающего когнитивные ресурсы в процесс переработки информации только в исключительных случаях, характерно для модели

- А) последовательной или рационализирующей личности

- Б) наивного ученого
- В) практикующего обработку данных
- Г) когнитивного скряги

55. Модель «когнитивного скупца» реализуется в ситуациях

- А) дефицита времени и информации
- Б) высокой ответственности
- В) не требующих сконцентрированности
- Г) зависимости от других людей

56. К основным процессам социального познания НЕ относятся

- А) категоризация
- Б) социализация
- В) схематизация
- Г) стереотипизация

57. Ментальные модели типичных качеств, свойственных членам некоторой группы или категории, – это

- А) категории
- Б) схемы
- В) прототипы
- Г) стереотипы

58. Какие из приведенных определений Не верны? Схемы личностей – это:

- А) индивидуализированные структуры знаний о конкретных людях и их особенностях
- Б) ментальные структуры, предполагающие, что определенные черты характера и типы поведения составляют единое целое и что люди, наделенные ими и ведущие себя соответствующим образом, представляют определенный тип
- В) ментальные структуры, содержащие информацию об определенных ситуациях или событиях
- Г) все определения не верны

59. Структуры знаний о требованиях, предъявляемых к определенным социальным ролям, относятся к:

- А) схемам ролей
- Б) схемам личности
- В) схемам события
- Г) сценариям

60. Упрощенные, шаблонные способы рассуждений, используемые людьми при принятии решений и формировании прогнозов – это:

- А) эвристики
- Б) стереотипы
- В) схемы
- Г) все ответы не верны

61. Эвристики с наибольшей вероятностью используются в условиях:

- А) дефицита времени
- Б) дефицита информации
- В) перегрузки информации
- Г) все ответы верны

62. Какие из рассуждений можно отнести к эвристикам:

- А) «Не могут же все ошибаться»
- Б) «Не станут же нас обманывать»
- В) «Специалист знает лучше меня»
- Г) все ответы верны

63. Термин «эвристики репрезентативности» принадлежит

- А) Э. Тверски и Д. Канеман
- Б) Ч. Кули и Дж. Мид
- В) Е. Джонс и К. Дэвис
- Г) Э. Джоунс и Р. Нисбет

64. Идеи, мысли, образы и знания, которые коллективно разделяются членами общества, это –

- А) социальные стереотипы
- Б) социальные репрезентации
- В) коллективное бессознательное
- Г) коллективные представления

65. Термин «социальные репрезентации» в социальную психологию введен

- А) А.Бандурой
- Б) С. Московичи
- В) К.Левиным
- Г) Ч.Кули

66. К механизмам поддержания устойчивости самости Не относятся

- А) отрицание
- Б) рационализация
- В) проекция
- Г) подражание

67. Отметьте синонимы понятия «самопрезентация»:

- А) управление впечатлением
- Б) самоподача
- В) самопредъявление
- Г) все ответы верны.

68. Термин «самопрезентация» введен

- А) И. Гоффманом
- Б) Р. Чалдини
- В) Д. Бемом
- Г) Г. Мидом

69. Основными мотивами управления впечатлением являются:

- А) стремление человека получить социальное одобрение и достижение значимых социальных целей
- Б) достижение власти и контроля над окружением
- В) поддержания завышенной самооценки
- Г) все ответы верны

70. Люди с высоким показателем по самомониторингу по сравнению с людьми, обладающими низким показателем по самомониторингу:

- А) лучше приспосабливаются к взглядам аудитории
- Б) меньше интересуются своими истинными установками в принятии решений
- В) имеют узкий круг знакомых и приятелей
- Г) мало интересуются физической привлекательностью (внешним видом)

71. Классификация стратегий самопрезентации А. Шутц включает следующие стили:

- А) ассертивный
- Б) агрессивный
- В) защитный
- Г) все ответы верны

72. Каузальная атрибуция - это:

- А) характерные для конкретной социальной ситуации признаки;
- Б) изначальные свойства социального объекта;
- В) феномен социального взаимодействия, состоящий в интерпретации индивидом причин поведения других людей и своего собственного;
- Г) процесс познания индивидом закономерностей своего существования в обществе

73. Правдоподобное объяснение человеком самому себе причинности происходящего – это:

- А) атрибутирование

- Б) стереотипизация
- В) социальное объяснение
- Г) социальное познание

74. Кто из ниже перечисленных авторов разрабатывал теории атрибуции

- А) Ф. Хайдер
- Б) Е. Джонс и К. Дэвис
- В) Г. Келли
- Г) все ответы верны

75. Основной целью каузальной атрибуции является:

- А) прогнозирование поведения партнера по общению
- Б) установление межличностных контактов
- В) самопрезентация
- Г) оправдание ожиданий

76. Согласно теории соответствующих предположений людям свойственно считать, что поведение других людей отражает их устойчивые черты, когда их поведение

- А) выбрано свободно, завершается нетипичным, характерным образом является социально нежелательным
- Б) навязано человеку, является уникальным, не подтверждает ожиданий
- В) находится под контролем внешней угрозы, ординарно, социально желательно
- Г) все ответы не верны

77. Классическая теория атрибуции Г. Келли, предполагающая множественность наблюдений, называется:

- А) личностной
- Б) фундаментальной
- В) консенсусной
- Г) ковариационной

78. К параметрам теории каузальной атрибуции Г. Келли относятся:

- А) согласованность (общепринятость)
- Б) постоянство
- В) дифференцируемость
- Г) все ответы верны

79. Согласно ковариационной модели атрибуции Г.Келли поведение окружающих объясняется внешними причинами в тех случаях, когда их поведение

- А) согласовано, постоянно и дифференцировано
- Б) не согласовано, не постоянно и дифференцировано
- В) согласовано, не постоянно и не дифференцировано
- Г) не согласовано, постоянно и дифференцировано

80. Согласно ковариационной модели атрибуции Г. Келли поведение окружающих объясняется их внутренними причинами в тех случаях, когда поведение

- А) не согласовано, постоянно и не дифференцировано
- Б) согласовано, постоянно и дифференцировано
- В) согласовано, не постоянно и не дифференцировано
- Г) не согласовано, постоянно и дифференцировано

81. Склонность людей рассматривать собственное поведение как типичное, строя предположения, что и другие люди в подобного рода ситуациях будут вести себя сходным образом, называется

- А) эффектом ложного социального согласия
- Б) эффектом ореола
- В) эффектом Лапьера
- Г) парадоксом осознания

82. Склонность приписывать причины собственного поведения ситуативным факторам, а причины поведения других людей — диспозиционным (внутренним) называется

- А) эффектом ложного социального согласия
- Б) эффектом ореола
- В) эффектом Лапьера
- Г) эффектом «деятеля—наблюдателя»

83. Эффект «деятеля и наблюдателя» Э. Джоунс и Р. Нисбет объясняют:

- А) различиями в информации, доступной деятелю и наблюдателю
- Б) различным уровнем образования деятеля и наблюдателя
- В) предрассудками деятеля и наблюдателя
- Г) различным фокусом внимания деятеля и наблюдателя

84. Тенденция преувеличивать значение личностных факторов и недооценивать ситуативные влияния при объяснении причин социального поведения получила название

- А) ошибки иллюзорной корреляции
- Б) фундаментальной ошибки атрибуции
- В) ошибки ложного согласия
- Г) ошибки самооправдания

85. Фундаментальная ошибки атрибуции - это:

- А) рассогласование между субъективным представлением о социальной реальности и объективными ее характеристиками
- Б) изначально неверное представление о другом человеке
- В) тенденция наблюдателей недооценивать влияние ситуации на поведение человека, в то же время, переоценивая влияние особенностей личности
- Г) склонность наблюдателя недооценивать роль личностных факторов

86. Тенденция приписывать собственные позитивные результаты внутренним причинам, а негативные – внешним факторам, называется

- А) самореализующееся пророчество
- Б) самовозвеличивающая тенденциозность
- В) тенденциозность в познании себя
- Г) эгоцентрическое мышление

87. Название явления «фундаментальная ошибка атрибуции» принадлежит

- А) Г.Келли
- Б) Л. Россу
- В) Ф. Хайдеру
- Г) Э.Аронсону

88. Беспомощность, приобретаемая в случае, когда человек не чувствует возможности контроля над повторяющимися неприятными событиями, получила название

- А) депрессивный стиль атрибуции
- Б) выученная беспомощность
- В) депрессивный реализм
- Г) нереалистичский оптимизм

89. При депрессивном стиле атрибуции неудачи приписываются следующим факторам:

- А) интернальным, стабильным, глобальным
- Б) нтернальным, не стабильным, не глобальным
- В) экстернальным, нестабильным, не глобальным
- Г) экстернальным, стабильным, глобальным

90. При оптимистическом стиле атрибуции неудачи приписываются следующим факторам:

- А) интернальным, стабильным, глобальным
- Б) экстернальным, нестабильным, не глобальным
- В) нтернальным, не стабильным, не глобальным
- Г) экстернальным, стабильным, глобальным

91. Феномен выученной беспомощности описал:

- А) М. Селигман
- Б) Б.Вайнер
- В) К. Петерсон
- Г) А.Бандура

92. Преодоление выученной беспомощности достигается путем:

- А) атрибутивного реструктурирования интернальности, стабильности и глобальности причинности
- Б) замены ложного атрибутирования на более адекватное
- В) терапии ложного стиля атрибутирования
- Г) перестраивания атрибутивной схемы

93. Изменение структуры представлений клиента о причинных основаниях его проблемной ситуации– это:

- А) атрибутивная терапия
- Б) атрибутивное реструктурирование
- В) психотерапия
- Г) верны ответы А и Б

94. Впервые термин «социальная установка» был введен в социальную психологию в 1918 г.

- А) М. Смитом
- Б) Г. Олпортом
- В) Э. Мэйо
- Г) У. Томасом и Ф. Званецким

95. Г. Олпорт определял аттитюд как:

- А) состояние психонервной готовности, сложившееся на основе опыта и оказывающее направляющее и динамическое влияние на реакцию индивида относительно всех объектов и ситуаций, с которыми он связан
- Б) состояние сознания индивида относительно некоторой социальной ценности
- В) мнение, включающее оценочный (эмоциональный) компонент
- Г) это особый тип убеждения, которое отражает оценочные свойства объекта

96. М. Смит предложил трехкомпонентную структуру аттитюда, в которой выделяет:

- А) когнитивный, метакогнитивный и волевой компоненты
- Б) когнитивный, эмоциональный и сенсомоторный компоненты
- В) когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты
- Г) аффективный, когнитивный и волевой компоненты

97. Одномерный подход к определению установки рассматривает аттитюд как:

- А) когнитивное образование
- Б) поведенческое образование
- В) рефлекс
- Г) аффективное образование

98. Процессы формирования аттитюдов объясняются в теориях:

- А) убеждающего воздействия
- Б) социального научения
- В) самовосприятия
- Г) все ответы верны

99. Связь между аттитюдами и поведением усиливается при соблюдении следующих условий:

- А) высокая мотивация
- Б) принцип соответствия
- В) принцип первичности
- Г) легкодоступность аттитюда

100. Аттитюд определяет поведение если:

- А) они согласованы по степени конкретности
- Б) другие влияния уменьшены
- В) является сильным
- Г) все ответы верны

101. Причинами несогласования аттитюдов и поведения являются

- А) «социальная вовлеченность»
- Б) латентность аттитюда
- В) аттитюд соответствует действию
- Г) легкодоступность аттитюда

102. К принципам формирования и изменения аттитюдов относятся:

- А) классическое обусловливание
- Б) викарное научение
- В) инструментальное обусловливание
- Г) все ответы верны

103. Модель последовательных стадий К. Ховланда включает следующие этапы:

- А) внимание
- Б) понимание
- В) восприятие
- Г) запоминание

104. Модель процесса убеждения У. Мак-Гуайра включает следующие этапы:

- А) восприятие
- Б) забывание
- В) согласие с сообщением
- Г) поведение

105. Модель параллельного процесса (модель уточнения вероятности) разработана:

- А) Р.Петти и Дж. Качоппо
- Б) Э. Джоунсом и Р. Нисбетом
- В) А. Тверски и Д. Канеманом
- Г) Г. Тардом и Г. Лебоном

106. Прямой путь убеждения – это:

- А) процесс убеждения, при котором заинтересованная аудитория сосредоточивает свое внимание на благоприятных аргументах
- Б) некритичный, бездумный способ восприятия информации
- В) процесс убеждения, при котором на людей оказывают влияние случайные факторы
- Г) процесс убеждения, при котором люди ориентируются на внешние, характеристики сообщения

107. Косвенный путь убеждения – это:

- А) процесс убеждения, при котором заинтересованная аудитория сосредоточивает свое внимание на благоприятных аргументах
- Б) реципиенты критически оценивают содержание сообщения
- В) некритичный, бездумный способ восприятия информации
- Г) процесс убеждения, при котором люди ориентируются на внешние характеристики сообщения

108. В соответствии с моделью уточнения вероятности (Р. Петти, Дж. Качоппо) условиями использования периферийного процесса обработки информации являются:

- А) отсутствие времени
- Б) плохое настроение
- В) личная заинтересованность
- Г) знания

109. Согласно модели уточнения вероятности (Р. Петти, Дж. Качоппо) условиями использования основного (центрального) способа восприятия и обработки сообщений являются:

- А) значимость проблемы
- Б) наличие времени

- В) приподнятое настроение
- Г) отсутствие знаний

110. К личностным характеристикам реципиента, способствующим косвенному способу убеждения, относятся:

- А) высокий уровень самомониторинга
- Б) низкий уровень самомониторинга
- В) высокий уровень интеллекта
- Г) низкий уровень интеллекта

111. К личностным характеристикам реципиента, способствующим прямому способу убеждения, относятся:

- А) высокий уровень самомониторинга
- Б) низкий уровень самомониторинга
- В) высокий уровень интеллекта
- Г) низкий уровень интеллекта

112. Компонентами убеждающего воздействия в классическом подходе служат:

- А) канал коммуникации
- Б) источник информации
- В) свойства получателя информации
- Г) все ответы верны

113. К характеристикам источника влияния, вызывающим доверие аудитории, относятся:

- А) сходство с реципиентом (получателем информации)
- Б) привлекательность
- В) статус
- Г) пол

114. В соответствии с теорией социальных суждений, изменение установки человека возможно лишь тогда, когда новая информация попадает:

- А) в сферу принятия
- Б) в сферу неопределенности
- В) в сферу отвержения
- Г) в сферу понимания

115. Автором теории социальных суждений является:

- А) А.Маслоу

- Б) М. Шериф
- В) Ч. Нисбетт
- Г) Ф. Хайдер

116. Автором теории когнитивного диссонанса является:

- А) А. Маслоу
- Б) Л. Фестингер
- В) Ч. Нисбетт
- Г) Ф. Хайдер

117. «Парадокс Р. Лапьера» заключается:

- А) в противоречивости позиций конфликтующих сторон
- Б) в противоречии между деятелем и наблюдателем
- В) в противоречии между аттитюдами и поведением индивида
- Г) в противоречии между различными когнитивными элементами

118. В эксперименте Р. Лапьера:

- А) участвовала китайская супружеская пара
- Б) показано отсутствие связи между аттитюдами и поведением
- В) испытуемые получали оплату за участие в эксперименте
- Г) подтверждена валидность теории самовосприятия

119. К функциям аттитюдов (социальных установок) относятся:

- А) функция социального доминирования
- Б) функция контроля за поведением
- В) функция поддержания самооценки
- Г) функция знания

120. Какая из приведенных функций установок отсутствует в классификации Д. Катца

- А) эго защиты
- Б) ценностно-экспрессивная
- В) познания
- Г) идентификации

121. К методам измерения установки относятся:

- А) шкала оценок Лайкерта
- Б) семантический дифференциал
- В) наблюдение за поведением
- Г) все ответы верны

122. Кто предложил изучать аттитюд с точки зрения потребностей, которые он удовлетворяет, и разработал функциональную теорию установок

- А) М. Смитт
- Б) Д. Кац
- В) Р. Уайт
- Г) Р. Брунер

123. Механизм влияния поведения на аттитюды объясняется следующими теориями:

- А) теорией когнитивного диссонанса
- Б) теорией самовосприятия
- В) теорией направленного формирования впечатления
- Г) теорией социальных суждений

124. Когнитивный диссонанс - это:

- А) феномен рассогласования взаимосвязанных знаний об объекте или явлении
- Б) межличностный конфликт, обусловленный разными взглядами оппонентов
- В) противоречие между разумом и чувствами
- Г) несовпадение точек зрения у партнеров по общению

125. Условием возникновения когнитивного диссонанса является:

- А) недостаточное оправдание
- Б) недостаток времени на обработку информации
- В) сложность детерминации поведения
- Г) отсутствие связи между аттитюдом и поведением

126. При каких условиях конструированное поведение приведет к возникновению когнитивного диссонанса и изменению установки:

- А) воспринимаемая свобода выбора этого поведения
- Б) поведение совершается публично
- В) ощущение личной ответственности за предполагаемые последствия поступка, противоречащего установкам
- Г) все ответы верны

127. Какие из утверждений отражают суть теории когнитивного диссонанса:

- А) человек стремится к внутренней согласованности картины мира
- Б) между когнитивными элементами могут быть диссонантные, или «несовместимые», отношения

В) поведение, став предметом собственного наблюдения и рассуждения человека, выявляет установку

Г) человеческое поведение не является результатом предварительных размышлений о внутренних чувствах и установках

128. Уменьшение диссонанса путем внутреннего оправдания своего поведения, когда внешние оправдания недостаточны, получило название

А) эффекта сверхоправдания

Б) эффекта недостаточного оправдания

В) эффекта броскости

Г) эффекта контроля

129. Если мы стараемся убедить себя в том, что сделанный нами выбор наилучший, мы тем самым пытаемся:

А) усилить когнитивный диссонанс

Б) создать когнитивное равновесие между чувствами и поведением

В) увеличить когнитивное расхождение

Г) оказывать влияние

130. Теория самовосприятия Д. Бема является одной из:

А) теорий эмоций

Б) двухпроцессных теорий

В) теорий каузальной атрибуции

Г) теорий эвристических суждений

131. Какие из утверждений отражают суть теории самовосприятия Д. Бема:

А) поведение, став предметом собственного наблюдения и рассуждения человека, выявляет установку

Б) установки определяют поведение

В) человеческое поведение не является результатом предварительных размышлений о внутренних чувствах и установках

Г) аттитюды изменяются в тех случаях, когда люди сталкиваются с собственной непоследовательностью

132. Согласно какой теории люди выражают установки, соответствующие их поступкам, чтобы позиционировать себя как последовательных личностей

А) теории когнитивного диссонанса

Б) теории самовосприятия

В) теории самопрезентации

Г) теории социальных суждений

133. Процесс, который активизирует определенные установки в оперативной памяти индивида, называется

- А) прайминг
- Б) узнавание
- В) воспроизведение
- Г) все ответы не верны

134. «Эффект вживания в роль» был продемонстрирован в тюремном эксперименте

- А) Р.Зайонца
- Б) Ф.Зимбардо
- В) Э. Мэйо
- Г) С. Милгрема

135. Тюремный эксперимент Ф. Зимбардо показал, что

- А) действия, предписанные социальными ролями, формируют установки исполнителей ролей
- Б) восприятие убеждающих сообщений способно более эффективно изменять установки, чем пассивное исполнение ролевой игры
- В) убеждение является не единственным способом изменения установок
- Г) поведение и установки людей не всегда соответствуют друг другу

136. Межличностная аттракция – это:

- А) формирование привлекательности одного человека для другого
- Б) механизм формирования привязанностей, дружеских чувств, симпатий, любви
- В) положительные чувства по отношению к другому индивиду, стремление находиться в его обществе
- Г) все ответы верны.

137. Процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего и продукт этого процесса называется:

- А) каузальной атрибуцией
- Б) аттракцией
- В) установкой
- Г) эмпатией

138. К факторам межличностной аттракции относятся:

- А) пространственная близость
- Б) сходство установок
- В) манипуляции
- Г) статус

139. Общение - это:

- А) процесс взаимосвязи и взаимодействия общественных субъектов
- Б) процесс установления и развития контактов между людьми

В) взаимосвязь между людьми в ходе, которой возникает психологический контакт, проявляющийся в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживании

Г) все ответы верны

140. К механизмам социальной перцепции относятся:

А) эмпатия

Б) проекция

В) идентификация

Г) рационализация

141. К типовым схемам первого впечатления относятся:

А) фактор превосходства

Б) фактор привлекательности

В) фактор групповой сплоченности

Г) фактор социальной желательности

142. Отметьте функции социальной перцепции:

А) познание себя

Б) познание партнеров по общению

В) установление эмоциональных отношений

Г) все ответы верны

143. К эффектам социальной перцепции относятся:

А) эффект первичности

Б) эффект края

В) эффект недавности

Г) эффект Зейгарник

144. К функциям общения относятся:

А) формирующая

Б) организации межличностных отношений

В) подтверждающая

Г) все ответы верны

145. Какой способ познания другого человека предполагает отождествление себя с ним, уподобление себя ему?

А) рефлексия

Б) идентификация

В) эмпатия

Г) аттракция

146. Какой механизм предполагает осознание индивидом того, как он воспринимается партнером по общению?

- А) рефлексия
- Б) идентификация
- В) эмпатия
- Г) аттракция

147. Какой механизм социальной перцепции означает стремление эмоционально откликнуться на проблемы партнера:

- А) рефлексия
- Б) идентификация
- В) эмпатия
- Г) аттракция

148. Идентификация в социальной психологии:

- А) является одним из способов понимания другого человека
- Б) выражается в уподоблении себя другому человеку
- В) является одним из механизмов усвоения опыта
- Г) все ответы верны

149. Перцептивная сторона общения – это:

- А) передача информации
- Б) взаимодействие в процессе общения
- В) восприятие и понимание партнерами друг друга
- Г) приписывание причин поведения людей

150. Коммуникативная сторона общения – это

- А) восприятие и понимание людьми друг друга
- Б) взаимодействие людей
- В) процесс обмена информацией между общающимися
- Г) приписывание причин поведения людей

151. Отметьте, что Не является невербальной коммуникацией:

- А) мимика
- Б) контакт глаз
- В) жесты
- Г) речь

152. К невербальным видам коммуникации относятся:

- А) оптико-кинетическая система знаков
- Б) паралингвистическая система знаков
- В) экстралингвистическая система знаков
- Г) все ответы верны

153. Качество голоса: тембр, высота, тональность, интонация относятся

- А) к проксимике
- Б) к паралингвистической системе знаков
- В) к оптико-кинестетической системе знаков
- Г) все ответы не верны

154. Жесты и мимика, которые отражают эмоциональные реакции человека, относятся

- А) к проксимике
- Б) к паралингвистической системе знаков
- В) к оптико-кинестетической системе знаков
- Г) все ответы не верны

155. Устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы, называется:

- А) стереотип
- Б) установка
- В) предубеждение
- Г) все ответы не верны

156. Стиль межличностного общения, предполагающий воздействие на партнера по общению с целью достижения своих скрытых намерений, называется:

- А) гуманистический
- Б) монологический
- В) ритуальный
- Г) манипулятивный

157. Равноправная форма межличностного общения, имеющая целью познание, самопознание и самораскрытие партнеров по общению, называется:

- А) гуманистическая
- Б) монологическая
- В) ритуальная
- Г) манипулятивная

158. Посредством какого стиля общения человек подтверждает свое существование в качестве члена той или иной важной для него группы:

- А) манипулятивного
- Б) ритуального
- В) гуманистического
- Г) императивного

159. В качестве основополагающих принципов гуманистического общения К. Роджерс выделяет следующие:

- А) безоценочное восприятие личности партнера
- Б) конгруэнтность партнеров по общению
- В) персонифицированный характер общения
- Г) все ответы верны

160. Как называется эффект восприятия, который характеризуется необоснованным перенесением впечатления о внешних особенностях человека на личностные характеристики:

- А) эффект первичности
- Б) эффект ореола
- В) эффект стереотипизации
- Г) эффект физиогномической редукции

161. Направленность восприятия, осуществляемая под влиянием первых элементов доступной информации, получила название:

- А) эффекта первичности
- Б) эффекта новизны
- В) эффекта ореола
- Г) эффекта вживания в роль

162. В схеме наблюдения Р. Бейлса область негативных эмоций включает:

- А) солидарность, снятие напряжения, согласие
- Б) предложение, указание, мнение, ориентацию других
- В) просьбу об информации, просьбу высказать мнение, просьбу об указании
- Г) несогласие, создание напряженности, демонстрация антагонизма

163. Какие 2 типа личности выделил Э. Шостром:

- А) актуализатор и манипулятор
- Б) «хулиган» и «славный парень»
- В) «судья» и «защитник»
- Г) «диктатор» и «тряпка»

164. Люди взаимодействуют друг с другом на основе своего опыта, взвешивая возможные вознаграждения и затраты, – это основная идея:

- А) теории обмена Дж. Хоманса
- Б) теорий символического интеракционизма
- В) психоаналитической теории
- Г) теории управления впечатлениями И.Гоффмана

165. Поведение людей по отношению друг к другу и предметам окружающего мира определяется значениями, которые они им придают, утверждает

- А) теория обмена Дж. Хоманса
- Б) теории символического интеракционизм
- В) психоаналитическая теория
- Г) теория управления впечатлениями И.Гоффмана

166. Согласно какой теории на межличностное взаимодействие оказывают сильное влияние представления, усвоенные в детстве, и конфликты, пережитые в этот период жизни:

- А) теории обмена Дж. Хоманса
- Б) теории символического интеракционизма
- В) психоаналитической теории
- Г) теории управления впечатлениями И.Гоффмана

167. Ситуации социального взаимодействия подобны драматическим спектаклям, в которых актеры стремятся создавать и поддерживать благоприятные впечатления, утверждает

- А) теория обмена Дж. Хоманса
- Б) символический интеракционизм
- В) психоаналитическая теория
- Г) теория управления впечатлениями И.Гоффмана

168. Транзактный анализ включает в себя следующие виды анализа

- А) структурный анализ
- Б) анализ игр
- В) анализ сценария
- Г) все ответы верны

169. Какое состояние «Я», согласно транзактному анализу, формируется в детстве и содержит установки и поведение, перенятое от родителей

- А) ребенка
- Б) родителя
- В) взрослое
- Г) идеальное

170. Э.Берн выделяет следующие типы транзакций:

- А) дополнительные
- Б) пересекающиеся
- В) прямые
- Г) открытые

171. Взаимодействие, при котором партнеры адекватно воспринимают позицию друг друга, одинаково понимают ситуацию, и оправдывают ожидания друг друга, называется

- А) открытое
- Б) скрытое
- В) пересекающееся
- Г) дополнительное

172. Агрессия как форма поведения, определяемая врожденными инстинктами и побуждениями, рассматривается:

- А) теорией социального научения
- Б) психоаналитическим подходом
- В) этологическим подходом
- Г) фрустрационной моделью агрессии

173. Как попытку преодолеть препятствие на пути к удовлетворению потребностей, достижению удовольствия рассматривается агрессия:

- А) теорией социального научения
- Б) в рамках психоаналитического подхода
- В) в рамках этологического подхода
- Г) фрустрационной моделью агрессии

174. Согласно теории социального научения на социализацию агрессии оказывают влияние следующие факторы:

- А) наследственность
- Б) наблюдение соответствующего способа действий
- В) социальное подкрепление
- Г) инстинкт

175. К способам снижения агрессивности Не относятся:

- А) интернализация ценностей, осуждающих агрессивное поведение
- Б) поощрение альтернативных форм поведения
- В) создание эмпатии по отношению к другим людям
- Г) наказание за агрессию

176. Идея катарсиса состоит в том, что:

- А) физическое или эмоциональное выражение враждебных тенденций приводит к временному либо длительному облегчению
- Б) физическое или вербальное выражение враждебности приводит к психологическому равновесию и ослаблению готовности к агрессии
- В) процесс освобождения возбуждения или накопившейся энергии, приводит к снижению уровня напряжения
- Г) все ответы верны

177. Какие их приведенных утверждений относятся к теории обусловливания агрессии фрустрацией Л. Берковитца:

А) агрессия — это не автоматически возникающее в организме человека влечение, а реакция на фрустрацию

Б) фрустрация не обязательно реализуется в агрессивных действиях, но она стимулирует готовность к ним

В) даже при состоянии готовности агрессия не возникает без надлежащих условий

Г) агрессия приобретается в результате индивидуального опыта

178. Поведение, осуществляемое ради блага другого человека без ожидания какой-либо внешней награды, это —

А) аттракция

Б) альтруизм

В) эмпатия

Г) аффиляция

179. К мотивам просоциального поведения относятся:

А) эмпатия, сочувствие

Б) стремление улучшить собственное эмоциональное состояние

В) повысить самооценку

Г) все ответы верны

180. К социальным нормам, мотивирующим альтруизм, относятся:

А) ответственность

Б) любовь к ближнему

В) коллективизм

Г) взаимность

181. Единственный ситуационный фактор, который уменьшает возможность оказания помощи, согласно Латане и Дарли, — это:

А) присутствие других людей

Б) эгоцентризм

В) конформизм

Г) социальная леность

182. К ситуационным факторам оказания помощи, относятся:

А) присутствие других людей

Б) влияние образца;

В) дефицит времени

Г) эмпатия

183. К ступеням выбора, которые должны пройти наблюдатели, чтобы решиться оказать помощь, Латане и Дарли относят следующие:

А) интерпретировать ситуацию как чрезвычайную

Б) принять на себя ответственность за действия

- В) знать, что делать
- Г) все ответы верны

184. Человек с меньшей вероятностью будет склонен оказывать кому-либо помощь, когда имеются очевидцы, – это:

- А) эффект сдвига риска
- Б) эффект контраста
- В) эффект очевидца
- Г) эффект ореола

185. К личностным факторам, способствующим оказанию помощи, относятся:

- А) социальная ответственность
- Б) вера в справедливость мира
- В) интернальный локус контроля
- Г) все ответы не верны

186. Альтруистическую личность, согласно Х. Бирхоффу, отличают:

- А) низкий показатель эгоцентризма
- Б) высокий показатель конформизма
- В) экстернальный локус контроля
- Г) высокий уровень социальной ответственности

187. Причиной неоказания помощи может быть:

- А) эффект множественной неосведомленности
- Б) социальная ответственность
- В) интернальный локус контроля
- Г) эмпатия

188. К способам социализации альтруизма относятся:

- А) обучение моральному включению
- Б) моделирование альтруизма
- В) приписывание оказание помощи альтруистическим мотивам
- Г) все ответы верны

189. Предубеждение — это:

- А) негативное отношение к представителям какой-либо социальной группы, основанное лишь на их принадлежности к этой группе
- Б) особый тип установки — главным образом негативной — по отношению к членам определенной социальной группы
- В) положительное или отрицательное мнение, относительно кого-чего-нибудь
- Г) негативные действия, направленные против членов определенных социальных групп

190. К формам предубеждений Не относится:

- А) фейсизм
- Б) эйджизм
- В) сексизм
- Г) конформизм

191. Убежденность в превосходстве собственной этнической группы и, соответственно, презрение ко всем остальным группам, называется:

- А) этноцентризм
- Б) расизм
- В) сексизм
- Г) эйджизм

192. Индивидуально предвзятые установки и дискриминирующее поведение по отношению к представителям того или иного пола называется:

- А) расизм
- Б) сексизм
- В) эйджизм
- Г) фейсизм

193. Как называется проявление предубежденного отношения к представителям другой возрастной группы:

- А) расизм
- Б) сексизм
- В) эйджизм
- Г) фейсизм

194. Какое из утверждений о происхождении социальных предубеждений соответствует теории социального научения:

- А) люди часто выражают или усваивают предубеждения тех, с чьей стороны они ищут общественного одобрения
- Б) негативные предубеждения возникают вследствие реального соперничества между группами за нужные им ресурсы
- В) негативные предубеждения возникают как способ переноса вины и ответственности за собственные неблагоприятные поступки на других
- Г) негативные предубеждения используются для того, чтобы поддерживать свою личностную и социальную идентичность, или Я-концепцию

195. Согласно какой теории негативные предубеждения и стереотипы возникают вследствие реального соперничества между группами за нужные им ресурсы:

- А) фрустрации и агрессии Н. Миллера и Дж. Долларда
- Б) реалистического конфликта Д. Кэмпбелла
- В) социальной идентичности Г. Тэджфела
- Г) авторитарной личности Т. Адорно

196. Согласно какой теории установки необоснованной враждебности и нетерпимости возникают как способ переноса вины и ответственности за собственные неблагоприятные поступки на других:

- А) фрустрации и агрессии Н. Миллера и Дж. Долларда
- Б) реалистического конфликта Д. Кэмпбелла
- В) социальной идентичности Г. Тэджфела
- Г) авторитарной личности Т. Адорно

197. Выберите качества, характерные для авторитарной личности:

- А) неукоснительное почитание внутригрупповых авторитетов
- Б) чрезмерная озабоченность вопросами статуса и власти
- В) исключительно предубежденное отношение к представителям меньшинств
- Г) все ответы верны

198. Когнитивные структуры, состоящих из знаний и убеждений относительно определенных социальных групп, это—

- А) аттитюды
- Б) стереотипы
- В) представления
- Г) мнения

199. Какие из утверждений соответствуют концепции этноцентризма У. Самнера

- А) чувство превосходства своего этноса над другими неотделимо от проявлений негативного отношения и враждебности по отношению к представителям других этносов
- Б) проявление негативизма и враждебности по отношению к другим этносам – необходимое условие поддержания внутригруппового единства в рамках собственного этноса
- В) преувеличение позитивных характеристик, приписываемых чужой этнической группе, ведет к расизму
- Г) для формирования и сохранения позитивной социальной идентичности необходимо установить различия между группами в пользу собственной

200. Кто из ученых рассматривал этноцентризм как универсальный механизм взаимодействия между этническими группами

- А) У. Самнер
- Б) Г. Тэджфел
- В) Д. Тарнер
- Г) М. Шериф

201. По мнению Г. Тэджфела, основными когнитивными процессами, определяющими сущность межгрупповых отношений являются:

- А) социальная категоризация
- Б) социальная идентификация
- В) социальное сравнение
- Г) все ответы верны

202. Сущностью внутригруппового фаворитизма является:

- А) позитивно пристрастное восприятие собственной группы
- Б) негативное поведение по отношению к другим людям, причиной которого является их принадлежность к некоторой группе
- В) тенденция к установлению различий в оценках своей и другой группы
- Г) негативно пристрастное отношение к членам чужой группы

203. Причинами внутригруппового фаворитизма и внешнегрупповой враждебности являются

- А) стремление к формированию и сохранению позитивной Я-концепции
- Б) потребностью личности в позитивной социальной идентичности;
- В) установление сходства и различий между представителями различных социальных групп
- Г) идентификация со своей группой

204. Синонимом социальной идентичности является:

- А) локус контроля
- Б) индивидуальное своеобразие
- В) групповая принадлежность
- Г) социальный статус

205. К способам ослабления действия предубеждений относятся:

- А) изменение процесса социализации
- Б) межгрупповой контакт
- В) максимизация сходства
- Г) все ответы верны.

206. К способам разрядки межгрупповых конфликтов относятся:

- А) изменения ситуации межгруппового взаимодействия
- Б) создание общих целей

- В) межгрупповая дифференциация*
- Г) все ответы неверны*

207. Групповые нормы - это

- А) правила, принятые группой
- Б) правила, которым должно подчиняться поведение членов группы
- В) выполняют функцию регуляции поведения членов группы
- г) все ответы верны.

208. Механизмы, посредством которых группа контролирует соблюдение ее членами групповых норм, называются:

- А) групповое давление
- Б) групповые санкции
- В) групповое ожидание
- Г) все ответы верны

209. Эффект внутригруппового взаимодействия, согласно которому присутствие других людей облегчает действия индивида – это:

- А) социальная фасилитация
- Б) социальная идентификация
- В) социальная ингибция
- Г) социальная лень

210. Эффект социальной ингибции заключается в том, что присутствие других людей:

- А) облегчает действия индивида и способствует им
- Б) оказывает сдерживающее и тормозящее воздействие на индивида
- В) не влияет на индивида
- Г) все ответы не верны

211. К причинами эффекта фасилитации относятся:

- А) боязнь оценки
- Б) перегрузка из-за рассеивания внимания
- В) повышенное возбуждение
- Г) сложность задачи

212. Какие факторы определяет силу влияния других людей в соответствии с теорией социального воздействия Б. Латанэ?

- А) число людей
- Б) их пространственная близость
- В) их авторитет и статус
- Г) все ответы верны

213. Какое из утверждений отражает сущность феномена «социальной лени»:

- А) тенденция людей прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои усилия ради общей цели
- Б) утрата самосознания и боязни оценки
- В) снижение самоограничений и возрастание восприимчивости к ситуации
- Г) стратегия идентификации индивидуальной продуктивности

214. Эффект социальной лености возникает и проявляется при следующих условиях:

- А) когда человек уверен, что его деятельность не фиксируется и не оценивается
- Б) когда определяется личный вклад каждого в совместную деятельность
- В) в условиях деиндивидуализации
- Г) в ситуациях повышенного самосознания

215. К условиям снижения социальной лености относятся:

- А) заинтересованность всех членов группы в конечном результате
- Б) наличие в группе хороших деловых отношений
- В) учет и оценка вклада каждого члена группы в совместный труд
- Г) все ответы верны

216. Исключите лишнее:

- А) эффект социальной лености
- Б) эффект ореола
- В) эффект новизны
- Г) эффект первичности

217. Какие из утверждений отражают сущность феномена «деиндивидуализации»:

- А) утрата чувства индивидуальной ответственности
- Б) утрата самосознания и боязни оценки
- В) снижение самоограничений и возрастание восприимчивости к ситуации
- Г) все ответы верны

218. Причинами деиндивидуализации являются:

- А) физическая анонимность
- Б) сильные позитивные эмоции
- В) повышенное самосознание
- Г) все ответы не верны

219. Процесс группового решения, ориентированный на достижение согласия среди одинаково мыслящих людей, результатом которого являются односторонние и неправильные выводы, получил название:

- А) сдвиг риска
- Б) огруппление мышления

- В) групповая поляризация
- Г) конформизм

220. Кем обнаружен феномен «огруппления мышления»?

- А) И. Дженисом
- Б) С. Московиси
- В) Р. Зайонцом
- Г) Дж. Стонером

221. Признаками феномена огруппления мышления являются:

- А) иллюзия неуязвимости, разделяемая большинством членов группы
- Б) стереотипный взгляд на соперников (другие группы)
- В) открытое давление на членов группы, выдвигающих аргументы против групповых стереотипов
- Г) все ответы верны

222. К условиям, которые способствуют группомыслию, И. Дженис относит:

- А) привлекательность членства в данной группе
- Б) наличие властного, авторитарного лидера
- В) открытость группы
- Г) отсутствие группового давления

223. Тенденция усиливать изначально существующую позицию членов группы после обсуждения, это –

- А) феноменом групповой поляризации
- Б) сдвиг риска
- В) огруппление мышления
- Г) внушение

224. Феномен «сдвига риска» заключается в том, что:

- А) групповое решение по сравнению с индивидуальным включает в себя меньшую степень риска
- Б) групповое решение по сравнению с индивидуальным включает в себя большую степень риска
- В) на разных этапах группового решения степень риска меняется
- Г) динамика степени риска носит колебательный характер

225. Феномен «сдвига риска» возникает вследствие следующих причин:

- А) диффузии ответственности
- Б) влияния лидера группы

- В) престижности риска
- Г) все ответы верны

226. Немногочисленную по составу группу, члены которой объединены общей деятельностью и находятся в непосредственном личном контакте, называют:

- А) группой членства
- Б) малой группой
- В) первичной группой;
- Г) формальной группой

227. Выделите основные направления в исследовании малых групп на Западе:

- А) социометрическое
- Б) социологическое
- В) групповая динамика
- Г) все ответы верны

228. Теоретическое значение открытий Э. Мэйо для социальной психологии состоит в том, что им был получен новый факт:

- А) существования в малой группе двух типов структур, формальной и неформальной
- Б) выделена двухуровневая структура отношений в обществе: макро-структура и микроструктура
- В) выделена структура власти и подчинения

229. Отметьте, кто из социальных психологов занимался проблемой групповой динамики:

- А) К. Левин
- Б) Н. Трипплетт
- В) Р. Зайонц
- Г) С.Московичи

230. Группа, являющаяся для индивида источником социальных установок и ценностных ориентаций, называется:

- А) группа членства
- Б) неформальная группа
- В) референтная группа
- Г) формальная группа

231. Кому принадлежит открытие феномена «референтной группы»:

- А) Г. Келли
- Б) М. Шерифу
- В) Г. Хаймену
- Г) Э. Мэйо

232. Группа, которая возникла на основе единой направленности психологической мотивации, называется:

- А) неформальной
- Б) группой членства
- В) формальной
- Г) референтной

233. Какие функции референтной группы выделил Г.Келли:

- А) нормативная
- Б) сравнительная
- В) побудительная
- Г) влиятельная

234. Выделите характеристики, определяющие положение человека в группе:

- А) статус
- Б) роль
- В) композиция группы
- Г) структура коммуникаций

235. Выделите основные социально-психологические характеристики группы:

- А) композиция группы
- Б) структура власти
- В) система ожиданий
- Г) позиция

236. Формула групповой сплоченности выражается как отношение числа взаимных положительных выборов:

- А) к общему числу сделанных выборов
- Б) к общему числу взаимных выборов
- В) к количеству принятых членов группы
- Г) к общему числу членов группы

237. Конформизм — это:

- А) изменение поведения или убеждения в результате реального или воображаемого давления группы
- Б) демонстрация поведения, или мнения, противоречащего мнению большинства, независимо от того, право это большинство или нет

- В) демонстрация мнения или поведения, опирающегося на собственный опыт, независимо от мнения или поведения группового большинства
- Г) все ответы не верны

238. К определяющим признакам конформности НЕ относится:

- А) изменение взглядов или поведения
- Б) добровольный характер поведения;
- В) наличие давления
- Г) авторитет источника влияния

239. Первые эксперименты по исследованию конформизма были проведены:

- А) М.Шерифом
- Б) С. Ашем
- В) Т. Ньюкомом
- Г). Я.Л.Морено

240. Выделите основные факторы, влияющие на проявление конформизма:

- А) степень привлекательности группы, оказывающей влияние
- Б) размер группы — число людей, оказывающих социальное влияние
- В) единодушие членов группы
- Г) все ответы верны.

241. Какие типы социального влияния в группе выделены М. Дойчем и Х. Джерардом?

- А) нормативное влияние
- Б) информационное влияние
- В) влияние меньшинства
- Г) забота о социальном имидже

242. Объективными факторами, определяющими уровень конформности человека в группе, являются:

- А) характеристики самого индивида
- Б) характеристики группы, которая является источником давления
- В) особенности взаимодействия индивида и группы
- Г) содержание задачи, стоящей перед индивидами и группой

243. Субъективными факторами, определяющими уровень конформности человека в группе, являются:

- А) гендер
- Б) уровень самооценки
- В) желание сохранить свою уникальность
- Г) желание сохранять контроль над событиями

244. Разновидностями конформизма являются:

- А) уступчивость
- Б) одобрение
- В) эмпатия
- Г) идентификация

245. Внешнее следование требованиям группы при внутреннем неприятии их – разновидность конформизма, получившая название:

- А) уступчивость
- Б) одобрение
- В) восприимчивость
- Г) идентификация

246. Поведение, соответствующее социальному давлению, и внутреннее согласие с требованиями последнего – это

- А) уступчивость
- Б) одобрение
- В) подчинение
- Г) идентификация

247. Мотив защитить или восстановить свое ощущение свободы получил название:

- А) реактивное сопротивление
- Б) самосохранение
- В) самоактуализация
- Г) конформизм

248. Какое утверждение отражает сущность теории психологического реактивного сопротивления:

- А) люди стремятся оградить от посягательств свое ощущение свободы
- Б) люди готовы скорее отвергнуть свидетельства собственных органов чувств, чем остаться в одиночестве
- В) люди часто бывают склонны к тому, чтобы выразить взгляды меньшинства
- Г) людям трудно выразить несогласие с группой, когда у них нет союзников, поступающих так же.

249. Феномен воздействия и влияния индивида на мнения, оценки отношения и поведение группы в целом или отдельных ее членов получил название:

- А) руководство
- Б) лидерство
- В) авторитет
- Г) вождь

250. К основным функциям лидера относятся:

- А) организация совместной жизнедеятельности в различных ее сферах
- Б) принятие ответственности за результаты групповой деятельности
- В) внешнее представительство группы во взаимоотношениях с другими группами

Г) все ответы верны

251. Отличие лидера от руководителя заключается в том, что:

- А) лидер призван осуществлять регуляцию межличностных отношений в группе, тогда как руководитель – официальных отношений группы
- Б) лидерство можно констатировать в условиях микросреды, тогда как руководство – элемент макросреды
- В) лидер избирается, а руководитель назначается
- Г) явление лидерства более стабильно по сравнению с руководством

252. Отличие руководства от лидерства заключается в том, что:

- А) руководитель либо назначается, либо избирается
- Б) руководство в отличие от лидерства обладает менее определенной системой санкций
- В) процесс принятия решения руководителем в отличие от лидера более сложен и опосредован большим количеством обстоятельств
- Г) лидер «представляет» малую группу в более широкой социальной системе

253. Лидер группы:

- А) гораздо сильнее других членов группы ориентирован на группу
- Б) обладает наибольшей компетентностью в групповой задаче
- В) имеет групповую санкцию на нарушение групповых норм, если это способствует лучшему достижению целей группы
- Г) все ответы верны.

254. Лидером, согласно этой теории, может быть лишь такой человек, который обладает определенным набором личностных качеств или совокупностью определенных психологических черт:

- А) теория черт
- Б) ситуационная теория
- В) синтетическая теория
- Г) теория поля

255. Лидерство — продукт ситуации, утверждается в:

- А) теории черт
- Б) ситуационной теории
- В) синтетической теории
- Г) теории поля

256. Согласно какой теории лидером является такой член малой группы, который выдвигается в результате взаимодействия членов группы для организации группы при решении конкретной задачи:

- А) теории черт
- Б) ситуационной теории
- В) теории поля
- Г) системной теории

257. Инструкции в форме предложений являются признаком:

- А) попустительского стиля руководства
- Б) либерального стиля руководства
- В) демократического стиля руководства
- Г) авторитарного стиля руководства

258. Признаком какого стиля лидерства являются деловые, краткие распоряжения:

- А) попустительского стиля руководства
- Б) либерального стиля руководства
- В) демократического стиля руководства
- Г) авторитарного стиля руководства

259. Отсутствие похвалы и порицаний является признаком:

- А) попустительского стиля руководства
- Б) либерального стиля руководства
- В) демократического стиля руководства
- Г) авторитарного стиля руководства

260. Власть, основанная на практике угроз и наказаний, получила название:

- А) власть вознаграждения
- Б) экспертная власть
- В) власть авторитета
- Г) власть принуждения

261. Власть, основанная на преклонении и уважении, получила название:

- А) власть вознаграждения
- Б) экспертная власть
- В) власть авторитета
- Г) власть принуждения

262. Власть, основанная на профессиональной компетентности, получила название:

- А) власть вознаграждения
- Б) экспертная власть

- В) власть авторитета
- Г) власть принуждения

263. Власть, основанная на возможности стимулирования поведения, получила название:

- А) власть вознаграждения
- Б) экспертная власть
- В) власть авторитета
- Г) власть принуждения

264. К закономерностям групповой дискуссии, выявленным в школе групповой динамики, относятся:

- А) групповая дискуссия позволяет столкнуть противоположные позиции и тем самым помочь участникам увидеть разные стороны проблемы
- Б) групповая дискуссия позволяет уменьшить сопротивление новой информации
- В) решение, которое поддержано всеми присутствующими, превращается в групповую норму
- Г) все ответы верны.

265. К формам групповой дискуссии можно отнести:

- А) совещание
- Б) мозговой штурм
- В) синектика
- Г) все ответы верны

266. Суть дискуссии методом «брейнсторминга» состоит том, что группы для выработки коллективного решения разбиваются на 2 части:

- А) ведущие и ведомые
- Б) генераторы идей и критики
- В) синекторы и наблюдатели;
- Г) все ответы не верны.

267. Разрешение внутригрупповых противоречий является:

- А) проявлением группового давления
- Б) одним из аспектов лидерства
- В) проявлением феномена конформизма
- Г) механизмом развития группы

268. Психологический обмен является:

- А) феноменом внутригрупповой коммуникации
- Б) феноменом межгрупповой коммуникации

- В) механизмом групповой динамики
- Г) специфической задачей лидера

269. Идиосинкразический кредит является:

- А) формой разрешения групповых противоречий
- Б) проявлением группового давления
- В) механизмом групповой динамики
- Г) феноменом межгрупповой коммуникации

270. Групповая поляризация, «огруппленное мышление», сдвиг риска - это феномены:

- А) социального влияния в группе при минимальном взаимодействии
- Б) внутригруппового взаимодействия
- В) социальной фасилитации
- Г) социальной лености

271. Эмпирический метод изучения межличностных отношений, разработанный Я. Морено, называется:

- А) анализом продуктов деятельности
- Б) проективным методом
- В) социометрией
- Г) социоматрицей

272. Группу как динамическое целое, которое больше суммы входящих в него частей и которое изменяется с изменением любой из его частей, рассматривали

- А) представители бихевиоризма
- Б) приверженцы школы К. Левина
- В) сторонники психоанализа
- Г) все ответы не верны

273. Совокупность тех динамических процессов, которые одновременно происходят в группе и знаменуют собой ее развитие, получила название

- А) групповое развитие
- Б) групповая динамика
- В) групповая структура
- Г) статическая структура

274. Выделите основные направления исследований в школе групповой динамики

- А) групповая сплоченность
- Б) стили лидерства

- В) нормативное влияние
- Г) информационное влияние

275. Метод социометрии предполагает

- А) изучение социально - психологических явлений и процессов в различных условиях без вмешательства в их течение
- Б) ответы испытуемых на конкретные вопросы
- В) изучение межличностных отношений в группе
- Г) выявление круга референтных лиц

276. К социометрическому направлению исследований малых групп в отечественной социальной психологии относятся работы

- А) Я.Л. Коломинского
- Б) И.П.Волкова
- В) А.В.Петровского
- Г) Л.А.Уманского

277. В психологической теории коллектива, разработанной А. В. Петровским, развитие группы характеризуется по двум основным критериям:

- А) степень опосредованности межличностных отношений содержанием совместной деятельности
- Б) общественная значимость совместной деятельности
- В) содержание нравственной направленности группы
- Г) организационное единство группы

278. Двухфакторная модель Б. Такмена описывает динамику группового процесса, исходя из наличия двух сфер групповой активности:

- А) деловой
- Б) эмоциональной
- В) межличностной
- Г) межгрупповой

279. Идиосинкразический кредит, как механизм групповой динамики, был описан:

- А) Е. Холландером
- Б) М.Шоу
- В) К.Левиным
- Г) А. Петровским

280. Групповая сплоченность в социальной психологии рассматривается как:

- А) межличностная аттракция
- Б) результат мотивации группового членства

- В) ценностно-ориентационное единство
- Г) все ответы верны

281. В теории деятельностного опосредствования межличностных отношений показателем сплоченности выступает

- А) коэффициент взаимности
- Б) степень согласия
- В) ценностно-ориентационное единство
- Г) эмоциональная идентификация

282. Синектика как метод активизации мыслительного процесса была предложена:

- А) Дж. Гилфордом
- Б) У. Гордоном
- В) А. Осборном
- Г) Г. Айзенком

283. «Мозговой штурм» как метод активизации мыслительного процесса был разработан:

- А) Н.А. Бернштейном
- Б) У. Гордоном
- В) А. Осборном
- Г) Дж. Гилфордом

284. Меньшинство в группе выполняет следующие функции:

- А) ограничивает прессинг большинства
- Б) является источником социальных перемен
- В) стабилизируют отношения в группе
- Г) способствует поддержанию групповых норм

285. К факторам влияния меньшинства относятся:

- А) последовательность
- Б) уверенность в себе
- В) способность привлекать сторонников
- Г) все ответы верны

286. Эксперименты по изучению влияния меньшинства проводили:

- А) Эш (Ах)
- Б) С. Московичи
- В) С. Милгрэм
- Г) Ф. Зимбардо

287. Совокупность людей, объединенная на основе социального признака, формирующая социальную общность большого размера, в которой люди не имеют непосредственных эмоционально-личностных контактов:

- А) большая группа
- Б) малая группа
- В) коллектив
- Г) социальная группа

288. К основным видам стихийных групп НЕ относят:

- А) толпу
- Б) массу
- В) публику
- Г) коллектив

289. Поведение в больших социальных группах определяется действием таких механизмов психического воздействия, как

- А) заражение
- Б) внушение
- В) идентификация
- Г) коллективистическое самоопределение

290. К массовидным социально-психологическим явлениям относятся:

- А) массовое сознание
- Б) общественное мнение
- В) массовые коммуникации
- Г) все ответы верны

291. Специфические регуляторы социального поведения в больших группах

- А) права
- Б) слухи
- В) традиции
- Г) групповая сплоченность

292. В чьих теориях получили развитие взгляды Г. Лебона по психологии масс?

- А) З. Фрейда
- Б) С.Московичи
- В) Л. Фестингера
- Г) К. Левина

293. Основными признаками толпы являются

- А) многочисленность
- Б) низкая контактность
- В) устойчивость цели
- Г) неорганизованность

294. Поведение человека в толпе характеризуется следующими признаками:

- А) деиндивидуализацией
- Б) произвольной регуляцией поведения
- В) повышенной физической, психофизиологической и психической активацией
- Г) высокой критичностью мышления

295. Теоретический анализ феномена деструктивного поведения человека в толпе представлен в работах:

- А) Г.Лебона
- Б) В. Мак-Дугалла
- В) Ф.Зимбардо
- Г) все ответы верны

296. Термин «Деиндивидуализация» был впервые введен:

- А) З.Фрейдом
- Б) Л. Фестингером
- В) Ф. Зимбардо
- Г) Г. Тардом

297. Проявление неконтрольного страха, охватывающего значительное число людей, называется:

- А) хаос
- Б) паника
- В) внеколлективное поведение
- Г) психическое заражение

298. Наиболее важными характеристиками паники являются следующие:

- А) паника возникает в группах большой численности
- Б) паника вызывается чувством неуправляемого страха, основанного на реальной или мнимой угрозе
- В) паника — это организованное состояние и поведение людей
- Г) для людей в паническом состоянии характерно подавленное эмоциональное состояние

299. Данные утверждение относительно закономерностей возникновения и распространения слухов являются верными:

- А) слухи возникают в связи с важными для людей событиями или значимыми для них социальными объектами
- Б) слухи возникают в условиях неопределенности, когда информация либо совсем отсутствует, либо является противоречивой
- В) стабильность в общности, в которую входит интересующая диффузная группа
- Г) нежелание людей стать свидетелями чего-то необычного в жизни

300. К психологическому складу большой социальной группы могут быть отнесены:

- А) социальный или национальный характер
- Б) нравы, обычаи
- В) традиции
- Г) все ответы верны.

Список вопросов к экзамену

1. Предмет, структура и задачи современной социальной психологии
2. Исторически первые формы социально-психологического знания.
3. Особенности развития социальной психологии в Европе
4. Развитие социальной психологии в США
5. Особенности развития социально-психологического знания в отечественной СП.
6. История становления и развития белорусской социальной психологии
7. Основные теоретические направления в социальной психологии.
8. Методы сбора социально-психологических данных: количественные методы
9. Методы сбора социально-психологических данных: качественные методы
10. Самость личности. Теоретические концепции самости
11. Содержание Я-концепции: компоненты, структура, измерения, фокусы внимания, области, плоскости, мотивы
12. Принципы формирования Я-концепции
13. Динамика развития самости и механизмы ее психологической устойчивости
14. Социальная, психологическая и личностная идентичность
15. Социализации личности: феноменология, направления, механизмы.
16. Теории социализации
17. Модели рассмотрения личности как субъекта социально-познавательной активности
18. Особенности процесса категоризации, прототипы
19. Схема как единица познавательной активности, типы схем
20. Эвристики как упрощенный способ социального познания обработки социальной информации
21. Межличностная аттракция и детерминирующие ее факторы
22. Самопрезентация: понятие, теоретические подходы
23. Каузальная атрибуция, теории атрибуции
24. Ошибки и тенденциозности атрибуции, их причины и последствия
25. Стили атрибуции. Феномен наученной беспомощности, его факторы и стратегии преодоления
26. Атрибутивная терапия: сущность, подходы, процедура и возможности.
27. Социальная установка: понятие, концептуальные особенности, структура.
28. Теоретические подходы к проблеме аттитюда: функциональный подход Д. Катца
29. Влияние аттитюда на поведение и его факторы
30. Общие принципы формирования социальных установок
31. Теории убеждений (К. Ховланда и У. Мак-Гуайра, Р. Петти и Дж. Качоппо, Г. Лассуелла).
32. Влияние поведения на аттитюды и его теоретические объяснения: теория когнитивного диссонанса (Л. Фестингер), теория самовосприятия (Д.Бем), теория самопрезентации (Д.Тедеш).

33. Межличностное взаимодействия как общение: понятие, функции, структура.
34. Интерактивная сторона межличностного взаимодействия: транзактный анализ Э. Берна, теория взаимозависимости Д. Тибо и Х. Келли, теория социального обмена Дж. Хоманса.
35. Механизмы понимания человека человеком: стереотипизация, идентификация, рефлексия и эмпатия и особенности их функционирования
36. Межличностное взаимодействие как коммуникация
37. Стили общения и их характеристики
38. Феномен просоциального поведения и мотивы альтруизма.
39. Ситуационные и личностные детерминанты альтруистического поведения
40. Формирование просоциального поведения
41. Агрессивное поведение и его типология
42. Агрессия как инстинкт в теориях З.Фрейда и К.Лоренца
43. Фрустрационные модели агрессии Дж. Долларда и Л. Берковитца
44. Социализация агрессивности: подход теории социального научения А. Бандуры.
45. Понятие малой социальной группы, классификация малых групп.
46. Основные теоретические направления в исследовании малых групп.
47. Феномен группового давления и конформности, его функции, уровни и объяснительные схемы (М. Дойч и Г. Джерард).
48. Влияние меньшинства: функциональная модель взаимодействия меньшинства и большинства С.Московичи.
49. Понятие групповой динамики, механизмы групповой динамики
50. Модели развития малой группы (двухфакторная модель развития малой группы (Б.Такмен).
51. Стратометрическая концепция развития малой группы (А.В.Петровский).
52. Групповая сплоченность: сущность, проявление и особенности измерения.
53. Феномен лидерства
54. Руководство как феномен влияния: формы власти
55. Стилль руководства и эффективность групповой деятельности
56. Роль групповой дискуссии в принятии группового решения
57. Технологии принятия групповых решений: мозговая атака, синектика.
58. Феномены внутригруппового взаимодействия: сдвиг к риску, групповая поляризация, группового единомыслия (И. Джанис), их характеристики и причины
59. Модели социальной фасилитации (Р. Зайонц, Н. Котрел, Г. Сандерс), феномен социальной лености и его объяснение
60. Социальные предубеждения и формы их проявления.
61. Психоаналитический подход к рассмотрению предубеждений: теория авторитарной личности Т. Адорно
62. Объяснение предубеждений и дискриминации с точки зрения теории социального научения

63. Необихевиористский подход к рассмотрению предубеждений: концепция фрустрации- агрессии Н. Миллера и Дж. Долларда.
64. Соперничество как источник предубеждения: теории реалистического **конфликта** Д. Кэмпбелла
65. Когнитивный подход к объяснению предубеждений: теория социальной идентичности Г. Тэджфела и Дж. Тернера
66. Понятие большой социальной группы, ее виды и признаки.
67. Общая характеристика и типы стихийных групп.
68. Психологические особенности поведения человека в толпе.
69. Социально-психологическая характеристика паники.
70. Социально-психологические закономерности возникновения и распространения слухов.

ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

Учебно-методическая карта дисциплины

Номер раздела, темы, занятия	Название темы, занятия; перечень изучаемых вопросов	Количество аудиторных часов		
		Лекции	практические (семинарские) занятия	УСР
1	Место и роль социальной психологии в системе научного знания	6	6	-
1.1	Предмет социальной психологии 1 Эволюция представления о предмете социальной психологии 2. Области социально-психологических исследований	2	2	
1.2	Исторические особенности становления социальной психологии как самостоятельной области психологического знания	2	4	2
1.2.1	1. Основные этапы истории социальной психологии. 2 Становление современной социальной психологии. Социальная психология в Америке 3 Социальная психология в Европе	2	2	
1.2.2	1. Развитие советской социальной психологии 2 Становление и развитие белорусской социальной психологии	-	2	2
2	Методологические проблемы социально-психологического исследования	4	6	2
2.1	Методы и методика социально-психологического исследования 1 Особенности социально-психологического исследования 2 Количественные методы социально-психологического исследования 3 Качественные методы социально-психологического исследования	-	2	2
2.2	Многообразие парадигмальных координат современной социальной психологии	4	2	
2.2.1	1. Развитие социальной психологии в бихевиористской традиции 2. Специфика когнитивного подхода в социальной психологии 3. Психоаналитическая традиция в социальной психологии	2	2	

2.2.2	1.Интеракционистский подход в социальной психологии. 2. Конструктивистский подход к изучению социально-психологической проблематики	2			
3	Личность как объект и субъект социально-психологической феноменологии				
3.1	Личность как объект социально-психологического анализа: теоретические подходы и направления изучения				
3.1.1	1 Специфика личностной проблематики в социальной психологии 2 Социально-когнитивно-наученческая традиция в рассмотрении проблематики личности 3 Личность в интеракционистской традиции	2	2		
3.1.2	1 Социально-конструктивистский подход к личности 2.Представления о личности в отечественной социальной психологии		2		2
3.2	Самость личности как системообразующая категория социальной психологии 1. Понятие самости 2 Теоретические подходы к описанию структуры и содержания самости 3. Социальная идентичность как существующая концепция самости	2	2		
3.3	Структура, содержание и особенности формирования Я-концепции 1 Содержание и структурные компоненты Я-концепции 2 Принципы формирования Я-концепции	2	2		
3.4	Динамика развития самости и механизмы ее психологической устойчивости 1 Возрастная динамика Я-концепции 2 Устойчивость Я-концепции и механизмы ее поддержания 3 Когнитивные стратегии улучшения и защиты образа «Я»	2	2		
3.5	Социализация личности 1 Понятие социализации 2 Теоретические подходы к проблеме социализации 3 Механизмы социализации 4 Институты социализации	-	2		2
4	Социально-познавательная активность и ее специфика	12	14		2

4.1.1	1. Социальное познание как конструирование человеком представлений о внешнем и внутреннем мире 2. Модели рассмотрения личности как субъекта социально-познавательной активности 3. Основные процессы социального познания: категоризации, прототипы	2	2		
4.1.2	1. Схема как единица познавательной активности 2. Эвристики как упрощенный способ социального познания 3. Социальный стереотип 4. Социальные репрезентации и особенности их организации	2	2		
4.2	Формирование и управление впечатлением о личности человека	4	4		
4.2.1	1. Основные направления исследований процесса формирования межличностного восприятия 2. Механизмы и эффекты межличностного восприятия	2	2		
4.2.2	1. Феномен самопрезентации. Теоретические подходы к исследованию самопрезентации личности 2. Мотивы самопрезентации 3. Стратегии и техники самопрезентации	2	2		
4.3	Межличностная аттракция и близкие отношения 1. Понятие межличностной аттракции и ее теоретические объяснения 2. Факторы, детерминирующие межличностную аттракцию 3. Приемы формирования межличностной аттракции	-	2		2
4.4	Социальное объяснение и его специфика. Атрибутирование и атрибутивная терапия	4	4		
4.4.1	1. Понятие каузальной атрибуции, теоретические подходы к процессу атрибутирования 2. Ошибки и тенденциозности в процессе атрибуции и их источники	2	2		
4.4.2	1. Стиль атрибутирования и особенности его диагностики 2. Атрибутивная терапия	2	2		
5	Межличностные взаимоотношения и межличностное взаимодействие	10	12		2
5.1	Аттитюды: определение, функции и проявления 1. Социальная установка: определения и концептуальные особенности	2	2		

	<p>2. Социальная установка как функциональная система</p> <p>3. Измерения аттитюда</p> <p>4. Влияние установок на поведение и опосредующие факторы</p>				
5.2	Изменение аттитюдов (убеждающее воздействие)				
5.2.1	<p>1. Общие принципы формирования установок</p> <p>2. Информационно - перерабатывающие модели убеждения К. Ховланда и У. Мак-Гуайра.</p> <p>3 Теория социальных суждений (ТСС) М. Шерифа</p>	2	2		
5.2.1	<p>4 Двухпроцессные модели убеждения: модель уточнения вероятности и эвристически систематическая модель</p> <p>5 Факторы эффективности убеждающего воздействия</p> <p>6. Сопротивление убеждению: психологическое прививание</p>	2	2		
5.3	Влияние поведения на установки и его теоретические объяснения.	2	2		
	<p>1 Контрустановочное поведение и изменение установки</p> <p>2 Проустановочное поведение и изменение установки</p> <p>3 Теория управления впечатлением (самопрезентации)</p>				
5.4	Межличностное взаимодействие: теоретические подходы	2	2		
	<p>1 Модель взаимозависимости Г.Келли и Дж.Тибо.</p> <p>2 Анализ взаимодействия Р. Бейлса.</p> <p>3 Анализ взаимодействия в рамках транзактного анализа Э. Берна</p> <p>4 Интеракционизм, этогенетический подход Р. Харре</p>				
5.5	Межличностное взаимодействие как общение	-	2		2
	<p>1. Категория общение в отечественной социальной психологии</p> <p>2 Виды межличностного общения</p> <p>3. Специфические особенности межличностной коммуникации</p> <p>4 Уровни передачи информации (вербальный и невербальный)</p>				
6	Малая группа как социально-психологический феномен	8	10		-
6.1	Малая группа как объект социально-психологического анализа	2	4		
	1 Понятие малой группы				

	2 Основные теоретические направления в исследовании малых групп. 3 Структурные характеристики малой группы				
6.2	Процесс группового функционирования				
6.2.1	Процесс группового функционирования 1. Понятие групповой динамики и ее механизмы 2. Модели развития малой группы 3. Нормативное поведение в группе	2	2		
6.2.2	1. Групповая сплоченность: сущность, проявление и особенности измерения 2 Понятие группового решения. Роль групповой дискуссии в принятии группового решения. 3 Эффекты внутригруппового взаимодействия	2	2		
6.2	Феномены управления групповым процессом 1 Структура психологической власти в малой группе 2 Феномен лидерства 3 Руководство как феномен влияния: формы власти. 4 Стиль руководства (лидерства) и эффективность групповой деятельности.	2	2		
7	Большие группы и массы	2	4		2
7.1	Большие группы и массы как объект социально- психологического анализа 1. Общая характеристика больших социальных групп 2. Стихийные группы, их виды и особенности 3. Теоретические подходы к объяснению феномена поведения человека в толпе	2	2		
7.2	Массовидные социально- психологические процессы и явления 1 Массовые информационные процессы как объект социально-психологического анализа 2 Стихийные процессы передачи информации: слухи 3 Паника и ее психологические особенности	-	2		2
8	Социальное поведение личности	6	8		2
8.1	Просоциальное поведение 1. Феномен просоциального поведения и мотивы альтруизма. 2. Теоретические подходы к анализу	2	2		

	<p>феномена просоциального поведения</p> <p>3. Психологические детерминанты развития альтруистического поведения: ситуативные и личностные</p> <p>4. Формирование мотивации к просоциальному поведению.</p>				
8.2	<p>Агрессивное поведение</p> <p>1 Понятие агрессии</p> <p>2 Психологические теории возникновения агрессивности</p> <p>3 Снижение агрессивности</p>	2	2		
8.3	<p>Социальные предубеждения</p> <p>1. Природа социальных предубеждений и формы их проявления.</p> <p>2. Теоретические объяснения предубеждений и дискриминации.</p> <p>3. Преодоление социальных предубеждений</p>	2	2		
8.4	<p>Прикладные социально-психологические исследования</p> <p>1 Статус прикладного исследования в современной науке</p> <p>2 Специфика прикладного исследования в социальной психологии</p> <p>3 Основные направления прикладных исследований</p>	-	2		2
	Всего часов	54	70		16

Список рекомендуемой литературы

Основная

- 1 Бодалев, А.А. Восприятие и понимание человека человеком / А.А. Бодалев. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. – 200 с.
- 2 Бэрн, Р.С. Социальная психология: ключевые идеи / Р.С. Бэрн, Б. Джонсон, Д. Бирн. 4-е изд. – СПб: Питер, 2003. – 512 с.
- 3 Коломинский, Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах / Я.Л. Коломинский. – Мн.: НТОО «ТетраСистемс», 2001. – 431 с.
- 4 Кричевский, Р.Л. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты / Р.Л. Кричевский, Е.М. Дубовская. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 207 с.
- 5 Кэмпбелл, Д. Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях / Д. Кэмпбелл. – СПб.: Социально-психологический центр, 1996. – с.
- 6 Общественное животное. Исследования / Под ред. Аронсона Э. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2003. – Т.1. – 448 с. – Т.2. – 352 с.
- 7 Пайнс, Э. Практикум по социальной психологии / Э. Пайнс, К. Маслач. – СПб, Издательство «Питер», 2000. – 528 с.
- 8 Перспективы социальной психологии / редакторы-составители: М.Хьюстон, В.Штребе, Дж.М. Стефенсон. - М. : ЭКСМО – Пресс, 2001.– 688 с.
- 9 Психология самосознания: Хрестоматия / Ред.-сост. Д.Я. Райгородский. – Самара: Издательский дом «Бахрах-М», 2000. – 672 с.
- 10 Росс, Л. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии / Л. Росс, Р. Нисбетт. – М.: Аспект Пресс, 1999. – 429 с.
- 11 Современная зарубежная социальная психология. Тексты. / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. М.: Изд-во Москов. ун-та, 1984. – 256 с.
- 12 Социальная психология / Под. ред. С. Московичи. – СПб.: Питер, 2006. – 592 с.
- 13 Социальная психология: хрестоматия / Сост. Белинская Е.Д., Тихо-мандрицкая О.А. – М.: Аспект Пресс, 2003. – 471 с.
- 14 Тернер, Дж. Социальное влияние / Дж. Тернер. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
- 15 Янчук В.А. Введение в современную социальную психологию: учебное пособие / В.А. Янчук. — Мн.: Асар, 2005. — 767с.

Дополнительная

- 16 Андреева, Г.М. Психология социального познания: учебное пособие для вузов / Г.М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 288 с.
- 17 Андреева, Г. М. Социальная психология : учебник для высш. учеб. заведений / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2000. – 376 с .

- 18 Андриенко, Е.В. Социальная психология: Учеб. Пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / Е.В. Андриенко. – М.: Издательский центр «Академия», 2000. – 264 с.
- 19 Аронсон, Э. Общественное животное: введение в социальную психологию / Э.Аронсон. - М. : Аспект Пресс, 1998. – 517 с.
- 20 Аронсон, Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 560 с.
- 21 Бандура, А. Теория социального научения / А. Бандура. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 320 с.
- 22 Бандура, А. Подростковая агрессивность. Изучение влияния воспитания и семейных отношений / А.Бандура, Р. Уолтерс. – М.: Апрель Пресс, Издво ЭКСМО-Пресс, 1999. – 512 с.
- 23 Белинская, Е.П. Социальная психология личности: Учебное пособие для вузов / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. – М: Аспект Пресс, 2001. – 301 с.
- 24 Бергер, П. Л. Социальное конструирование реальности: Трактат по социологии знания / П.Л. Бергер, Т. Лукман. – М.: Медиум, 1995. – 323 с.
- 25 Берковиц, Л. Агрессия: причины, последствия и контроль /Л.Берковитц. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2001. – 512 с.
- 26 Бернс, Р. Развитие Я-концепции и воспитание / Р. Бернс. - М.: Прогресс, 1986. – 420 с.
- 27 Берон, Р. Социальная психология группы: процессы, решения, действия / Р. Берон, Н. Керр, Н. Миллер. — СПб.: Издательство «Питер», 2003. — 272 с.
- 28 Бехтерев, В.М. Избранные труды по социальной психологии /В.М. Бехтерев. – М.: Наука, 1994. – 400 с.
- 29 Битянова, М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей: учеб. пособие / Р.М. Битянова. - М. : ЭКСМО-Пресс, 2001. – 576 с.
- 30 Введение в практическую социальную психологию./ Под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской и О.В. Соловьевой. - М.: Смысл, 1996. – 373 с.
- 31 Высоков, И. Е., Люсин, Д. В. Внутренняя структура естественных категорий: типичность //Психологический журнал. – 1998. – Т. 19. – № 6. – С. 103-111.
- 32 Голдберг, Л. Р., Шмелев, А. Г. Межкультурное исследование лексики личностных черт: "Большая пятерка" факторов в английском и русском языках // Психол. журнал. – 1993. – №4. – С. 32-39.
- 33 Гришина, Н.В. Психология конфликта / Н.В. Гришина. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 464 с.
- 34 Гришина, Н.В. Психология социальных ситуаций: хрестоматия / Н.В. Гришина. – СПб.: Издательство «Питер», 2001. – 416 с.
- 35 Социально-политическая психология / Г.Г. Дилигенский. - М.: Новая школа, 1996. – 352 с.
- 36 Зимбардо, Ф. Социальное влияние / Ф. Зимбардо, М. Ляйппе. - СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 448 с.

- 37 Идентичность: хрестоматия /сост. Л.Б. Шнейдер. – М.: Изд-во Москов. психол.-соц. института, 2003. – 272 с.
- 38 История психологии (10-ые – 30-ые годы. Период открытого кризиса): тексты. – М.: МГУ, 1992. – 364 с.
- 39 Капрара, Дж. Психология личности / Дж. Капрара, Д. Сервон. – СПб.: Издательство «Питер», 2003. – 640 с.
- 40 Квале, С. Исследовательское интервью / С.Квале. – М.: Смысл, 2009. – 301 с.
- 41 Келли, Дж. Теория личности. Психология личностных конструктов /Дж. Келли. – СПб: Речь, 2000. – С. 128.
- 42 Козелецкий, Ю. Психологическая теория принятия решений / Ю.Козелецкий. – М.: Прогресс, 1979. – 504 с.
- 43 Кон, И.С. В поисках себя: Личность и ее самосознание /И.С. Кон. – М., 1984. – 333 с.
- 44 Кон, И.С. Дружба. Этико-психологический очерк / И.С. Кон. - М.: Политиздат, 1989. – 350 с.
- 45 Крысько, В.Г. Социальная психология : курс лекций / В.Г. Крысько. – М. : Рмега-Л, 2006. – 352 с.
- 46 Крэйхи, Б. Социальная психология агрессии / Б. Крэйхи. – СПб.: Издательство «Питер», 2003. – 336 с.
- 47 Куницына, В.Н. Межличностное общение. Учебник для вузов / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, В.М. Погольша. – СПб.: Издательство «Питер», 2001. – 544 с.
- 48 Лабунская, В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание / В.А. Лабунская. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. 608с.
- 49 Лебедев-Любимов, А. Психология рекламы / А. Лебедев-Любимов. – СПб.: Издательство «Питер», 2002. – 368 с.
- 50 Лебон, Г. Психология толп / Г. Лебон. – М.: Институт психологии РАН; КСП+, 1998. – 416 с.
- 51 Левин, К. Разрешение социальных конфликтов / К. Левин. – СПб: Речь, 2000. – 408 с.
- 52 Левин, К. Теория поля в социальных науках / К. Левин. – СПб: Речь, 2000. – 368 с.
- 53 Лоренц, К. Агрессия /К. Лоренц. - М.: Прогресс, 1994. – 272 с.
- 54 Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб. : Питер Ком, 1998. – 688 с.
- 55 Меграбян, А. Психодиагностика невербального поведения /А. Меграбян. - СПб.: Речь, 2001. – 256 с.
- 56 Милгрэм, С. Эксперимент в социальной психологии / С. Милгрэм. – СПб. : Питер, 2000. – 336 с.
- 57 Московичи, С. Век толп: исторический трактат по психологии масс /С. Московичи. – М.: Центр психологии и психотерапии, 1998. – 478 с.
- 58 Московичи, С. Социальное представление: исторический взгляд //Психол. журнал. – 1995. – №1. – С. 3-18; №2. – С.3-14.

- 59 Парыгин, Б.Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории / Б.Д. Парыгин. – СПб: ИГУП, 1999. – 592 с.
- 60 Парыгин, Б.Д. Социальная психология /Б.Д. Парыгин. – СПб: ИГУП, 2003. – 616 с.
- 61 Пиппо, Л. Социальная психология / Л. Пиппо, Ш. Тейлор, Д. Сирью. – СПб: Издательство «Питер», 2003. – 768 с.
- 62 Платонов, Ю.П. Основы социальной психологии / Ю.П. Платонов. – СПб. : Речь, 2004. – 624 с.
- 63 Поттер, Дж. Дискур-анализ как метод исследования естественно протекающей речи //Иностранная психология. – 1998. – №10. – С. 36-45.
- 64 Почебут, Л.Г. Социальная психология толпы /Л.Г. Почебут. - СПб.: Речь, 2004. - 240с.
- 65 Прикладная социальная психология /Под ред. А.Н. Сухова и А.А. Деркача. - М., Воронеж, 1998. – 688 с.
- 66 Райгородский, Д. Я. Психология и психоанализ власти: хрестоматия / Д. Я. Райгородский. – Самара: Издат. дом «Бахрах», 1999.– Т.1-608 с., Т.2.-576 с.
- 67 Ришар, Ж. Ф. Ментальная активность. Понимание, рассуждение, нахождение решений /Ж.Ф. Ришар. – М.: Институт психологии РАН, 1998.– 230 с.
- 68 Росс, Л. Наивный реализм в повседневной жизни и его роль в изучении социальных конфликтов и непонимания / Росс Л., Уорд Э. //Вопросы психологии. – 1999. – № 5. – С. 61-71.
- 69 Солсо, Р.Л. Когнитивная психология /Р.Л.Солсо. – М.: Тривола, 1996. – 600 с.
- 70 Социальная психология: учебное пособие / Отв. Ред. А.Л. Журавлев. – М.: ПЕР СЭ, 2002. – 351 с.
- 71 Тард, Г. Психология толп. Мнение и толпа /Г.Тард. – М.: Институт психологии РАН, КСП+, 1999. – 416 с.
- 72 Трусов, В.П. Социально-психологические исследования когнитивных процессов /В.П.Трусов. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1980. – 144 с.
- 73 Фестингер, Л. Теория когнитивного диссонанса / Л. Фестингер. – СПб: Речь, 2000. – 318 с.
- 74 Филипс, Л. Дискурс-анализ. Теория и метод / Л. Филипс, М.В. Йоргенсен. – Харьков: Изд-во Гуманитарный центр, 2004. –336 с.
- 75 Фурманов, И.А. Агрессия и насилие: диагностика, профилактика и коррекция / И.А. Фурманов. – СПб. : Речь, 2007. – 480 с.
- 76 Хекхаузен, Х. Мотивации и деятельность. 2-е изд. – СПб.: Издательство «Питер», 2003. – 864 с.
- 77 Чалдини, Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – 272 с.
- 78 Шевандрин, Н.И. Социальная психология в образовании. Ч.1. Концепции и прикладные основы социальной психологии / Н.И.Шевандрин. – М.: ВЛАДОС, 1995.–544 с.

79 Шибутани, Т. Социальная психология /Т. Шибутани. – М.: Феникс, 1998. – 544 с.

80 Шихирев, П.Н. Современная социальная психология / П.Н. Шихирев.– М.: ИП РАН, 1999. – 488 с.