

ТЕМА 3. МЕТОДОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

План лекции

1. Понятие методологии науки.
2. Научное исследования в социальной психологии.
- 2.1 Общая характеристика научного исследования в социальной психологии.
- 2.2 Специфика научного исследования в социальной психологии.
- 2.3 Проблема качества социально-психологической информации.
3. Методы, применяемые в социально-психологическом исследовании.
 - 3.1 Анкетирование, интервью, экспертный опрос как разновидности метода опроса.
 - 3.2 Социометрия как метод исследования группы.
 - 3.3 Контент-анализ как метод социальной психологии.
 - 3.4 Наблюдение как метод социальной психологии.
 - 3.5 Эксперимент как метод социальной психологии.

1. Понятие методологии науки

Методология науки – это научная дисциплина, которая изучает методы научно-познавательной деятельности. Методология в широком смысле представляет собой рационально-рефлексивную мыслительную деятельность, направленную изучение способов преобразования человеком действительности – методов (рациональных действий, которые необходимо предпринять, чтобы решить определённую задачу или достичь определённой цели). Применение методов осуществляется в любой сфере научно-познавательной деятельности. Методология науки осуществляет исследование, поиск, разработку и систематизацию методов, применяемых в этой деятельности для получения научного знания и тех общих принципов, которыми она направляется.

Методология науки всегда была органически связана с философией науки и теорией познания (эпистемологией), а также с логикой в целом и особенно с логикой науки. Все эти виды рационально-рефлексивной деятельности познающего мышления и научно-познавательной деятельности тесно переплетены друг с другом, и какая-либо их искусственная демаркация вряд ли возможна и непродуктивна. Тем не менее, в общем контексте всех этих дисциплин понятие методологии науки ориентировано на максимально возможное приближение к реальной практике научной деятельности, на выявление и артикуляцию конструктивных способов действия по построению научных знаний.

Научное познание представляет собой институционально закреплённый вид деятельности, в котором освоение человеком действительности становится инструментально опосредованным процессом

взаимодействия исследователей (учёных). Эффективность подобного взаимодействия, а следовательно, воспроизводство и развитие науки как таковой, обеспечивается накоплением и трансляцией когнитивного опыта и знания, что становится возможным за счёт устойчивых познавательных практик, каковыми являются методы осуществления научно-познавательного процесса. Систематическое развитие научных методов оказывается наиболее важным условием становления и развития науки как социальной системы. Использование научных методов делает процесс научного поиска потенциально воспроизводимой процедурой, что имеет принципиальное значение с точки зрения обеспечения достоверности результатов исследования, поскольку последние становятся проверяемыми параметрами. Кроме того, опосредованность научного исследования сформированными и подлежащими преобразованию научными методами обуславливает возможность подготовки учёных и является предпосылкой специализации научно-познавательного процесса, создавая условия становления науки в качестве профессиональной инфраструктуры, обладающей сложной системой разделения труда и за счёт этого способной концентрировать и координировать научно-исследовательские ресурсы.

Современное научное познание представляет собой комплексный процесс взаимодействия исследователей по поводу формирования и использования научных знаний с целью понимания, объяснения, прогнозирования и преобразования действительности. Специализация исследовательской деятельности в современной науке предполагает дифференцированность методов осуществления научно-познавательного процесса. Причём воспроизводимость последних в пределах единой, хотя и нелинейной, структуры деятельности предполагает, что подобные методы – это не разрозненное множество созданных в ходе развития науки инструментов познания, но совокупность функционально взаимосвязанных познавательных практик.

Анализ процесса научного познания позволяет выделить два основных типа методов научно-познавательной деятельности:

Методы, присущие человеческому познанию в целом, на основе которых строится как научное, так и практическое знание: универсальные методы познания.

Методы, присущие только научному познанию, которые, в свою очередь, подразделяются на две основные группы: эмпирические и теоретические научные методы.

2. Научные исследования в социальной психологии

2.1 Общая характеристика научного исследования в социальной психологии

Методология психологии – это система принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности, направленной на познание психического мира человека.

В современном научном знании термином «методология» обозначаются три различных уровня научного подхода:

1. **Общая методология** – некоторый общий философский подход, общий способ познания, принимаемый исследователем. Общая методология формулирует некоторые наиболее общие принципы, которые – осознанно или неосознанно – применяются в исследованиях. Так, для социальной психологии необходимо определенное понимание вопроса о соотношении общества и личности, природы человека. В качестве общей методологии различные исследователи принимают различные философские системы.

2. **Частная (или специальная) методология** – совокупность методологических принципов, применяемых в данной области знания (отдельные науки или их узкие группы). Частная методология есть реализация философских принципов применительно к специфическому объекту исследования. Это тоже определенный способ познания, но способ, адаптированный для более узкой сферы знания. В социальной психологии в связи с ее двойственным происхождением специальная методология формируется при условии адаптации методологических принципов, как психологии, так и социологии. В качестве примера можно рассмотреть принцип деятельности, в философии он рассматривается как способ бытия человека, а в психологии как специфический вид человеческой активности, как некоторое субъектно-объектное отношение, в котором человек – субъект – определенным образом относится к объекту, овладевает им. Таким образом, деятельность предстает как процесс, в ходе которого развивается сама человеческая личность.

Характерной особенностью всякой частной методологии является то, что она, будучи важной для какой-то отдельной науки или узкой группы наук, почти не представляет интереса для других дисциплин.

3. **Методология как совокупность конкретных методических приемов исследования**, чаще всего в русском языке обозначается термином «методика». **Методика** – это относительно ограниченный набор конкретных приемов, предназначенных для детального изучения той или иной стороны психологического объекта. Методика обычно разрабатывается в рамках какого-либо метода исследования.

Суть дела заключается также и в том, что философские принципы не могут быть применены в исследованиях каждой науки непосредственно: они преломляются через принципы специальной методологии. Что же касается конкретных методических приемов, то они могут быть относительно независимы от методологических принципов и применяться практически в

одинаковой форме в рамках различных методологических ориентации, хотя общий набор методик, генеральная стратегия их применения, конечно, несут методологическую нагрузку.

Теперь необходимо уточнить, что же понимается в современной логике и методологии науки под выражением «научное исследование». Следует помнить при этом, что социальная психология XX в. особенно настаивала на том, что ее отличие от традиции XIX в. состоит именно в опоре на «исследования», а не на «спекуляции». Противопоставление исследования спекуляции законно, но при условии, что оно соблюдается точно, а не подменяется противопоставлением «исследование – теория».

Называют следующие черты научного исследования:

- оно имеет дело с конкретными объектами, с обозримым объемом эмпирических данных, которые можно собрать средствами науки;
- в нем дифференцированно решаются эмпирические (выделение фактов, разработка методов измерения), логические (выведение одних положений из других, установление связи между ними) и теоретические (поиск причин, выявление принципов, формулирование гипотез или законов) познавательные задачи;
- для него характерно четкое разграничение между установленными фактами и гипотетическими предположениями, поскольку отработаны процедуры проверки гипотез;
- его цель – не только объяснение фактов и процессов, но и предсказание их. Если кратко суммировать эти отличительные черты, их можно свести к трем: получение тщательно собранных данных, объединение их в принципы, проверка и использование этих принципов в предсказаниях.

2.2 Специфика научного исследования в социальной психологии

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:
 - данных об открытом поведении и деятельности индивидов в группах;
 - характеристик сознания, (представлений, мнений, установок, ценностей и т.д.) 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:

1. Эмпирический, представляет собой сбор первичной информации, фиксирующей социально-психологические факты, и описание полученных данных, обычно в рамках определенных теоретических концепций;

2. 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.

3. 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.

Иногда выделяют и четвертый уровень – процедурный. Это система знаний о методах, приемах исследования, обеспечивающая надежность и устойчивость психологической информации. В совокупности эти уровни создают условия для разработки исследовательской программы.

Программа представляет собой теоретико-методологическую основу психологических процедур исследования: сбора, обработки и анализа данных. Обычно она включает, определение проблемы, объекта и предмета исследования; предварительный теоретический анализ объекта исследования; характеристику целей и задач исследования; интерпретацию и операционализацию основных понятий; формулирование рабочих гипотез; определение плана исследования (поискового, описательного, экспериментального); составление плана выборки; описание методов сбора и обработки данных, схемы их анализа и интерпретации.

Важным элементом программы принято считать пилотажное исследование. Цель его – оценка качества и надежности методического инструментария и процедур организации исследования, а также возможность внесения корректив и изменений в окончательные варианты методик и приемов сбора данных. Итоги исследования обычно оформляются в виде отчета, который составляется по определенному плану, содержит описание всех разделов программы, а также описание анализа полученных результатов.

Для социальной психологии необходимо оговорить ряд специфических проблем, касающихся научного исследования.

Первая проблема – это проблема эмпирических данных. Данными в социальной психологии могут быть либо данные об открытом поведении индивидов в группах, либо данные, характеризующие какие-то характеристики сознания этих индивидов, либо психологические характеристики самой группы. Так, в бихевиористской социальной психологии за данные принимаются лишь факты открытого поведения; когнитивизм, напротив, делает акцент на данные, характеризующие лишь когнитивный мир индивида: образы, ценности, установки и др.

Источником любых данных в социальной психологии является человек, но один ряд методов пригоден для регистрации актов его поведения, другой – для фиксации его когнитивных образований.

Вторая проблема – это интеграция данных в принципы, построение гипотез и теорий. В социально-психологических теориях отсутствует строгость такого порядка, как, например, в теориях математики или логики. В таких условиях особенно важное место в исследовании начинает занимать гипотеза.

Гипотеза «представляет» в социально-психологическом исследовании теоретическую форму знания. (гипотеза, от греч. «hypothesis» – «основание», «предположение», в психологии – компонент процесса мышления, направляющий поиск решения задачи посредством предположительного дополнения (экстраполяции) субъективно недостающей информации, без которой результат решения не может быть получен. Гипотезы могут относиться к самому этому результату или же к условиям, от которых он зависит. Важной составной частью решения задачи являются гипотезы относительно принципа («идеи») решения).

Третья проблема, согласно требованиям логики и методологии науки, – обязательная проверяемость гипотез и построение на этой базе обоснованных предсказаний. Проверка гипотез, естественно, необходимый элемент научного исследования: без этого элемента, строго говоря, исследование вообще лишается смысла.

2.2 Проблема качества социально-психологической информации

Качество социально-психологической информации определяется рядом факторов. В общем виде проблема качества информации решается путем обеспечения принципа репрезентативности, а также путем проверки способа получения данных на надежность.

Для социальной психологии выделяют два вида параметров, характеризующих качество информации: объективные и субъективные. Все это вытекает из того что источником информации в социальной психологии выступает человек. Значит, следует обеспечить максимально возможный уровень надежности и тех параметров, которые квалифицируются как «субъективные». Ответы на вопросы анкеты или интервью составляют «субъективную» информацию, но ее можно получить в максимально полной и надежной форме, а можно упустить многие важные моменты, проистекающие из этой «субъективности». Для преодоления ошибок такого рода и вводится ряд требований относительно надежности информации.

Надежность информации достигается, прежде всего, проверкой на надежность инструмента, посредством которого собираются данные. В каждом случае обеспечиваются как минимум три характеристики надежности: обоснованность (валидность), устойчивость и точность.

Обоснованность (валидность) инструмента – это его способность измерять именно те характеристики объекта, которые и нужно измерить.

Валидность – (действительный, пригодный, имеющий силу) – один из важнейших критериев качества психодиагностической методики, означающий ее пригодность для измерения того, что она по замыслу должна измерять; или иначе: соответствие тестовой методики измеряемому концепту.

Существует несколько способов проверки инструмента на обоснованность. Можно прибегнуть к помощи экспертов, круга лиц, компетентность которых в изучаемом вопросе общепризнанна. Другой способ – это проведение дополнительного интервью: вопросы в нем должны быть сформулированы так, чтобы ответы на них также давали косвенную характеристику распределения изучаемого свойства.

Устойчивость информации – это ее качество быть однозначной, т.е. при получении ее в разных ситуациях она должна быть идентичной. (Иногда это качество информации называют «достоверностью»).

Способы проверки информации на устойчивость следующие:

- а. повторное измерение;
- б. измерение одного и того же свойства разными наблюдателями;
- в. так называемое «расщепление шкалы», т.е. проверка шкалы по частям. Как видно, все эти методы перепроверки основаны на многократном повторении замеров.

Точность информации – степень ее близости к реальному состоянию изучаемого объекта, процесса, явления и т. п. Определяется чувствительностью инструмента.

Мера точности – ошибка (погрешность, отклонение).

Наряду с обеспечением надежности данных особо остро стоит в социальной психологии вопрос о репрезентативности.

Репрезентативность (от франц. «показательный») – свойство выборочной совокупности представлять характеристики генеральной совокупности (неограниченно большая совокупность измерений индивидуумов, предметов или явлений, о свойствах которых мы собираемся судить в результате психологического исследования).

Репрезентативность означает, что с некоторой наперед заданной или определенной статистически погрешностью представляемое в выборочной совокупности распределение изучаемых признаков соответствует их реальному распределению.

Классификация методов исследования осуществляется по следующим критериям:

- 1) цель исследования (дисквалификационные, воздействия на личность, судебно-психологической экспертизы, коррекционные, оптимизации и т. д.);
- 2) форма получаемых результатов (качественные и количественные);
- 3) природа объекта, на котором производится исследование (естественные, искусственные);
- 4) используемый инструментарий (математические, структурно-логические, алгоритмические и др.);

- 5) временные параметры (срезовые, сравнительные, лонгитюдные и т. д.);
- 6) стратегия исследования (биографические, психодиагностические, наблюдение, опрос);
- 7) уровень сложности как число привлекаемых методических средств и степень их взаимосвязи (простые, комплексные, системные).

3. Методы, применяемые в социально-психологическом исследовании

3.1 Анкетирование, интервью, экспертный опрос как разновидности метода опроса

Опрос – это метод сбора первичной психологической информации в вербальной форме. Суть метода заключается в получении информации об объективных или субъективных (мнениях, настроениях, мотивах, отношениях и т. д.) фактах со слов опрашиваемых.

Среди многочисленных видов опроса наибольшее распространение имеют два основных вида:

- а) опрос «лицом к лицу» – интервью, очный опрос, проводимый исследователем в форме вопросов-ответов с опрашиваемым (респондентом);
- б) заочный опрос – анкетирование с помощью предназначенного для самостоятельного заполнения вопросника (анкеты) самими респондентами.

Первым метод опроса в психологии применил Ф. Гальтон с целью изучения происхождения умственных качеств и условий развития ученых. А также его часто применяли такие психологи как С. Холл, А. Бине, Г. М. Андреева, Э. Ноэль.

Область применения опроса в социальной психологии:

- а. на ранних стадиях исследования, для сбора предварительной информации или пилотажного испытания методического инструментария;
- б. опрос как средство уточнения, расширения и контроля данных;
- в. как основной метод сбора эмпирической информации.

Специфика применения опроса в социальной психологии связана со следующим:

- 1) в социальной психологии опрос не является основным методическим инструментом, например, по сравнению с социологией;
- 2) как правило, не используется для выборочных исследований;
- 3) применяется как сплошной опрос на реальных социальных группах;
- 4) чаще всего проводится в очной форме;
- 5) в социально-психологическом исследовании анкета не просто вопросник, а комплекс специальных приемов и методик (шкалы, ассоциативные приемы, тесты др.) изучения объекта.

Основные виды **интервью** в социально-психологическом исследовании:

1. Стандартизированное предполагает наличие стандартных формулировок вопросов и их последовательности, определенных заранее. При этом исследователь не имеет возможности их изменения.

2. Нестандартизированное характеризуется гибкостью и варьированием в широких пределах. Интервьюер при этом руководствуется лишь общим планом опроса, формулируя вопросы в соответствии с конкретной ситуацией и ответами респондента.

Большое значение для успешного интервьюирования имеет техника ведения беседы. **Беседа** – продуманный заранее согласно поставленной цели разговор с испытуемым, проводимый в естественной, свободной форме. Она требует от интервьюера умения устанавливать тесный контакт с респондентом, заинтересовать его в искренней беседе, «активно» слушать, владения навыками постановки и регистрации ответов, преодоления «сопротивления» опрашиваемого. В литературе описаны разнообразные приемы стимулирования активности (ответов) опрашиваемого, среди них наиболее часто упоминаются: выражение согласия (внимательный взгляд, кивок, улыбка, поддакивание), использование коротких пауз, частичное несогласие, уточнение путем неправильного повторения сказанного, указание на противоречия в ответах, повторение последних слов, требование пояснений, добавочной информации и др.

Выделяют также другие виды интервью, например, фокусированное, терапевтическое и др.

Критерии эффективности интервью:

- полнота (широта) – оно должно позволить опрашиваемому по возможности полно осветить различные аспекты обсуждаемой проблемы;
- специфичность (конкретность) – в нем должны быть получены точные ответы по каждому значимому для опрашиваемого аспекту проблемы;
- глубина (личностный смысл) – оно обязано выявить эмоциональный, когнитивный и ценностный аспекты отношения респондента к обсуждаемой ситуации;
- личностный контекст – интервью призвано выявить характеристики личности опрашиваемого и его жизненного опыта.

Виды анкетирования разделяются на:

- 1) по числу опрашиваемых (индивидуальное и групповое);
- 2) по месту проведения;
- 3) по способу распространения анкет (раздаточное, почтовое, прессовое).

Среди наиболее существенных недостатков раздаточного, и особенно почтового и прессового опроса является низкий процент возврата анкет, отсутствие контроля за качеством заполнения анкет, использование только очень простых по структуре и по объему анкет.

Основное преимущество анкетирования связывают с возможностью массового охвата большого количества респондентов и его профессиональной доступностью. Информация, получаемая в интервью, является более содержательной и глубокой в сравнении с анкетой. Однако недостатком

является прежде всего трудно контролируемое влияние личности и профессионального уровня интервьюера на опрашиваемого, которое может приводить к искажению объективности и надежности информации.

Экспертная оценка – метод, основанный на использовании знаний других людей (экспертов), компетентных в изучаемом вопросе. Проводится опрос экспертов, а затем обобщаются их ответы. Анализ данных, полученных от экспертов, проводится с использованием приемов статистической обработки. В качестве критерия достоверности результатов используется проверка степени совпадения мнений экспертов.

3.2 Социометрия как метод исследования группы

Метод социометрии относится к инструментарию социально-психологического исследования структуры малых групп, а также личности как члена группы. Область измерения социометрической техникой – диагностика межличностных и внутригрупповых отношений.

С помощью социометрического метода изучают типологию социального поведения в условиях групповой деятельности, оценивают сплоченность, совместимость членов группы. Метод разработан Дж. Морено как способ исследования эмоционально непосредственных отношений внутри малой группы.

Измерение предполагает опрос каждого члена малой группы с целью установления тех членов группы, с которыми он предпочел бы (выбрал) или, напротив, не захотел участвовать в определенном виде деятельности или ситуации.

Процедура измерения включает следующие элементы:

- 1) определение варианта (числа) выборов (отклонений);
- 2) выбор критериев (вопросов) опроса;
- 3) организация и проведение опроса;
- 4) обработка и интерпретация результатов с использованием количественных (социометрические индексы) и графических (социограммы) методов анализа.

Социометрическая процедура проводится в двух формах:

Непараметрическая процедура предполагает ответы на вопросы опроса без ограничения числа выборов или отклонений. Их максимальное число равно $N - 1$ (социометрическая константа), где N – число членов группы (есть вероятность получения случайного выбора).

Параметрическая процедура – ограничение числа выборов. Испытуемому предлагается выбрать строго фиксированное число лиц из всех членов группы, т. е. вводится так называемое социометрическое ограничение (d). Данная форма повышает надежность измерения, позволяет стандартизировать условия выборов в группах различной численности. Ее недостаток связан с невозможностью раскрыть всю полноту отношений в группе.

Выделяют разные виды социометрических критериев:

- коммуникативные (выявляют реальные отношения);
- гностические (определяют степень осознанности реальных отношений);
- двойные и одинарные, ролевые и др.

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

Социометрические индексы делят на две группы:

Индивидуальные, к ним относят: социометрический статус – величина позитивности или негативности отношения группы к отдельному ее члену, которая определяется отношением количества выборов и отклонений, которые получил индивид, к их максимально возможному числу. Индекс эмоциональной (психологической) экспансивности – степень активности индивида во взаимодействии с другими членами группы, потребность в осуществлении контактов с ними. Он рассчитывается как отношение количества сделанных индивидом выборов и отклонений относительно членов группы к их максимально возможному числу.

Групповые. Для характеристики позиции индивида в группе вычисляют, например, «предписанная роль», приемлемость индивида группой. К наиболее популярным групповым индексам относят: показатели групповой экспансивности (интенсивность группового взаимодействия), интегрированность группы (степень включенности в общение членов группы в конкретном виде деятельности или ситуации), сплоченности и ряд других.

Различают два вида социогамм: коллективную и индивидуальную.

Наиболее часто для отображения структуры отношений в группе применяют социогамму-мишень. Она представляет собой несколько концентрических кругов (рисунок 3), в центр которых помещают популярных индивидов, в наружное кольцо – «отвергаемых», во внутреннее кольцо – средне популярных.

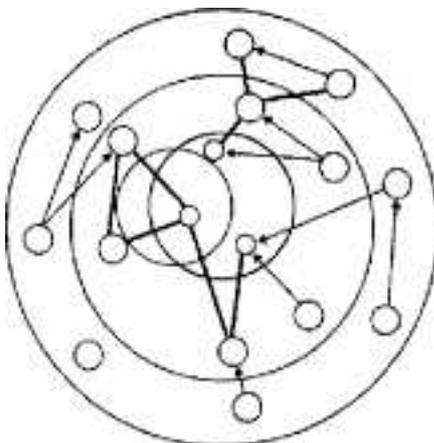


Рисунок 3 – Социогамма-«мишень»

Обычно составляют несколько коллективных социограмм для одной группы: взаимных выборов, взаимных отклонений, первых двух (пяти) выборов и некоторые другие.

Социометрический метод должен быть дополнен другими приемами, направленными на более глубокий анализ оснований межличностных предпочтений: мотивов межличностных выборов, сделанных членами группы; их ценностных ориентации, содержания и типа осуществляемой совместной деятельности.

Существуют разновидности социометрического метода. К числу наиболее известных следует отнести шкалу приемлемости (Н.В. Бахарева, 1970), аутосоциометрическую методику (К.Е. Данилин, 1981; Я.Л. Коломинский, 1984), референтометрию (Е.В. Щедрина, 1978), коммуниометрию (Я.Л. Коломинский, 1971).

Наиболее существенными недостатками метода принято считать:

1. невозможность выявления мотивов межличностных выборов;
2. возможность искажения результатов измерения из-за неискренности испытуемых или вследствие влияния психологической защиты;
3. социометрическое измерение приобретает значение лишь при исследовании малых групп, имеющих опыт группового взаимодействия.

Метод групповой оценки личности (ГОЛ)

Метод групповой оценки – способ получения характеристики человека в конкретной группе на основе взаимного опроса ее членов друг о друге. Разработка метода связана с прикладными исследованиями в промышленной и организационной психологии, где на его основе пытаются решать вопросы отбора и расстановки кадров.

Данный метод позволяет оценить наличие и степень выраженности (развития) психологических качеств человека, которые проявляются в поведении и деятельности, во взаимодействии с другими людьми. Психологической основой ГОЛ является социально-психологический феномен групповых представлений о каждом из членов группы как результат взаимного познания людей друг другом в процессе общения.

На методическом уровне ГОЛ есть статистическая совокупность индивидуальных представлений (образов), фиксируемая в форме оценок. Процедура метода ГОЛ предполагает оценку человека по определенному перечню характеристик (качеств) с использованием приемов прямого балльного оценивания, ранжирования, попарного сравнения и др. Содержание оценки, т.е. совокупность оцениваемых качеств, зависит от цели использования полученных данных. Число качеств варьирует у разных исследователей в широком диапазоне от 20 до 180. Качества могут группироваться в отдельные смысловые группы (например, деловые и личные качества). Для получения надежных результатов рекомендуется число субъектов оценивания в пределах 7–12 человек.

Адекватность измерения с помощью ГОЛ зависит от трех моментов: познавательных способностей субъектов оценки (экспертов); от особенностей объекта оценки; от позиции (уровня, ситуации) взаимодействия субъекта и объекта оценки.

3.3 *Контент-анализ как метод социальной психологии*

Контент-анализ (англ. «content analysis»; от «content» – содержание) – формализованный метод изучения текстовой и графической информации, заключающийся в переводе изучаемой информации в количественные показатели и ее статистической обработке. Характеризуется большой строгостью, систематичностью.

Объектом контент-анализа может быть содержание различных печатных изданий, радио- и телепередач, кинофильмов, рекламных сообщений, документов, публичных выступлений, материалов анкет. Основные процедуры контент-анализа были разработаны американскими социологами Х. Лассуэллом и Б. Берелсоном. К основным процедурам относятся:

1. Выявление смысловых единиц анализа, которыми могут служить:

- a) понятия, выраженные в отдельных терминах;
- b) темы, выраженные в целых смысловых абзацах, частях текстов, статьях, радиопередачах и т. п.;
- c) имена, фамилии людей;
- d) события, факты и т. п.;
- e) смысл апелляций к потенциальному адресату.

Единицы контент-анализа выделяются в зависимости от содержания, целей, задач и гипотез конкретного исследования.

2. Выделение единиц счета, которые могут совпадать либо не совпадать с единицами анализа. В первом случае процедура сводится к подсчету частоты упоминания выделенной смысловой единицы, во втором – исследователь на основе анализируемого материала и здравого смысла сам выдвигает единицы счета, которыми могут быть:

- a. физическая протяженность текстов;
- б. площадь текста, заполненная смысловыми единицами;
- в. число строк (абзацев, знаков, колонок текста);
- г. длительность трансляции по радио или ТВ;
- д. метраж пленки при аудио- и видеозаписях,
- e. количество рисунков с определенным содержанием, сюжетом и пр.

3. Процедура подсчета в общем виде сходна со стандартными приемами классификации по выделенным группировкам. Применяется составление специальных таблиц, применение компьютерных программ, специальных формул (напр., «формула оценки удельного веса смысловых категорий в общем объеме текста»), статистические расчеты понятности и аттрактивности (привлекательности) текста.

Метод контент-анализа широко применяется как вспомогательное средство в психологии, социологии и др. науках при анализе ответов на открытые вопросы анкет, материалов наблюдений, результатов психологического тестирования (в частности, в проективных методиках), для анализа результатов в методе фокус-групп. Подобные методы используются также в исследованиях массовых коммуникаций, в маркетинговых и многих

др. исследованиях. Контент-анализ может быть использован для исследования большей части документальных источников, однако лучше всего он работает при относительно большом количестве однопорядковых данных.

3.4 Наблюдение как метод социальной психологии

Наблюдение в социальной психологии – метод сбора информации путем непосредственного, целенаправленного и систематического восприятия и регистрации социально-психологических явлений (фактов поведения и деятельности) в естественных или лабораторных условиях.

В зависимости от степени стандартизации техники наблюдения принято выделять две основные разновидности этого метода:

1. **Стандартизированное** предполагает наличие разработанного списка признаков, которые предстоит наблюдать, определение условий и ситуаций наблюдения, инструкции для наблюдателя, единообразных кодификаторов для регистрации наблюдаемых явлений. Сбор данных при этом предполагает последующую их обработку и анализ посредством приемов математической статистики.

2. **Нестандартизированное** наблюдение определяет лишь общие направления наблюдения, где результат фиксируют в свободной форме, непосредственно в момент восприятия или по памяти.

Данные этой техники обычно представлены в свободной форме, возможна также и их систематизация с помощью формальных процедур.

В зависимости от роли наблюдателя в изучаемой ситуации различают:

1. **Включенное** (участвующее) предполагает взаимодействие наблюдателя с изучаемой группой как полноправного ее члена. Исследователь имитирует свое вхождение в социальную среду, адаптируется к ней и наблюдает события в ней как бы «изнутри». Существуют разные виды включенного наблюдения в зависимости от степени информированности членов изучаемой группы о целях и задачах исследователя. (наблюдаемые знают, что их поведение фиксируется; наблюдаемые не знают, что их поведение фиксируется (зеркало Геззела).

2. **Невключенное** (простое) наблюдение регистрирует события «со стороны», без взаимодействия и установления отношений с изучаемым лицом или группой.

Типичные ошибки наблюдения по А.А.Ершову:

1) Галло-эффект. Обобщенное впечатление наблюдателя ведет к грубому восприятию поведения, игнорированию тонких различий.

2) Эффект снисхождения. Тенденция всегда давать положительную оценку происходящему. Ошибка центральной тенденции. Наблюдатель стремится давать усердную оценку наблюдаемому поведению.

3) Ошибка корреляции. Оценка одного признака поведения дается на основании другого наблюдаемого признака (интеллект оценивается по беглости речи).

4) Ошибка контраста. Склонность наблюдателя выделять у наблюдаемых черт, противоположные собственным.

5) Ошибка первого впечатления. Первое впечатление об индивиде определяет восприятие и оценку его дальнейшего поведения.

Результаты наблюдения фиксируются в соответствии со специально подготовленным протоколом наблюдения. Наиболее распространены следующие способы регистрации данных наблюдения: дескриптивный (фактологический), предполагающий фиксацию всех случаев проявления единиц наблюдения; оценочный – когда проявление признаков не только фиксируется, но и оценивается с использованием шкалы интенсивности и шкалы времени (например, длительность акта поведения). Результаты наблюдения должны быть подвергнуты качественному и количественному анализу и интерпретации.

3.5 Эксперимент как метод социальной психологии

Метод эксперимента (англ. «experimental method») состоит в организации целенаправленного наблюдения, когда по плану исследователя изменяется частично ситуация, в которой находятся участники эксперимента – испытуемые.

Применение метод эксперимента целесообразно в тех случаях, когда исследователю известны подлежащие проверке элементы гипотезы.

Различают три типа собственно экспериментальных методов:

Естественный (полевой) эксперимент – наиболее приближен к неэкспериментальным исследовательским методам. Условия проведения естественного эксперимента создает не экспериментатор, а сама жизнь. Экспериментатор в данном случае пользуется лишь сочетанием различных условий деятельности испытуемых и фиксирует при помощи неэкспериментальных или диагностических методик их исследуемые психологические особенности.

Плюсы: Органичная включенность в условия жизни и деятельности испытуемых.

Минусы: Сложность подбора контрастных и естественных условий. Недостатки тех неэкспериментальных и диагностических методик, которые применяются в составе естественного эксперимента и служат для отбора данных.

Моделирующий эксперимент – в ходе проведения эксперимента испытуемый действует по инструкции экспериментатора и знает о своем участии в эксперименте.

Особенностью: поведение испытуемых моделирует на разных уровнях абстракции вполне типичные для жизненных ситуаций действия или виды деятельности: запоминание различных сведений, выбор и постановку целей, выполнение интеллектуальных и практических действий.

Лабораторный эксперимент – особый тип экспериментального метода, который предполагает проведение исследований в психологической

лаборатории, оснащенной специальными приборами и приспособлениями. Этот тип эксперимента отличающийся также наибольшей искусственностью экспериментальных условий, применяется обычно при изучении элементарных психических функций (сенсорной и моторной, реакции выбора различий сенсорных порогов) и гораздо реже – при изучении более сложных психических явлений (процессов мышления, речевых функций). Лабораторный эксперимент более соответствует предмету.

Иногда выделяют **естественнонаучный эксперимент** – проводится в условиях, близких к обычной деятельности испытуемого, который не знает, что он является объектом исследования. Это позволяет избежать отрицательного влияния эмоционального напряжения и преднамеренности ответной реакции. Сближая экспериментальные исследования с жизнью, естественнонаучный эксперимент позволяет изучать психические процессы и свойства личности в естественных условиях трудовой, учебной или игровой деятельности. (А.Ф. Лазурский) и эксперимент «экс-пост-факто» (Э. Христиансен).

В зависимости от основания классификации выделяют разные типы эксперимента:

- по специфике задачи – научные и практические;
- по характеру экспериментального плана – параллельные (наличие контрольной и экспериментальной групп);
- последовательные (эксперимент «до и после»);
- по характеру экспериментальной ситуации – полевые и лабораторные;
- по числу изучаемых переменных – однофакторные и многофакторные эксперименты.

Среди специфических признаков эксперимента выделяют:

- моделирование явлений и условий исследования (экспериментальная ситуация);
- активное воздействие исследователя на явления (варьирование переменных);
- измерение реакций испытуемых на это воздействие;
- воспроизводимость результатов.

Эксперимент предполагает наличие следующих этапов его проведения:

Теоретический этап – определение исходной концептуальной схемы анализа изучаемого явления (определение предмета и объекта исследования, формулирование гипотезы исследования).

Методический этап исследования предполагает выбор общего плана эксперимента, выбор объекта и методов исследования, определение независимых и зависимых переменных, определение процедуры опыта, а также приемов обработки результатов,

Экспериментальный этап – проведение эксперимента: создание экспериментальной ситуации, управление ходом эксперимента, измерение

реакций испытуемых, контроль переменных, являющихся неорганизованными, т.е. входящими в число изучаемых факторов.

Аналитический этап – количественная обработка и интерпретация полученных фактов в соответствии с исходными теоретическими положениями.

Рекомендуемая для изучения литература

1. Андреева, Г.М. Социальная психология : учеб. для студентов высш. уч. заведений, обучающихся по направлению специальности «Психология» / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. ; Гриф М-ва образования Рос. Федерации. – М. : Аспект Пресс, 2007. – 364 с.

2. Андреева, Г.М. Социальная психология : учеб. для высш. уч. заведений / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. ; Гриф М-ва образования Рос. Федерации. – М. : Аспект Пресс, 2009. – 363 с.

3. Дыгун, М.А. Опоры по социальной психологии: основные понятия, персоналии, блок-схемы / М. А. Дыгун, Т. Ф. Лутович. – Мозырь : Белый Ветер, 2002. – 108 с.

4. Крысько, В.Г. Социальная психология : учеб. для студентов высш. учеб. заведений / В. Г. Крысько. – М. : ВЛАДОС-ПРЕСС, 2004. – 448 с.

5. Крысько, В.Г. Социальная психология: Курс лекций / В. Г. Крысько. – 3-е изд. – М. : Омега-Л, 2006. – 352 с.

6. Мокшанцев, Р., Мокшанцева, А. Социальная психология : учеб. пособие для ВУЗов / Р. Мокшанцев, А. Мокшанцева. – М. : Инфра-М, 2001. – 213 с.

7. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология : учебник / А. Л. Свенцицкий.– М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 336 с.

8. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию : учеб. пособие для ВУЗов. – Минск : АСАР, 2005. – 768 с.

ТЕМА 4. «Я» В СОЦИАЛЬНОМ МИРЕ

План лекции

1. Социальная мотивация и социальная установка. Теория установок Д.Н. Узнадзе.
2. Социальные убеждения и суждения
3. Понятие, структура, основные компоненты «Я-концепции».
- 3.1 Нарушения самосознания.

1. Социальная мотивация и социальная установка. Теория установок Д.Н. Узнадзе

Деятельность всегда побуждается определенными мотивами. **Мотивы** - это то, ради чего выполняется деятельность (например, ради самоутверждения, денег и т.п.).

Понятие «мотив» (от лат. «movere» – «двигать», «толкать») означает побуждение к деятельности, побудительную причину действий и поступков. Мотивы могут быть различные: интерес к содержанию и процессу деятельности, долг перед обществом, самоутверждение и т.п.

Если человек стремится к выполнению определенной деятельности, можно сказать, что у него есть **мотивация**. Например, если ученик прилежен в учебе – у него мотивация к учебе; у спортсмена, который стремится достичь высоких результатов, высокий уровень мотивации достижения; желание руководителя всех подчинять свидетельствует о наличии высокого уровня мотивации к власти.

Мотивация – это совокупность побуждающих факторов, определяющих активность личности; к ним относятся мотивы, потребности, стимулы, ситуативные факторы, которые детерминируют поведение человека.

Мотивы – это относительно устойчивые проявления, атрибуты личности. Например, утверждая, что определенному человеку присущ познавательный мотив, мы подразумеваем, что во многих ситуациях у него проявляется познавательная мотивация.

Мотивы являются относительно устойчивыми образованиями личности, однако мотивация включает в себя не только мотивы, но и ситуативные факторы (влияние различных людей, специфика деятельности и ситуации). Такие ситуативные факторы, как сложность задания, требования руководства, установки окружающих людей, сильно влияют на мотивацию человека в некоторый промежуток времени.

Например, мотивация деятельности и активность работника зависят не только от интенсивности мотивов (стабильных личностных образований, которые проявляются в различных обстоятельствах), но и от требований, установок руководителя и других ситуативных факторов.

Актуально (в некоторый конкретный промежуток времени) мотивация достижения студента (например, в процессе выполнения им теста) зависит не

только от его мотивов, но и от многих ситуативных факторов (указаний и установок экспериментатора, предыдущего влияния других людей).

Мотивация спортсмена (актуальная мотивация достижения во время соревнования) зависит не только от особенностей и силы его мотивов, но и от многих ситуативных факторов (установок тренера, турнирной ситуации, ожиданий со стороны других людей, командного «духа» и т. п.).

Определенный мотив (или даже совокупность мотивов) однозначно не определяют мотивацию деятельности. Необходимо учитывать вклад факторов конкретной ситуации. Например, чрезмерная сложность учебной деятельности, отсутствие нормального взаимодействия с учителем или руководителем приводят к снижению не только мотивации, но и эффективности деятельности.

Таким образом, мотивация – это совокупность всех факторов (как личностных, так и ситуативных), которые побуждают человека к активности.

При исследовании личности в социальной психологии важнейшее место занимает проблема *социальной установки*.

Давайте проанализируем потребности и мотивы, побуждающие личность к деятельности. В общей теории личности рассматривается соотношение потребностей и мотивов для уяснения внутреннего механизма, побуждающего к действию. Этот вопрос имеет две стороны: почему люди в определенных ситуациях поступают так или иначе? И чем они руководствуются, когда выбирают именно данный мотив?

Понятие, которое в определенной степени объясняет выбор мотива, есть понятие социальной установки.

Оно широко используется в житейской практике при составлении прогнозов поведения личности: «Н., очевидно, не пойдет на этот концерт, поскольку у него предубеждение против эстрадной музыки»; «Вряд ли мне понравится К.: я вообще не люблю математиков» и т.д. На этом житейском уровне понятие социальной установки употребляется в значении, близком к понятию «отношение».

В психологии термин «установка» имеет свое собственное значение, свою собственную традицию исследования, и необходимо соотнести понятие «социальная установка» с этой традицией.

Проблема установки была специальным предметом исследования в школе Д.Н. Узнадзе. Внешнее совпадение терминов «установка» и «социальная установка» приводит к тому, что иногда содержание этих понятий рассматривается как идентичное. Так как набор определений, раскрывающих содержание этих двух понятий, схож: «склонность», «направленность», «готовность». Вместе с тем необходимо точно развести сферу действия установок, как их понимал Д.Н. Узнадзе, и сферу действия «социальных установок».

Определение установки, данное Д.Н. Узнадзе: «Установка является целостным динамическим состоянием субъекта, состоянием готовности к определенной активности, состоянием, которое обуславливается двумя факторами: потребностью субъекта и соответствующей удовлетворения

данной потребности и в данной ситуации может закрепляться в случае повторения ситуации, тогда возникает фиксированная установка в отличие от ситуативной.

Д.Н. Узнадзе связывал понятие «активность» с теорией установки. Психолог подчеркивал, что установка – это «целостное состояние субъекта», его целостная направленность в определенную сторону, на определенную активность. Согласно концепции Узнадзе: в случае «наличия какой-либо потребности и ситуации ее удовлетворения в субъекте возникает специфическое состояние, которое можно охарактеризовать как установку – склонность, направленность, готовность к совершению определенной деятельности, направленной на удовлетворение актуальной потребности». Таким образом, *установка, выражает готовность человека к активности, определяет его направленность и избирательность поведения. Установка как динамическое состояние включает в себя как момент мотивации, так и момент направленности.*

В своей теории установки Д.Н. Узнадзе делал акцент на понятийном осмыслении «установки» опираясь на указание зависимости характера активности субъекта от имеющейся у него установки, т.е. готовности человека воспринимать мир определенным образом, действовать в том или ином направлении. Активность выступает как направляемая установкой и существующая благодаря установке, как устойчивая к изменяющимся воздействиям среды. Согласно Д.Н. Узнадзе – поведение зависит от установки, а генезисом установки является активность.

Социальные установки

Под установкой принято понимать благоприятную или неблагоприятную оценочную реакцию на что-либо или на кого-либо, которая выражается в мнениях, чувствах, а также в целенаправленном поведении.

Установка – это неосознаваемая готовность к действию. Психологи считают, что любое воздействие на человека можно рассматривать с точки зрения теории установки. Когда оно имеет социальную природу, то говорят о социально-психологической природе установки.

В рамках общей психологии под установкой действительно понимается состояние готовности субъекта к определенной активности, что обуславливается действием двух факторов:

- потребностью субъекта;
- соответствующей объективной ситуацией.

Установка бывает ситуативная и фиксированная. Последняя есть закрепленная в случае повторения ситуации настроенность на поведение для удовлетворения данной потребности в данной ситуации.

В социальной психологии под социальной установкой понимается определенное состояние сознания и нервной системы, организованное и основанное на предшествующем опыте и выражающее готовность к действию. (В западной социальной психологии вместо термина «социальная установка» применяется термин «аттитюд».)

В большинстве определений установки подчеркиваются три главных элемента:

- 1) убеждение, которое может быть как обоснованным, так и необоснованным (когнитивная составляющая установки);
- 2) эмоциональное отношение к этому убеждению (эмоционально-оценочная, аффективная составляющая);
- 3) соответствующая реакция, которая, в частности, может отражаться в поведении (поведенческая составляющая).

Функции аттитюда:

- адаптивная (утилитарная): установка направляет субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей;
- когнитивная: установка дает упрощенные указания о способе поведения по отношению к конкретному объекту;
- регулятивная: установка выступает как средство освобождения субъекта от внутреннего напряжения;
- защитная: установка способствует разрешению внутренних конфликтов личности;
- стабилизирующая: установка определяет устойчивый, последовательный, целенаправленный характер деятельности, обеспечивает сохранность ее направленности в непрерывно изменяющихся ситуациях;
- автомативная: установка освобождает субъекта от необходимости принимать решения и сознательно контролировать деятельность в стандартных, ранее встречавшихся ситуациях;
- ригидная: установка выступает как фактор инертности, косности деятельности, затрудняющей приспособление к новым ситуациям.

Установка может быть направлена на различные факторы деятельности, в частности на ее цель, мотив, условие.

Многочисленными остроумными психологическими экспериментами было доказано и то, что установки определяют поведение, и то, что установки на самом деле ничего не меняют. Противоречия в этом нет, просто помимо установок наше поведение подвержено многим другим влияниям. Один социальный психолог насчитал 40 различных факторов, осложняющих взаимосвязь «установка — поведение». И, пожалуй, самый важный из таких факторов: в условиях повседневной жизни люди нередко выражают установки, которых сами не придерживаются. Люди порой говорят то, что, как им кажется, от них хотят услышать другие. Выявлен и эффект так называемой агрегации: воздействие установки на поведение становится более очевидным, когда рассматривается личность или поведение в целом, а не отдельные поступки.

Взаимодействие социальной установки и поведения представляет собой достаточно сложный, далеко не однозначный феномен, о чем свидетельствуют проведенные специалистами эксперименты, те или иные конкретные жизненные ситуации.

Показательна следующая ситуация. В Палате представителей США во время общего голосования ее члены абсолютным большинством голосов

приняли решение о повышении своего жалования. Несколько минут спустя при поименном голосовании тот же самый билль почти тем же большинством голосов был провален.

М. Рокич высказал идею о том, что у субъекта существуют одновременно два типа социальной установки: на объект и на ситуацию. Включаться в действие может то один из них, то другой, но могут и оба сразу. Этим, возможно, и объясняется «парадокс Ла-Пьера».

В другой концепции (Д. Кац, Э. Стотленд) высказана мысль о том, что в разных ситуациях может проявляться то когнитивный, то аффективный компоненты социальной установки. Выявлено три условия, при которых установки предсказывают поведение. Во-первых, это происходит, если удастся свести до минимума другие влияния на утверждения, отражающие установки людей, и на их поведение; во-вторых, если установки в точности соответствуют изучаемому поведению. Лучше предсказывает поведение сильная установка.

Зачастую люди действуют автоматически, не раздумывая, согласно своему привычному шаблону. Такая бездумная реакция является адаптивной, что дает возможность человеческому уму заниматься другим делом. При новой ситуации поведение людей становится не таким автоматическим. Шаблон исчезает. Они думают, прежде чем совершить какой-то поступок.

Выявлено, что люди, хотя бы на несколько мгновений вспоминаявшие свое прежнее поведение, выражали установки, которые лучше предопределяли их будущее поведение. Значит, установки, приходя нам на ум, направляют наше поведение. Люди, осознающие самих себя, обычно ладят со своими установками.

Установка, как было отмечено раньше, подразумевает оценку. **Установка** – это связь, создаваемая человеком, между объектом и его оценкой. Чем сильнее будет связь, тем сильнее становится установка. Впоследствии ситуация может автоматически вызывать определенную установку. Тем не менее люди вырабатывают свои установки таким образом, что иногда они действуют, а иногда — нет. Если установки рождаются как результат жизненного опыта, они скорее всего будут закреплены и станут определять поступки.

Таким образом, общепризнано, что установки определяют поведение. Это верно, что люди иногда отстаивают то, во что верят, но верно и то, что люди верят в то, что отстаивают.

Психологические эксперименты показывают, что установки не могут определять поведение, если внешние воздействия сильнее внутренней убежденности.

2. Социальные убеждения и суждения

Социальные убеждения и суждения – мощнейший фактор, определяющий социальное поведение индивида в тех или иных обстоятельствах жизни. В огромной мере социоповедение индивида зависит

от того, как люди интерпретируют (объясняют) других. Наши заключения о поступках людей очень важны: ведь этим определяются наши реакции и решения относительно других.

Люди интерпретируют других людей, а социальные психологи интерпретируют интерпретацию этих людей. Д. Майерс и другие американские социопсихологи активно эксплуатируют так называемую теорию атрибуции, или теории приписывания. Эта теория, как они считают, объясняет поведение людей.

Одна из концепций теории приписывания состоит в следующем. Люди объясняют поведение других людей, приписывая причину действий либо внутренней природе человека (свойства характера, мотивы, установки), либо внешним ситуациям (люди часто приписывают поведение других либо их внутренней природе, либо ситуации).

Выявился ряд интересных закономерностей, в соответствии с которыми люди интерпретируют поведение других. Так, было замечено, что многие с необычайной легкостью делают заключения о чертах личности других людей. Было обнаружено, что в обыденных интерпретациях люди часто не принимают в расчет иные возможные причины поведения, если уже такие-то правдоподобные из них известны.

Немало интересного выявлено и в том, что касается распространенных ошибок, связанных с феноменом приписывания. Так, одной из фундаментальных ошибок приписывания считают тенденцию наблюдателей недооценивать ситуационную и переоценивать внутреннюю природу другого. Другими словами, мы часто объясняем свое собственное поведение с точки зрения ситуации, но при этом считаем, что другие сами несут ответственность за свое поведение.

Это очень точно иллюстрируется той лексикой, какой мы пользуемся в подобного рода ситуациях. Когда мы объясняем собственные поступки, то обычно используем глаголы, которые характеризуют наши реакции («Меня это раздражает...»). Интерпретируя же кого-то другого, мы чаще используем прилагательные, характеризующие этого человека («Он раздражительный»).

Ошибки приписывания совершаются отчасти потому, что, наблюдая за чьим-либо действием, мы концентрируем свое внимание именно на этой личности, а ситуация остается относительно незаметной.

Интерпретация событий самым непосредственным образом зависит от восприятия, и этим можно успешно пользоваться для манипулирования интерпретациями. Эксперименты с фотографиями одного и того же человека, показанные одновременно с сопроводительной информацией о том, кто этот человек (герой или преступник), убедительно подтвердили такую зависимость. Иначе говоря, если у нас есть убеждение, оно влияет на то, как мы воспринимаем всю другую, относящуюся к делу информацию.

Феномен – «стойкость убеждений». Суть его в том, что когда основа нашего убеждения дискредитируется, объяснение, почему убеждение могло бы быть истинным, остается.

Многочисленные психологические эксперименты показали, что чем тщательнее мы проверяем свои теории и объясняем, почему они могли бы быть истинными, тем в большей степени становимся закрытыми для информации, которая способна пошатнуть наше мнение. Неверное мнение о других людях или даже о себе может продолжать существовать даже после его дискредитации.

Стереотип – некоторый устойчивый, заранее сформированный образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как известным «сокращением» при взаимодействии с этим явлением.

Предрассудок – суждение, усвоенное некритически, без размышления. Это иррациональные компоненты (стереотипы) общественного и индивидуального сознания: суеверия и предубеждения.

Суеверие – вера в действие и восприятие сил, не объяснимых законами природы.

Предубеждение – имеющееся изначально, заранее, предвзятое (обычно отрицательное) мнение, отношение к кому-либо, чему-либо

3. Понятие, структура, основные компоненты Я-концепции

Социальное мышление – один из основополагающих факторов, составляющих ядро социальной психологии. Оно представляет собой совокупность индивидуального представления человека о самом себе, о своем месте в мире социума, а также социальные установки, убеждения и суждения. Их анализ дает возможность изучить психологические закономерности взаимодействия и общения индивидов между собой, с группой и между группами в рамках той или иной общности.

«Я-концепция» – относительно устойчивая, более или менее осознанная, переживаемая как неповторимая система представлений индивида о самом себе, на основе коей он строит взаимодействие с другими людьми и относится к себе. Целостный, хотя и не лишенный внутренних противоречий образ собственного «Я», выступающий как установка по отношению к самому себе.

«Я-концепция» (англ. «self-concept») – развивающаяся система представлений человека о самом себе, включающая:

1. осознание своих физических, интеллектуальных, характерологических, социальных и др. свойств;
2. самооценку;
3. субъективное восприятие влияющих на собственную личность внешних факторов.

Понятие «Я-концепции» родилось в 1950-е гг. в русле феноменологической, гуманистической психологии, представители которой (А. Маслоу, К. Роджерс), в отличие от бихевиористов и фрейдистов, стремились к рассмотрению целостного человеческого «Я» как фундаментального фактора поведения и развития личности.

«Я-концепцию» часто определяют как совокупность установок, направленных на себя, и тогда, по аналогии с аттитюдом, выделяют в ней следующие структурные компоненты:

- 1) когнитивный компонент – «образ Я» (англ. self-image), к которому относится содержание представлений о себе;
- 2) эмоционально-ценностный (аффективный) компонент, который есть переживаемое отношение к себе в целом или к отдельным сторонам своей личности, деятельности и т. п.; к этому компоненту, др. словами, относят систему самооценок (англ. self-esteem);
- 3) поведенческий компонент, который характеризует проявления когнитивного и оценочного компонентов в поведении (в т. ч. в речи, в высказываниях о себе).
- 4) оценочно-волевой – стремление повысить самооценку, завоевать уважение.

Есть разные подходы к пониманию структуры «Я-концепции». Например, У. Джемс рассматривает глобальную «Я-концепцию» как совокупность установок индивида, направленных на самого себя. Эти установки имеют, как правило, разные модальности. Существуют по крайней мере три основных модальности самоустановки:

- реальное «Я»: установки, связанные с тем, как индивид воспринимает свои актуальные способности, роли, свой актуальный статус, т. е. связанные с его представлениями о том, каков он на самом деле;
- зеркальное (социальное) «Я»: установки, связанные с представлениями индивида о том, как его видят другие;
- идеальное «Я»: установки, связанные с представлениями индивида о том, каким бы он хотел стать.

Д. Майерс добавляет еще одну модальность:

- возможное «Я»: установки, связанные с представлениями индивида о том, каким он боится стать в будущем.

«Я-концепция» – предпосылка и следствие взаимодействия социального, определяется опытом социальным. В ее составляющие входят:

- 1) физическое «Я» — схема собственного тела;
- 2) реальное «Я» — представление о себе в настоящем времени;
- 3) динамическое «Я» — то, каким субъект намерен стать;
- 4) социальное «Я» — соотносимое со сферами социальной интеграции: половой, этнической, гражданской, ролевой и пр.;
- 5) экзистенциальное «Я» – как оценка себя в аспекте жизни и смерти;
- 6) идеальное «Я» – то, каким субъект, по его мнению, должен бы стать, ориентируясь на нормы моральные;
- 7) фантастическое «Я» – то, каким субъект желал бы стать, будь это возможным.

«Я-концепция» играет, по существу, тройную роль:

- способствует достижению внутренней согласованности личности;
- определяет интерпретацию опыта;
- является источником ожиданий личности.

Представление «Я-концепции» как совокупности или структуры установок индивида к самому себе (Р. Берне).

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

Понимание «Я-концепции» как структуры установок отражает ее структурно-динамический характер. Образ «Я» (структура представления о себе самом) складывается из когнитивных составляющих установок (ролевые, статусные, имущественные, ценностные и др. характеристики человека). Все они входят в образ «Я» с разными весами, т. е. образуют иерархию с точки зрения субъективной значимости.

Источниками оценочных суждений индивида о себе самом являются:

- 1) социокультурные стандарты и нормы социального окружения,
- 2) социальные реакции других людей к индивиду (их субъективная интерпретация);
- 3) индивидуальные критерии и стандарты, усвоенные индивидом в жизни.

Фактически индивид реализует два процесса самооценки:

- а) сравнение «реального Я» с «идеальным Я»;
- б) сравнение «реального Я» с «социальным Я».

В целом, мотивационная функция «Я-концепции», регулирующая поведение человека, состоит в следующем:

1) Каждая социальная ситуация воспринимается и оценивается в соответствии с теми компонентами «Я-образа», которые актуализируются этой ситуацией и которые необходимо проявлять индивиду (постигать, поддерживать, защищать, избегать и т. д.).

2) На основе базовой потребности в самоактуализации, поддержании и защите своего «Я», потребности в положительной самооценке, а также (и это самое главное) в зависимости от субъективной значимости для индивида тех параметров «Я-концепции», которые активизированы ситуацией, формируется и выбирается конкретная форма поведения в данной ситуации.

Важнейшей функцией «Я-концепции» является обеспечение внутренней согласованности личности, относительной устойчивости ее поведения.

Сама «Я-концепция» формируется под воздействием жизненного опыта человека, прежде всего детско-родительских отношений, однако достаточно рано она приобретает активную роль, влияя на интерпретацию этого опыта, на те цели, которые индивид ставит перед собой, на соответствующую систему ожиданий, прогнозов относительно будущего, оценку их достижения – и тем самым на собственное становление, развитие личности, деятельность и поведение.

Из многочисленных источников формирования Я-концепции человека, наиболее жизненно важными являются следующие:

- 1) Представление о своем теле (телесное Я);

2) Язык – как развивающаяся способность выражать словами и формировать представления о себе и других людях;

3) Субъективная интерпретация обратной связи от значимых других, о себе;

4) Идентификация с приемлемой моделью половой роли и усвоение связанных с этой ролью стереотипов (мужчина–женщина);

5) Практика воспитания детей в семье.

Телесное «Я» и образ тела. Рост, вес, телосложение, цвет глаз, пропорции тела тесно связаны с установками индивида к себе, самочувствием и переживаниями своей адекватности и принятия себя. Образ своего тела, подобно другим компонентам «Я-концепции», субъективен, но ни один другой элемент так не открыт для внешнего обозрения и социальных оценок, как тело человека.

Задайте себе несколько вопросов: как вы реагируете на невысокого полного человека? На стройного, атлетически сложенного? Какие ассоциации у вас возникают, даже если вы незнакомы с этими людьми? Уверенно можно ответить – эти два типа человека будут вызывать у вас совершенно разные чувства, установки и ожидания по отношению к этим лицам.

Общий уровень удовлетворенности своим телом пропорционально соизмерим с общим уровнем принятия себя. Высокая самооценка личности сильно коррелирует с удовлетворенностью своим телом.

Другими словами, чем ближе образ тела к идеалу, тем вероятнее наличие у индивида высокой «Я-концепции» в целом. Отсюда следует и практический вывод: нельзя судить о других людях только по их внешности при взаимодействии с ними, чтобы уменьшить отрицательные эффекты стереотипного восприятия внешности и эффекта получения неодобряемых «Я-образов» тела.

Язык и развитие «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». Другими словами, «Я-концепция» осознается человеком в языковых терминах и ее развитие осуществляется посредством языковых средств.

Обратная связь от значимых других. Приобретение опыта принятия себя другими (в любви, уважении, привязанности, защите и т. п.) – другой важный источник формирования «Я-концепции». Чтобы переживать и осознавать это, ребенок (человек) должен воспринимать лицо, жесты, вербальные высказывания и другие знаки от значимых других, особенно родителей, которые сигнализировали бы ему о его принятии этими другими.

Большинство теоретиков и исследователей по проблемам личности согласны с тем, что стандарты, устанавливаемые значимыми другими (родителями, учителями, ближайшей социальной средой) жизненно важны для развития у подростка «Я-концепции». С помощью этих стандартов индивид удостоверяется, в какой мере другие заинтересованы в нем, принимают его или отвергают.

Существует много исследований. Если индивид принимается, одобряется, признается другими людьми, пользуется их уважением (т. е. получает больше положительные подкрепления) и осознает это, то у него, вероятнее всего, развивается положительная «Я-концепция». Если другие – родители, сверстники, учителя – отвергают его, выставляют на посмешище, принижают, больше критикуют (т. е. он получает больше негативных подкреплений), то, вероятнее всего, у него будет развиваться отрицательная «Я-концепция».

Полоролевая идентификация. Принадлежность личности к мужскому или женскому полу является одним из краеугольных оснований «Я-концепции» человека, все другие функции и характеристики покоятся именно на этих представлениях – Я существо мужского или женского пола.

Различают два процесса формирования половой принадлежности индивида – половая идентификация и половая типизация.

Идентификация – это более ранний процесс (в основном бессознательный) отождествления себя с ролью другою человека (родителя или его заместителя) и подражание его поведению.

Половая типизация – более осознанный процесс овладения культурно одобряемыми нормами поведения, типичными для роли женщины или мужчины в данной культуре.

Для описания процесса половой типизации введено понятие «стандарта половой роли» (или полоролевого стандарта) как приобретенных в процессе социального научения форм поведения и личностных характеристик, типичных для данного пола в данной конкретной культуре и в каждом обществе (культуре) существуют социально одобряемые нормы, стандарты, формы поведения и психологические характеристики, приписываемые ролям мужчины и женщины.

Воспитание детей в семье. Практика воспитания детей в семье оказывает огромное и во многих семьях преобладающее влияние на развитие «Я-концепции» личности.

Первые 5 лет жизни являются периодом, когда закладывается базовая основа личности и «Я-концепции» человека. Первые человеческие отношения, которые ребенок познает в семье, выступают для него прототипом будущих отношений с другими людьми

Воспитание трудно подогнать под чистые категории, в чем каждый из нас может убедиться на собственном опыте.

Исследования показали взаимосвязи и тенденции в формировании типов личности в отношении таких установок воспитания как:

- а) авторитарность, безразличие, отвержение, вседозволенность;
- б) теплота, забота, уважение детей, разумный контроль, проявляемые родителями в воспитании детей.

Положительная самооценка с большей вероятностью возникает тогда, когда к детям относятся с уважением, одобрением, определяют им четко определенные стандарты и границы поведения, а также разумные притязания

и ожидание успеха вместе с постоянным и согласованным подкреплением со стороны родителей выбранной линии поведения.

Следующие условия воспитания в семье способствуют развитию здоровой высокой самооценки личности:

- положительная расположенность к ребенку, сердечное, теплое, уважительное принятие родителями своих детей,
- четкое установление социальных норм границ и правил поведения детей, целенаправленное и согласованное поддержание этих норм родителями,
- уважение со стороны родителей индивидуальной инициативы ребенка в этих установленных пределах,
- минимум агрессивности, отрицания, неуважения и неопределенности в общении с детьми.

3.1 *Нарушения самосознания*

При всех психических заболеваниях самосознание поражается раньше, чем предметное сознание. Существуют специфические расстройства самосознания:

- а. деперсонализация, когда происходит утрата своего «Я», все происходящее в своей психике люди воспринимают, как что-то внешнее или чужое;
- б. расщепление ядра личности. Оно как бы раздваивается, больные жалуются на постоянное присутствие двух чуждых начал, конфликтующих между собой. Каждое из этих начал, «Я» обладало памятью, индивидуальностью, утверждало собственную жизненную целостность, но не признавало саму мысль о возможном существовании других начал;
- в. нарушение телесной идентификации, когда люди жалуются, что части своего тела воспринимают как что-то от них отдельное;
- г. крайние формы нарушения самосознания (дереализация), когда утрачивается чувство реальности не только своего бытия, но появляются сомнения в подлинности существования всего окружающего мира.

Рекомендуемая для изучения литература

1. Андреева, Г.М. Социальная психология : учеб. для студентов высш. уч. заведений, обучающихся по направлению специальности «Психология» / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. ; Гриф М-ва образования Рос. Федерации. – М. : Аспект Пресс, 2007. – 364 с.
2. Андреева, Г.М. Социальная психология : учеб. для высш. уч. заведений / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. ; Гриф М-ва образования Рос. Федерации. – М. : Аспект Пресс, 2009. – 363 с.
3. Андреева, Г.М., Богомолова, Н.Н., Петровская, Л.А. Зарубежная социальная психология XX столетия : учеб. пособие для вузов / Г. М. Андреева, Н. Н. Богомолова, Л. А. Петровская. – М.: Аспект Пресс, 2009. – 286 с.

4. Белинская, Е.П., Тихомандрицкая, О.А. Социальная психология личности : учеб. пособие для вузов / Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 301 с.
5. Майерс, Д. Социальная психология : учебник / Д. Майерс. – 6-е изд., междунар. – СПб. : Питер, 2001. – 752 с.
6. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – 7-е изд. – СПб. : Питер, 2019. – 800 с.
7. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология : учебник / А. Л. Свенцицкий.– М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 336 с.

ТЕМА 5. ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ

План лекции

1. Понятие «социализация» и ее сущность.
2. Социальная нормативность и ее структура: объективные предпосылки социализации.
3. Социальная нормативность и ее структура: субъективные предпосылки социализации.
4. Психосоциальная концепция Э. Эриксона.

1. Понятие «социализация» и ее сущность

Социализация – это процесс (и результат) усвоения и активного воспроизводства индивидом социального опыта, осуществляемый в общении, деятельности и поведении, опыта общественной жизни, системы социальных связей и общественных отношений.

Социализация – это процесс превращения изначально асоциального субъекта в социальную личность, т.е. личность, владеющую принятыми в обществе моделями поведения, воспринявшую социальные нормы и роли. Посредством социализации люди учатся жить в обществе, эффективно взаимодействовать друг с другом, особенно в условиях общественно значимой совместной деятельности.

Социализация – это двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему социальных связей; с другой стороны (часто недостаточно подчеркиваемой в исследованиях), процесс активного воспроизводства индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду.

Социализация предполагает активное участие индивида в освоении культуры человеческих отношений, в формировании определенных социальных норм, ролей и функций, в приобретении умений и навыков, необходимых для их успешной реализации. Социализация включает познание человеком социальной действительности, овладение навыками практической индивидуальной и групповой работы. Определяющее значение для процессов социализации имеет общественное воспитание.

Выделяют несколько источников социализации индивида:

Передача культуры – она осуществляется через такие социальные институты, как семья, система образования, обучения и воспитания.

Взаимное влияние людей – оно происходит в процессе общения и совместной деятельности.

Первичный опыт – он связывается с периодом раннего детства, с формированием основных психических функций и элементарных форм общественного поведения.

Процессы саморегуляции – они соотносятся с постепенной заменой внешнего контроля индивидуального поведения на внутренний самоконтроль.

Система саморегуляции формируется и развивается и в процессе интериоризации социальных установок и ценностей.

Интериоризация – это формирование у индивида структур психики посредством усвоения способов внешней социальной деятельности и поведения.

Интериоризация – это превращение **интерпсихологических** (межличностных) отношений в **интрапсихологические** (внутриличностные отношения с самим собой).

В развитии выделяются такие стадии интериоризации:

- 1) взрослый словом действует на ребенка, побуждая что-то сделать;
- 2) ребенок перенимает способ обращения и начинает воздействовать словом на взрослого;
- 3) ребенок начинает воздействовать словом на самого себя.

В общем, процесс социализации можно характеризовать как:

- постепенное расширение (по мере приобретения индивидом социального опыта) сферы его общения, деятельности и поведения;
- развитие саморегуляции и становление самосознания и активной жизненной позиции.

В качестве *институтов социализации* выступают семья, детские дошкольные учреждения, школа, трудовые и другие (например, досуговые) коллективы.

В процессе социализации человек обогащается социальным опытом и индивидуализируется, становится личностью, приобретает возможность и способность быть не только объектом, но и субъектом социальных воздействий, влиять на социализацию других людей.

Основополагающей концепцией в теории социализации считается концепция изначальной асоциальности человека (ребенка). В этом случае социализация выглядит как процесс превращения субъекта, изначально асоциального, в социальную личность (пример: дети, выращенные животными, дети индиго)

В содержание понятия «социализация» входит:

- усвоение социальных норм, умений, стереотипов;
- формирование социальных установок и убеждений;
- вхождение индивида в социальную среду;
- приобщение индивида к системе социальных связей;
- самоактуализация «Я» личности;
- усвоение индивидом социальных влияний;
- социальное обучение принятым в обществе формам поведения и общения, вариантам жизненного стиля, вхождения в группы и взаимодействия с их членами.

Обществу далеко не все равно, каким будет результат социализации. Если этот результат негативный – состоялась социализация индивида в таком случае или не состоялась? Да, состоялась, но общество степень этой

состоятельности не устраивает. Оно принимает дополнительные меры и усилия, чтобы добиться от индивида его адаптивности и адекватности, причем эти дополнительные усилия как бы продолжают процесс социализации. Если же этого добиться не удастся вовсе, тогда общество пожизненно локализует индивида в специально созданную для этих целей среду обитания, а некоторые общества легитимным образом физически уничтожают такого индивида.

Индивид не только усваивает, но и активно воспроизводит систему социальных связей, следовательно, он одновременно выступает в процессе социализации и его объектом, и его субъектом.

Процесс социализации может происходить в условиях стихийного воздействия на человека различных обстоятельств жизни в обществе, а также целенаправленной деятельности как со стороны общества, так и со стороны индивида.

2. Социальная нормативность и ее структура: объективные предпосылки социализации

Каждый человек с момента рождения получает свое общество в «готовом» виде, как некую объективную реальность. Вырастая биологически, субъект изменяется и социально, при этом он вольно или невольно сталкивается с определенными условиями, рекомендациями, разрешениями, требованиями, запретами и ограничениями всем тем, что принято называть социальными нормами.

Социальные нормы – это официальные и неофициальные кодексы предписания, правила и уставы, традиции, стереотипы стандарты. Их назначение состоит в том, чтобы регламентировать поведение и действия людей, задавать цели, условия и способы выполнения различных действий, а также быть критерием оценки поведения индивида.

Социальные нормы дают человеку представление о том, что считается «правильным», «обязательным», «желаемым», «одобряемым»; «ожидаемым», «отклоняемым» в деятельности и поведении индивидов.

В зависимости от сфер жизнедеятельности индивида основные социальные нормы бывают следующими:

1) Организационно-административные нормы: определяют структуру различных официальных обществ, организаций, учреждений, порядок и регламент их работы, обязанности исполнителей и должностных лиц, правила взаимодействия с внешними организациями.

2) Экономические нормы: устанавливают формы собственности и порядок их использования, систему оплаты труда, систему использования финансовых средств при обеспечении производственного процесса.

3) Правовые нормы (внутренние и международные): фиксируют полномочия и ответственность граждан и должностных лиц в качестве субъектов юридических отношений, субъектов права.

4) Технологические нормы: определяют порядок организации производства и реализации промышленной продукции, устанавливают

требования и правила обращения работников с орудиями труда, различными техническими средствами в целях обеспечения безопасности производителей и потребителей произведенной продукции, а также защиты природы (среды обитания).

5) Моральные нормы: выражают общественные и групповые требования и предписания к поведению человека, его взаимоотношениям с другими людьми. Выступают в виде внешнего (обычай, традиции, кодексы, общественное мнение) и внутреннего (принципы, кредо) регуляторов, когда та или иная норма становится органической принадлежностью нравственного сознания индивида.

Одинаковая реакция людей, составляющих какую-либо общественную группу и находящихся в одинаковых условиях, означает, что в их поведении сложились привычки, которые в силу тех или иных причин закрепляются, превращаются в обычай. Обычай – это установившееся вследствие неоднократного, неуклонного применения в течение длительного времени правило, которое регулирует поведение людей в определенной области общественной жизни. Новые обычай и традиции зарождаются в периоды общественного возбуждения на основе наиболее распространенных и впечатляющих мнений и настроений. Мнения и настроения перерастают в обычай или традицию иногда стихийно, иногда под влиянием сознательных усилий людей. В первом случае утверждающаяся норма поведения может иметь характер моды, несущий в зародыше некоторые признаки обычая. Чаще всего факт, событие в духовной атмосфере общности отражаются в виде мнений и настроений. Повторяющиеся действия людей образуют социальные привычки как способ реагирования индивидов на требования общества, способ отношения к социальным нормам поведения.

6) Нормы общественных объединений и движений: выражают мировоззренческие, организационные и религиозно-нравственные установки, правила и традиции поведения, добровольно принимаемые в качестве регуляторов поведения членами соответствующих объединений.

7) Нормы неформальных групп и объединений: выражают общие ценности и взгляды, стереотипы поведения, принятые членами данного объединения.

В зависимости от степени жесткости предписывающего влияния социальные нормы подразделяются на следующие виды:

1) Нормы-рамки: жестко регламентируют поведение и взаимоотношения субъектов в их настоящем.

2) Нормы-идеалы: проектируют наиболее оптимальные модели поведения индивидов на будущее.

3) Нормы-дозволения (нормы-права): здесь и далее в отношении права – указывают на нормы, которые не запрещают те или иные варианты поведения, для общества часто желательные, но не обязательные.

4) Нормы-предписания (нормы-обязанности): требуют, обязывают индивида выбирать соответствующие модели поведения.

5) Нормы-запреты: указывают на действия, которые запрещены для применения.

Анализ литературы по проблеме социализации показывает, существует не вполне корректный подход в постановке самой этой проблемы. Общество, которое дается субъекту в момент его рождения как некая объективная реальность, само по себе позитивно, здорово, и субъекту надлежит лишь стать таким, чтобы соответствовать ему, т.е. социализироваться. Как-то упускается из виду тот факт, что общество может весьма и весьма негативно влиять на процесс социализации индивида. Это делает вопрос о социализации членов общества отнюдь не однозначным

3. Психология освоения социальных норм: субъективные предпосылки социализации

Любые социальные нормы нуждаются в психологическом освоении индивидом, в их превращении из внешних регуляторов поведения во внутренние, при этом важна направленность мотивации индивида на выполнение социальной нормы – позитивная, нейтральная или негативная.

Социализация индивида осуществляется тем успешнее, чем глубже внутренне освоены, интериоризированы социальные нормы, и их реализация становится для индивида привычкой. Это может произойти только тогда, когда та или иная социальная норма стала неотъемлемой частью внутреннего мира индивида, перешла в его подсознание.

Для правильного усвоения нормы необходимо ее познание личностью и сопоставление со своими внутренними параметрами – с тем, насколько ее будущая реализация соответствует интересам, потребностям, ценностным ориентациям, возможностям и способностям индивида.

В освоении социальной нормы для человека важны социально-психологические факторы, к примеру, такой: насколько данную норму признают и реализуют окружающие его люди, особенно из числа референтной группы - семья, близкие, официальное руководство на службе и др. Их мнения и оценки наиболее значимы для индивида.

Можно выделить следующие социально-психологические факторы, способствующие усвоению социальной нормы:

- внутреннее убеждение индивида в необходимости соблюдения нормы;
- самоактуализация индивида, его личностный рост, самовоспитание, самосовершенствование и самостимулирование;
- осознание общественной значимости соблюдения нормы и сознательное подчинение своих моделей поведения ее требованиям;
- выработанная привычка, стереотип поведения в силу осознания важности нормы или боязни санкций за ее невыполнение;
- соблюдение групповых требований и интересов;
- подражание авторитетам;
- конформизм, нежелание быть «белой вороной» и др.

Некоторые социально-психологические факторы препятствуют усвоению социальной нормы, среди них:

- негативное отношение индивида к «создателю» нормы, будь то личность или орган. Соответствующее отношение распространяется на саму норму;
- неприязненные межличностные отношения с субъектом, во взаимодействии с которым должна быть реализована норма, хотя индивид, как правило, признает норму как таковую;
- противоречия и расхождения в понимании нормы;
- «двойная мораль», ханжество и лицемерие в моделях поведения провозглашателей норм;
- противоречия личных и групповых интересов и др.

Для трансформации внешних норм во внутренние ориентиры поведения необходимы следующие условия:

1. всемерное сближение социально оправданных норм с Интересами, запросами членов общества
2. подбор из традиционных культуральных источников-систем (религия, народная мудрость, фольклор, литература) норм и ценностей общечеловеческого характера, раскрытие социально-психологической и исторической неизбежности их возникновения;
3. практическая поддержка норм окружающими и следование нормам, обязательное для представителей властных структур, авторитетных лиц;
4. общественная оценка, меры порицания или поощрения, которыми должны сопровождаться нарушения норм и их эффективная реализация.

Реальное отношение индивида к конкретным социальным нормам зависит от его социального статуса, его социальных ролей. Кроме того, восприятие, понимание и мотивация в отношении тех или иных норм в немалой мере предопределяются индивидуальными целями и ценностями; которые человек стремится достигнуть. В этом плане то, что для одного выступает как право-возможность, для другого – это право-обязанность; дозволение для одного может быть запретом для другого.

4. Психосоциальная концепция Э. Эриксона

Известный американский психолог Эрик Эриксон предложил свою психосоциальную концепцию развития личности по возрастным этапам-стадиям. Он же ввел в научный оборот понятие «групповая идентичность».

В представлении Э. Эриксона групповая идентичность формируется с первых дней жизни человека: как только ребенок включается определенную группу, он начинает понимать мир как эту группу и в последующем ориентируется на нее.

Вместе с тем, у ребенка постепенно формируется и его собственная «эгоидентичность», чувство устойчивости и непрерывности своего «Я», хотя

процесс этот сложный и динамичный. Формирование эгриденности включает ряд стадий, или этапов, в развитии личности, каждый из которых характеризуется задачами определенного возраста, выдвигаемыми социумом. Однако решение этих задач определяется исключительно индивидуальным уровнем психологического развития человека, с одной стороны, и духовной атмосферой социума, в котором он живет, – с другой. Основные стадии психосоциального развития индивида таковы.

Младенчество. Период характеризуется тем, что главную роль в жизни ребенка играет его мать – она кормит ребенка, ухаживает за ним, дает ему ласку, заботу. В результате у ребенка формируется базовое доверие к миру.

Раннее детство (от 1 года до 3 лет). Этот период связан с формированием автономии и независимости ребенка. Он начинает ходить, обучается гигиеническому самоконтролю; постепенно встречается с актами одобрения или неодобрения со стороны социума, которые открывают ребенку глаза на самого себя. Впервые формируется одно из важнейших чувств – чувство стыда.

Предшкольное детство (от 3 до 6 лет). На этой стадии ребенок начинает осознавать себя как личность и еще более активно осваивает мир. У него формируется чувство предприимчивости, инициативы, которое закладывается в его играх. Он глубже осваивает отношения между людьми, развивает свои психические возможности, прежде всего – познавательные.

Младший школьный возраст. К этому периоду общения в семье оказывается недостаточно для развития ребенка, к последующему развитию подключаются другие социальные институты, прежде всего – школа. Здесь социум приобщает ребенка к знаниям о будущей деятельности, передает ему технологический эгос культуры. На этой стадии происходит углубленное психическое развитие ребенка, формируется психический склад его личности.

В этот же период приобретаются стойкие невротические реакции, ребёнок испытывает чувство тревоги вследствие боязни:

- какого-либо несчастья с родителями;
- отсутствия денег в семье;
- физического насилия;
- личной несостоятельности;
- неопределенности в будущем.

У тревожного ребенка может быть меньше успехов в школе, ему трудно адаптироваться в обществе, развивать в себе дух здорового конформизма и чувство свободы-ответственности.

Подростковый возраст (в России: от 10 до 17 лет; призывной возраст в армию – 18 лет; в некоторых цивилизованных странах: от 10 до 20 лет, призывной возраст в армию – 21 год).

Период формирования центральной формы эгоидентичности. Бурный физиологический рост, половое созревание, гиперсексуальность. Муки сравнения себя с другими. Поиски смысла жизни. Любовь и разочарования. Смятение души. Профессиональное самоопределение.

Основные психологические проблемы подростков:

- будущее;
- стрессы;
- коммуникативная некомпетентность;
- сопротивление манипулированию;
- отношения с родителями;
- любовь и близость;
- принятие собственного гнева;
- принятие собственного тела;
- принятие своего характера.

Основные психологические реакции подростков:

- оппозиция;
- группирование;
- конфронтация;
- эмансипация.

Созревание познавательных и эмоциональных функций может вести к тому, что подростки используют новые способности в форме критики, сомнений, противодействия ценностям, установкам и образу действий взрослых. Часто это вызывает конфликт с родителями, особенно если в семье господствует авторитарный и ограничительный стиль воспитания. В процессе социализации группа сверстников в значительной мере замещает подростку родителей и становится для него референтной группой. Перенос центра социализации из семьи в группу сверстников приводит к ослаблению эмоциональных связей с родителями, к замене их взаимоотношениями со многими людьми, меньше влияющими на личность как целое, но формирующими определенные формы ее поведения. Особое значение для подростка приобретают внешний вид и производимое им впечатление, что также часто приводит к конфликтам с членами семьи.

Молодость. На этой стадии актуальны поиск спутника жизни, тесное сотрудничество с людьми, укрепление связей со своей социальной группой. Индивид в этот период устойчив в ситуации обезличивания, он способен без ущерба для личности смешивать свою идентичность с другими людьми.

Взрослость. Развитие идентичности происходит всю жизнь. На человека воздействуют другие люди, особенно его собственные дети. Вкладывая себя в любимый труд, в заботу о детях, человек психологически может быть удовлетворен собой и своей жизнью.

Старость. Эго-идентичность на основе всего жизненного пути личности приобретает завершенную форму. Человек переосмысливает нею жизнь, осознает свое «Я» в размышлениях о прожитых годах. Психологически адекватный человек принимает себя и свою жизнь, осознает необходимость в ее логическом завершении, способен проявлять мудрость. Проявляется отстраненный интерес к жизни перед лицом смерти. Направленность формирования психики индивида на всех его этапах-стадиях может быть позитивной и негативной. Динамика этой направленности зависит от всех институтов социализации, прежде всего – семьи, особенно на ранних этапах

социализации. Достаточно отметить, что сильно выраженный дефицит эмоционального общения матери с младенцем приводит к резкому замедлению психического развития ребенка.

Переходы от одного периода к другому – это изменение сознания и отношения индивида к окружающей действительности и ведущее деятельности, ломка социальных взаимоотношений человека с другими людьми.

Стадии психосоциального развития по Эрику Эриксону

Доверие или недоверие (от рождения до 1 года)

По тому, как за ними ухаживают в младенчестве, дети узнают, заслуживает ли окружающий мир доверия. Если их потребности удовлетворяются, а к ним относятся с заботой и вниманием, обращаются с ними достаточно последовательно, у малышей складывается общее впечатление о мире как о месте безопасном и достойном доверия. С другой стороны, если их мир неоднозначен, причиняет им боль, вызывает стресс и угрожает безопасности, то дети научаются ожидать от жизни именно этого и считают, что она непредсказуема и не заслуживает доверия.

Автономия или стыд и сомнение (от 1 до 3 лет)

Начиная ходить, дети открывают для себя возможности своего тела и способы управления им. Они учатся самостоятельно кушать и одеваться, пользоваться туалетом и осваивают новые способы передвижения. Когда ребенку удается сделать что-то самостоятельно, он обретает чувство самоконтроля и уверенности в себе. Но если ребенок постоянно терпит неудачи и его за это наказывают или называют неряшливым, грязным, неспособным, плохим, он привыкает испытывать стыд и сомнение в собственных силах.

Инициатива или чувство вины (от 3 до 6 лет)

Дети переносят исследовательскую активность за пределы собственного тела. Они узнают, как устроен мир и как можно на него воздействовать. Мир для них состоит как из реальных, так и из воображаемых людей и вещей. Если их исследовательская деятельность в целом эффективна, они научаются конструктивным способам взаимодействия с людьми и вещами, становятся инициативными. Однако если их строго критикуют или наказывают, они часто чувствуют себя виноватыми за свои поступки.

Трудолюбие или чувство неполноценности (от 6 до 12 лет)

Дети развивают многочисленные навыки и умения в школе, дома и среди своих сверстников. Чувство «Я» значительно обогащается при реалистичном росте компетентности ребенка в различных областях. Все большее значение приобретает сравнение себя со сверстниками. Особенно сильный вред наносит негативное оценивание себя по сравнению с другими.

Идентичность или смешение ролей (от 12 до 18 лет или старше)

До наступления юности дети узнают целый ряд разных ролей – ученика или друга, старшего брата или сестры, спортсмена или музыканта и т. п. В отрочестве и юности важно разобраться в этих различных ролях и

интегрировать их в одну целостную идентичность. Подростки ищут базисные ценности и установки, охватывающие все эти роли. Если им не удастся интегрировать стержневую идентичность или разрешить серьезный конфликт между двумя важными ролями с противоположными системами ценностей, результатом становится то, что Эриксон называет диффузией идентичности.

Близость или изоляция (от 18 или старше до 40)

В поздней юности и ранней взрослости центральным противоречием развития является конфликт между близостью и изоляцией. Близость включает в себя нечто большее, чем просто сексуальная близость. Это способность отдать часть своей «души» другому человеку любого пола, не боясь потерять собственную идентичность. Успех при установлении такого рода близких отношений зависит от того, как были разрешены пять предыдущих конфликтов.

Генеративность или стагнация (от 40 до 65 лет)

В период взрослости, после того как предыдущие конфликты частично разрешены, можно уделить больше внимания другим людям, оказать им помощь. Родители иногда находят себя, помогая своим детям. Некоторые люди могут бесконфликтно направить свою энергию на разрешение социальных проблем. Но неудача при разрешении предыдущих конфликтов часто приводит к чрезмерной поглощенности собой: излишней озабоченности своим здоровьем, стремлению непременно удовлетворить свои психологические потребности, уберечь свой покой и т. п.

Целостность эго или отчаяние (от 65 лет и старше)

На последних этапах жизни люди обычно пересматривают прожитую жизнь и по-новому оценивают ее. Если человек, оглядываясь на свою жизнь, испытывает удовлетворение, потому что она была наполнена смыслом и активным участием в событиях, то результатом является обретение им чувства целостности Эго. Но если жизнь кажется ему напрасной тратой сил и чередой упущенных возможностей, у него возникает чувство отчаяния.

Специфические характеристики стадий психосоциального развития представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Специфические характеристики стадий психосоциального развития

| ВОЗРАСТ | РЕЗУЛЬТАТ РАЗВИТИЯ | НОРМАЛЬНАЯ ЛИНИЯ РАЗВИТИЯ | АНОМАЛЬНАЯ ЛИНИЯ РАЗВИТИЯ |
|--|---|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 0-1 год; мать | Доверие – недоверие к окружающим людям | Доверие к людям: взаимная любовь и признание родителей и ребенка привязанность, удовлетворение потребностей детей в общении и других жизненно важных потребностей | Недоверие к людям: результат плохого обращения матери с ребенком, игнорирования, пренебрежения им, лишения любви. Слишком раннее или резкое отлучение ребенка от груди, его эмоциональная изоляция |
| 1-3 года; родители | Автономия – зависимость | Самостоятельность, уверенность в себе: ребенок смотрит на себя как на самостоятельного, но еще зависимо от родителей человека | Сомнение в себе, гипертрофированное чувство стыда: ребенок чувствует свою неприспособленность, сомневается в способностях, испытывает недостатки в развитии элементарных двигательных навыков. Слабо развита речь, развито желание скрыть свою ущербность от окружающих |
| 3-6 лет; родители, братья, сестры | Инициатива, уверенность в себе – чувство вины | Активность: живое воображение, активное изучение окружающего мира, подражание взрослым, включение в полоролевое поведение | Пассивность: вялость, отсутствие инициативы, инфантильное чувство зависти к другим детям, подавленность, отсутствие признаков полоролевого поведения |
| 6-12 лет; школа, соседи, знакомые | Трудолюбие – чувство неполноценности | Трудолюбие: выраженное чувство долга и стремление к достижениям, развитые коммуникативные умения. Ставит перед собой и решает реальные задачи, нацеленность фантазии и игр на активное усвоение инструментальных и предметных действий, ориентация на задачу | Чувство неполноценности: слабо развитые трудовые навыки, избегание сложных заданий, соревновательных ситуаций, острое чувство неполноценности, обреченности. Конформность, рабское поведение, чувство тщетности прилагаемых усилий при решении разных задач. |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|-------------------------------|--|--|
| 13-18 лет; группа сверстников | Идентичность – смешение ролей | Жизненное самоопределение: развитие временной перспективы — планов на будущее, самоопределение: каким быть? кем быть? Активный поиск себя и экспериментирование в разных ролях. Четкая гендерная поляризация в формах поведения. Лидерство в группах сверстников и, при необходимости, подчинение им | Путаница ролей: смешение и смешение временных перспектив, мысли не только о будущем, но и о прошлом. Концентрация душевных сил на самопознание, сильно выраженное стремление разобраться в себе в ущерб отношениям с внешним миром. Полоролевая фиксация. Смещение форм полоролевого поведения |
| Ранняя взрослость | Близость – изоляция | Близость: душевная теплота, понимание, доверие, способность отдать часть себя другому человеку, не боясь | Изоляция: одиночество, остракизм |
| Взрослость | Генеративность – стагнация | Генеративность: целеустремленность, продуктивность. | Стагнация: обеднение личной жизни, регрессия |
| Зрелость | Цельность – отчаяние | Цельность личности: чувство завершенности жизненного пути, осуществления планов и целей, полноты и целостности. | Отчаяние: отсутствие за-завершенности, неудовлетворенность прожитой жизнью. |

Рекомендуемая для изучения литература

1. Андреева, Г.М. Социальная психология : учеб. для студентов высш. уч. заведений, обучающихся по направлению специальности «Психология» / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. ; Гриф М-ва образования Рос. Федерации. – М. : Аспект Пресс, 2007. – 364 с.
2. Андреева, Г.М. Социальная психология : учеб. для высш. уч. заведений / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. ; Гриф М-ва образования Рос. Федерации. – М. : Аспект Пресс, 2009. – 363 с.
3. Горбунова, М.Ю. Социальная психология: краткий курс лекций для вузов / М.Ю. Горбунова.– М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. – 223 с.
4. Майерс, Д. Социальная психология : учебник / Д. Майерс. – 6-е изд., междунар. – СПб. : Питер, 2001. – 752 с.
5. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – 7-е изд. – СПб. : Питер, 2019. – 800 с.
6. Мокшанцев, Р., Мокшанцева, А. Социальная психология : учеб. пособие для ВУЗов / Р. Мокшанцев, А. Мокшанцева. – М. : Инфра-М, 2001. – 213 с.
7. Немов, Р.С. Психология : учеб. для студентов высш. пед. заведений : в 3 кн. / Р. С. Немов. – 5-е изд. – М. : Владос. – Кн. 1 : Общие основы психологии. – 2005. – 687 с.
8. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология : учебник / А. Л. Свенцицкий.– М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 336 с.
9. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию : учеб. пособие для ВУЗов. – Минск : АСАР, 2005. – 768 с.

ТЕМА 6. ЛИЧНОСТЬ В СОЦИАЛЬНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ

План лекции

1. Формы межличностных отношений. Межличностные отношения «навстречу людям», «от людей» и «против людей».
2. Психологическое влияние: понятие и виды.
3. Психологические защиты.

1. Формы межличностных отношений. Межличностные отношения «навстречу людям», «от людей» и «против людей»

Межличностные отношения типа «навстречу к людям»

Любовь – чрезвычайно сложное чувство индивида, выражающее:

– высокую степень эмоционального положительного отношения к объекту. В этом случае объект выделяется среди других и помещается в центр жизненных потребностей и интересов субъекта. Обычно в такой интерпретации под объектами любви понимают родину, город, деревню, даже улицу, науку, искусство (в их конкретных проявлениях: математика, музыка и др.), предметы или вещи;

– интенсивное, напряженное и относительно устойчивое чувство субъекта к другому человеку. Это чувство выражается в социально формируемом стремлении быть максимально полно представленным своими личностно-значимыми чертами в жизнедеятельности этого другого, имея целью пробудить у объекта любви ответное чувство той же интенсивности, направленности и устойчивости. Выступает в двух формах: физиологически не обусловленное сексуальными потребностями (любовь к родителям, к членам семьи, к старикам или детям) и физиологически обусловленное сексуальными потребностями. Особое, может быть, промежуточное место занимает указанное чувство к домашним животным – собаке, кошке, птицам, которые, в силу специфически сложившихся в данной семье отношений, приобрели полноценный в психологическом смысле слова статус членов семьи.

Э. Фромм рассматривает любовь как установку, ориентацию характера, которая определяет отношение человека к миру вообще, а также формы проявления чувства заботы, ответственности, уважения и понимания к другим людям, желание и способность зрелого созидательного характера к активной заинтересованности в жизни и развитии объекта любви.

Психологи установили наличие тесной связи между способностью к любви и отношением субъекта к самому себе.

Близость – тип межличностных отношений двух людей, когда на основе сотрудничества утверждаются личные ценности. Такой тип отношений определяет функциональную дистанцию между партнерами.

Функциональная дистанция – это то, насколько часто, эмоционально и физически близко люди общаются между собой в повседневной жизни.

Психологи подметили, что нередко, если не сказать, часто, близость как функциональная дистанция определяется близостью как географическое соседство. Социальные психологи обнаружили, что большинство людей, например, вступает в брак с теми, кто живет по соседству, работает в той же фирме или в той же сфере, в школьные или студенческие годы учились вместе (в одной группе, на одном курсе, в одном и том же учебном заведении).

Близость – взаимно приспособительное поведение, направленное на достижение взаимного удовлетворения и чувства безопасности своего положения. Близость позволяет людям открывать друг в друге черты сходства и обмениваться знаками внимания (психологическими поглаживаниями). Здесь действует открытый американскими психологами эффект простого нахождения в поле зрения. Его суть: имеет место тенденция испытывать большую расположенность и давать более позитивную оценку ранее неизвестным раздражителям после их неоднократного появления в поле зрения оценивающего. Русская пословица гласит: «С глаз долой – из сердца вон».

Дружба – вид устойчивых, индивидуально-избирательных межличностных отношений. Характеризуется:

- взаимной привязанностью участников;
- усилением процессов аффилиации (стремления быть в обществе других людей);

- взаимными ожиданиями ответных чувств и предпочтительности.

Отношения дружбы предполагают необходимость:

- взаимопонимания;
- взаимной откровенности и открытости;
- доверительности;
- активной взаимопомощи;
- взаимного интереса к делам и переживаниям другого;
- искренности;
- бескорыстия чувств.

Дружба подразумевает реализацию этих отношений. Обычно им следуют как своеобразному «неписаному» кодексу. Нарушения этого кодекса, особенно серьезные (например, злоупотребление доверием, откровенностью и искренностью), могут привести к прекращению дружбы или даже к превращению отношений дружбы в отношения прямо противоположные – вражды. Менее серьезные нарушения «кодекса» обычно переводят отношения дружбы в приятельские, более поверхностные.

Дружба зависит от общности целей, интересов, идеалов, ценностей. Богатство дружеских отношений определяется социальной ценностью совместной деятельности, которой посвятили себя друзья, а также тех идей и интересов, на которых основался их союз.

Для дружеских отношений характерен глубокий эмоциональный контакт, закономерности их развития и угасания существенно меняются на разных этапах жизни и обладают спецификой по полу.

Дружба – один из важных факторов формирования личности и поддержания стабильности «Я-концепции».

Приятельские отношения – предполагают в целом доброжелательные, взаимозаинтересованные отношения, но без особой глубины и устойчивости. Чувствам искренности, открытости, доверительности еще предстоит развиваться, если для этого сложатся необходимые, вполне определенные обстоятельства, предпринимаемые усилиями обоих партнеров.

Влечение – инстинктивное желание, побуждающее индивида действовать в направлении удовлетворения этого желания. В психологическом плане влечение — это психическое состояние, выражающее недифференцированную, неосознанную или недостаточно осознанную потребность субъекта в человеческом объекте.

Считается, что влечение – это преходящее явление, поскольку представленная в нем потребность либо осознается, превращаясь в конкретное желание, намерение или мечту, либо угасает.

В классическом психоанализе влечение характеризуется:

- источником (по З. Фрейду): тот соматический процесс в каком-либо органе или части тела, раздражение которого в душевной жизни воплощается во влечении;
- целью;
- объектом;
- силой (энергией).

Человек может испытывать разное влечение. Половое влечение – это многозначный термин, обозначающий и сексуальное желание вообще, и мотивационный аспект сексуальности, и стремление к телесному сближению с определенным человеком.

Влечение сексуальное (инстинкт сексуальный) – происходящая из внутреннего источника раздражающая сила, направленная на устранение сексуального возбуждения путем непосредственного или опосредованного удовлетворения первичных позывов. Одно из важнейших влечений, оказывающих исключительное влияние на всю жизнедеятельность, предопределяет потребность в любви, соответствует ей и выступает как влечение к жизни.

Платоническое влечение может быть истинным и ложным. Ложным является то платоническое влечение, которое замещает вытесненное из сознания влечение сексуальное. Истинное платоническое влечение существует и реализуется само по себе, без признаков имеющегося в наличии или вытесненного влечения сексуального.

Альтруизм – помощь другим. Как социально-психологический феномен его можно рассматривать с двух точек зрения:

- как систему ценностных ориентации личности;
- как форму межличностных отношений.

Как система ценностных ориентации личности альтруизм представляет собой приоритет интересов другой личности или социальной общности. Основная идея альтруизма – бескорыстие. Он не предполагает реального вознаграждения за деятельность в интересах других людей, не связан сознательно с собственными эгоистическими интересами.

Альтруизм может быть осознанной ценностной ориентацией, которая определяет поведение личности в целом, в этом случае альтруизм превращается в смысл жизни человека. Альтруистическая модель поведения определяется характером ценностей, лежащих в основе взаимоотношений личности с другими людьми.

Альтруизм как форма межличностных отношений выступает в виде социально-психологического проявления гуманности, в виде коллективистской идентификации в повседневном общении и деятельности людей.

Коллективистская идентификация возникает в рамках совместной, обычно групповой, деятельности как форма гуманных отношений. В этом случае имеет место восприятие переживаний одного человека, члена группы, как мотива поведения, которое организует групповую деятельность во имя достижения групповых целей и устранения психотравмирующих воздействий или переживаний.

Психологическая основа коллективистской идентификации – складывающаяся в совместной деятельности готовность субъекта чувствовать, переживать и действовать в отношении другого так, как если бы им был он сам. Важно иметь в виду, что коллективистская идентификация не сводится к индивидуальным предпочтениям членов группы, не зависит от личных симпатий и внешних факторов.

Межличностные отношения типа «от людей»

Аутизм – представляет собой крайнюю форму психологического состояния, выражающуюся в уходе индивида от контактов с окружающей действительностью и в погружении в мир собственных переживаний. Признаки аутизма различны: подчинение мыслительной сферы потребностям и желаниям, замкнутый образ жизни, стремление находиться в одиночестве и стремление к одиночной деятельности, нежелание общаться с другими людьми, избегание реальной жизни, уход в мечты и замещающие фантазии, эгоцентризм, ориентация на внутренние критерии и в связи с этим плохое понимание окружающих, недостаточное адекватное эмоциональное реагирование.

Термин «аутизм» используется для описания как психических нарушений, так и нормальной психики. Традиционно аутизм понимается как специфически шизофреническое нарушение. Патологический аутизм часто рассматривается как один из симптомов шизофрении у детей и взрослых, для которого характерны отгороженность от реальной действительности, неадекватность реакций на внешние воздействия, пассивность и ранимость при контакте с ними. В норме термином «аутизм» стали пользоваться при описании индивидуальных особенностей, связанных с преимущественной ориентацией человека на свою внутреннюю картину мира и внутренние критерии в оценке, событий, что сопровождается утратой способности к интуитивному пониманию окружающих, проигрыванию их ролей, неадекватным эмоциональным реагированием на их поведение.

Безразличие – одна из существенных моделей межличностного поведения, нередко оказывающая серьезное влияние на судьбы тех или иных людей.

Что заставляет людей проходить мимо пострадавших, не предпринимая даже попытки помочь? А ведь подчас так ведут себя люди, облеченные обязанностью по должности такую помощь оказывать. При исследовании этого явления обнаружен ряд интересных моментов. Оказалось, что безразличие как форма межличностных отношений зависит от множества факторов как внешнего, так и внутреннего свойства.

Среди факторов внешнего порядка можно указать следующие:

- «эффект очевидца»;
- неопределенность ситуации;
- давление времени;
- личное незнание с пострадавшим;
- личностные, прежде всего статусные, характеристики

пострадавшего.

Американские социальные психологи остроумными экспериментами установили так называемый «эффект очевидца». Его смысл состоит в том, что человек с меньшей вероятностью склонен оказывать кому-либо помощь, когда имеются очевидцы. Кроме того, эксперименты показали, что безразличие в большей мере проявляется в тех ситуациях, которые характеризуются состоянием неопределенности.

Влияют на принятие решения об оказании помощи пострадавшим следующие факторы:

- давление времени. Среди людей, располагающих временем, находилось больше желающих помочь нуждающемуся, чем среди людей, спешащих по своим делам;
- личное незнание с пострадавшим. Практика показывает, что помощь чаще оказывается человеку знакомому, чем постороннему;
- личностные, прежде всего статусные, характеристики человека, нуждающегося в помощи. Эта ситуация тоже хорошо знакома большинству: люди «социального дна» существенно реже получают помощь окружающих, чем люди «середины» и, уж тем более, «верха».

Определенное влияние на проявления безразличия оказывают факторы внутреннего порядка. К ним следует отнести:

- эмоциональные состояния, такие как гнев, ярость, злость, страх, депрессия, глубокая печаль, а также «усталость от сочувствия» или «сенсорная перегрузка»;
- исповедывание в церкви, перед иным референтным объектом;
- личностные черты того, кто не помогает нуждающемуся.

Конформизм – проявление **конформности** – податливости человека реальному или воображаемому давлению группы, проявляющейся в изменении поведения человека и его установок в соответствии с первоначально не разделявшейся им позицией большинства.

В русской культуре это понятие имеет совершенно определенное содержание и означает *приспособленчество*. Оно приобрело негативный оттенок как *символ соглашательства и примиренчества*. При этом чисто психологическая характеристика позиции индивида относительно позиции группы (принятия или отвержения им определенного стандарта, мнения, свойственного группе) оказывается за пределами внимания.

Внешняя (публичная) конформность – это демонстративное подчинение навязываемому мнению группы с целью заслужить одобрение либо избежать порицания или более жестких санкций группы. Далеко не всегда такая конформность предполагает личностное согласие с принудительно соблюдаемыми групповыми нормами. Иногда в ней присутствует и личное несогласие, и тогда она называется *уступчивостью*.

Конформность внутренняя (личная) – это действительно преобразование индивидуальных установок в результате внутреннего принятия позиции окружающих. Субъект оценивает эти позиции как более обоснованные и объективные, чем собственную точку зрения. Конформность, при которой субъект действует и имеет установки в соответствии с социальным давлением, называется *одобрением*.

Обе формы конформности близки в том, что *служат специфическим способом разрешения осознанного конфликта между личным и преобладающим в группе мнением в пользу мнения группы*. Человек подстраивает свое поведение под кажущиеся ему чуждыми эталоны. Зависимость человека от группы вынуждает его искать согласие с ней, неважно – подлинное или мнимое.

Психологические эксперименты показывают, что уровень конформности определяется множеством причин:

- характеристиками индивида, подвергаемого давлению, например, пол, возраст, национальность, интеллект, тревожность, внушаемость и др.;
- характеристиками группы, которая является источником давления, например, ее размер, степень единодушия и сплоченности, ее статус и др. *Увеличение размера группы свыше пяти человек приводит к снижению конформности;*
- особенностями взаимосвязи индивида и группы, например, статус индивида в группе, степень его приверженности к ней, уровень взаимозависимости индивида и группы в получении вознаграждения и др.;
- степенью заинтересованности человека в конформной ситуации;
- степенью компетентности субъекта;
- эмоциональным удалением от жертвы;
- деперсонализацией ситуации;
- физическим присутствием экспериментатора: когда отдающий приказы находится в непосредственной близости, уступчивость возрастает;
- легитимностью авторитета экспериментатора;
- институциональностью авторитета, престижем источника давления (исследовательская ассоциация, исследовательская лаборатория университета и т. п.);

- либеративным эффектом: освобождающее воздействие группы, протест против давления хотя бы одного из членов группы;
- силой воздействия ситуации: злу легче появляться не сразу, а по частям;
- числом эпизодов уступок: труднее всего уступить первый раз.

На проявления уступчивости влияют:

- непосредственное или косвенное участие объекта давления в ситуации: при косвенном участии уступчивость выше (подчиняется отдать соответствующий приказ объект давления, а исполняет этот приказ кто-то другой);
- публичность или анонимность ответа: отстаивать свое мнение намного легче в уединении, чем перед аудиторией;
- отсутствие или наличие предварительных заявлений: высказав суждение публично, люди, как правило, продолжают придерживаться его. Публичное заявление не так-то легко взять назад, кроме того, люди не любят выглядеть нерешительными.

Каковы вообще причины конформности? Считается, что таковыми являются:

- стремление человека быть принятым в группе, а не отвергнутым ею – это нормативное влияние на возникновение конформности;
- стремление получить информацию – информационное влияние.

Нормативная конформность подразумевает необходимость «следовать за толпой», чтобы не быть отвергнутым, сохранить с людьми хорошие отношения или заслужить одобрение. Как известно, социальная отверженность эмоционально весьма болезненна. Именно нормативное влияние приводит к уступчивости.

Информационное влияние вызывает у людей одобрительную конформность. Ответы других могут воздействовать на восприятие двусмысленной информации.

Конформность можно по-разному оценивать с точки зрения пользы или вреда в межличностных отношениях: как уступчивость, подчинение и как социальную восприимчивость, ответственность, командный дух и стиль отношений.

Имеет место конформность или нет, дает ответ на вопрос: остаются ли поведение субъекта и его убеждения теми же самими вне воздействия группы или нет. Конформность возникает там и тогда, где и когда имеет место конфликт между мнением индивида и мнением группы, а преодоление этого конфликта осуществляется в пользу группы.

Явление конформности убедительно проиллюстрировано в известных психологических экспериментах с группой старших дошкольников в детском саду. Суть: кормили манной кашей пятерых детей: у четверых каша была сладкой, а у одного ребенка – соленой. Экспериментатор опрашивал всех детей, какая была каша – сладкая или соленая. Через несколько опросов подряд ребенок, который пробовал соленую кашу, признавался в том, что его каша сладкая.

Похожий эксперимент проводили с пятью студентами. Четверо из них держали в руках белый шар, а один – черный. В этом случае использовался метод «подставной группы», т. е. четверо студентов с белыми шарами убеждали пятого (с черным шаром), что у него тоже шар белый, и достигали своей цели: он соглашался.

Специально проведенные исследования показали, что причины податливости члена группы мнений и других усматриваются в личных особенностях участников экспериментов:

- низкая самооценка, признание каких-либо дефектов собственного восприятия;
- менее развитый интеллект;
- более низкий уровень развития самосознания;
- другие малоизученные и вообще не изученные факторы.

Эгоизм – это ценностная ориентация субъекта, сущностной чертой которой является приоритет, преобладание в деятельности человека личных, своекорыстных интересов и потребностей безотносительных интересов других людей и социальных групп. Выраженное проявление эгоизма – отношение к другому человеку как к объекту, как к средству достижения собственных, своекорыстных целей.

Как считает Э. Фромм, эгоизм заведомо исключает истинное участие субъекта в других. Эгоист интересуется только собой, стремится присваивать все себе. Ему нравится брать, ничего не давая взамен. Эгоист смотрит на окружающий мир только с точки зрения того, что он может получить. Его не интересуют потребности других людей. Он не уважает их достоинство и целостность. Он судит всех и вся лишь с точки зрения своей выгоды. По большому счету эгоист не способен любить.

Э. Фромм отмечает, что эгоизм и любовь к себе – не только не одно и то же, но прямо противоположные явления. Эгоист любит себя не слишком сильно, а слишком мало. Отсутствие заботы и нежности к себе превращает эгоиста в опустошенного и фрустрированного человека. Он непременно несчастлив и крайне озабочен тем, чтобы урвать у жизни удовлетворение, которое он сам себе не дает получить. Эгоист может создать впечатление, что он слишком заботится о себе, но в действительности он всего лишь предпринимает неудачные попытки замаскировать и компенсировать неумение позаботиться о своем настоящем «Я».

Межличностные отношения «против людей»

Негативизм – немотивированное поведение, проявляющееся в действиях, намеренно противоположных требованиям и ожиданиям других индивидов или социальных групп.

Негативизм – это своеобразная форма межличностных отношений, в рамках которой социальная независимость выступает как альтернатива конформности, как самостоятельная выработка и отстаивание собственной позиции индивидом. Это не исключает солидарности личности с группой, но не в силу ее давления на субъект, а на основе сознательного согласия с ней.

Негативизм по-другому называют *реактивным сопротивлением*. Это стремление защитить или восстановить свое ощущение свободы. Реактивное сопротивление возникает, как правило, в двух случаях:

- когда кто-то угрожает свободе действий субъекта;
- когда возникает потребность в борьбе за свою уникальность.

Психологические эксперименты показали, что людям нравится ощущать себя неповторимыми и подчеркивать, в чем заключается их индивидуальность: «Нет исключения из правила, что каждому хочется быть исключением из правил».

Негативизм может проявляться:

- как клиническая форма, т.е. как бессмысленное сопротивление;
- как ситуативная реакция или черта личности, обусловленная потребностью субъекта в самоутверждении, в защите своего «Я»;
- как следствие сформированного эгоизма субъекта и его отчуждения от нужд и интересов других людей.

Психологическая основа негативизма – установка субъекта на несогласие, отрицание определенных требований, форм общения, ожиданий членов конкретной социальной группы. Это установка на протест по отношению к данной группе и отвержение конкретной личности как таковой.

Под негативизмом понимают и сильное сопротивление, оказываемое индивидом групповому давлению. Индивид как бы демонстрирует крайне независимую позицию, во что бы то ни стало, отрицая все стандарты группы. Эксперименты показали, однако, что негативизм далеко не всегда есть подлинная независимость. Иногда это может быть специфический случай конформности, а именно «конформность наизнанку». Это означает, что индивид хотя и ставит своей целью любой ценой противостоять мнению группы, но фактически вновь зависит от группы, поскольку ему приходится активно продуцировать антигрупповое поведение, антигрупповую позицию или норму, т.е. он вновь оказывается привязанным к групповому мнению, только теперь с обратным знаком. Такой негативизм характерен для подростков. Считается, что позицией, противостоящей конформности, является не негативизм, а самостоятельность и независимость.

Неприязнь к другим – форма негативного отношения к другому человеку или другим людям, что может сопровождаться или не сопровождаться негативным поведением. Негативное поведение, как проявление неприязни, выражается в таких формах, как дискриминация, расизм, сексизм.

Источником неприязни чаще всего оказываются:

- установки предвзятости, предрассудки;
- потребности в социальной идентификации: разделение на «мы» и «они». В рамках этого разделения «мы» – люди, разделяющие чувство принадлежности к группе, чувство общей идентичности; «они» – группа, которую «мы» воспринимают как непохожую на «нас» или обособленную от «нас». «Мы» лучше, чем «они», даже если «мы» и «они» похожи. В конечном счете, в рамках такого разделения удовлетворяется потребность в

самоидентификации: существует тенденция характеризовать свою собственную группу позитивно, чтобы позитивно оценивать себя.

Конфликт как враждебность – упорно воспринимаемая несовместимость интересов, целей, действий индивидов. Обычно участники (или один из них) твердо стоят на позиции силы. Каждый рассматривает другого как противника. Цель поведения в конфликте – победа любой ценой. Средства, используемые для достижения поставленной цели, – любые («любые средства хороши»), в частности:

- требование уступок в качестве условий для продолжения отношений;
- недоверие;
- твердое отстаивание своей позиции;
- угрозы;
- сокрытие своих истинных намерений;
- требование односторонних преимуществ в качестве платы за соглашение;
- стремление выиграть состязание воли;
- применение давления;
- нападения на личность;
- эмоциональная враждебность, агрессивность;
- поиск единственного ответа – того, который примет противоположная сторона.

Ненависть – стойкое активное негативное чувство субъекта, направленное на явления, противоречащие его потребностям, убеждениям, ценностям. Ненавидеть кого-то – значит, быть готовым действовать по отношению к нему агрессивно.

Ненависть формируется как:

- острое недовольство, вызванное нежелательным развитием событий;
- систематическое накопление более слабых воздействий от источника негативных переживаний, и тогда предметом ненависти становится реальная или воображаемая причина этих событий.

При ненависти цель состоит в том, чтобы защититься или погубить противника. Человек, который ненавидит кого-то, становится повышенно чувствительным к опасности, и к благоприятной возможности для атаки. Человек огорчается, если объект ненависти здоров и процветает, и ликует, когда того постигают неудачи.

Некоторые социальные психологи (например, Т. Шибутани и др.) считают, что ненависть скорее присуща человеку с низким уровнем собственного достоинства. Тот, кто не любит самого себя, может бессознательно проецировать свои негативные свойства на других и затем агрессивно на них реагировать.

Интенсивность ненависти, как и иных чувств, зависит от характера человека. У одних людей ненависть гораздо сильнее и устойчивее, чем у других.

Агрессия как причинение вреда другим отличается от агрессии как причинения вреда самому себе (**аутоагрессия**). В первом случае агрессия – это поведение, направленное на нанесение физического или психологического вреда, ущерба другому человеку, группе людей либо на уничтожение их. Часто такое поведение возникает как реакция субъекта на препятствия достижению цели и сопровождается гневом, враждебностью, ненавистью. От подобной реактивной агрессии в различных ее проявлениях (экспрессивная, импульсивная, аффективная агрессия) следует отличать **враждебную агрессию**, характеризующуюся целенаправленным осознанным намерением нанесения вреда другому, и инструментальную агрессию, где цель действия субъекта нейтральна, а агрессия используется как одно из средств ее достижения.

Существуют три формы агрессии (вовне) с точки зрения способа выражения:

- вербальная;
- физическая;
- сочетанная (вербальная и физическая – одновременно).

Есть две формы агрессии с точки зрения ее направленности:

- прямая: направлена на реальный или воображаемый источник фрустрации;
- смещенная: направлена не на источник фрустрации, а на другой объект – одушевленный (человек, животное), неодушевленный (какой угодно).

Для форм агрессии, развивающихся в массовых социальных явлениях (террор, геноцид, расовые, религиозные, идеологические столкновения), типичны сопровождающие их процессы заражения и взаимной индукции, стереотипизации представлений в создаваемом «образе врага». Не менее опасна и агрессия, исходящая от индивида. Сложность здесь заключается в том, что у каждого человека есть собственные представления о нормах, что и сказывается на уровне проявления агрессии. Важную роль играет ряд ситуационных переменных (интерпретация намерений окружающих, возможность получения обратной связи, провоцирующее влияние окружающих и пр.).

Агрессивные действия могут направляться субъектом и на самого себя, принимая форму аутоагрессивности (например, суицид). Некоторые проявления агрессии служат признаком развивающихся патопсихологических изменений личности, таких как возбудимая психопатия, паранойя, эпилепсия и др. В формировании самоконтроля над агрессией и в сдерживании агрессивных актов большую роль играет развитие психологических процессов эмпатии, идентификации, децентрации, помогающих человеку понимать другого и сопереживать ему, что способствует формированию представления о другом человеке как уникальной ценности.

2. *Психологическое влияние: понятие и виды*

Психологическое влияние – это воздействие на психическое состояние, чувства, мысли и поступки других людей с помощью исключительно психологических средств: вербальных, паралингвистических или невербальных. Ссылки на возможность применения социальных санкций или физических средств воздействия также должны считаться психологическими средствами, по крайней мере, до тех пор, пока эти угрозы не приводятся в действие. Угроза увольнения или побоев – это психологические средства, факт увольнения или побоев – уже нет, это уже социальные и физические воздействия. Они, несомненно, имеют психологический эффект, но сами психологическими средствами не являются.

Характерным для психологического влияния является то, что у партнера, на которого оказывается влияние, есть возможность ответить на него психологическими же средствами. Иными словами, ему предоставлено право ответить и время для этого ответа.

В реальной жизни трудно оценить, сколь велика вероятность того, что угроза может быть приведена в действие, и насколько быстро это может произойти. Поэтому многие виды влияния людей друг на друга являются смешанными, сочетающими в себе психологические, социальные, а иногда и физические средства. Однако такие методы влияния и противостояния им должны рассматриваться уже в контексте социального противостояния, социальной борьбы или физической самообороны.

Психологическое влияние – прерогатива более цивилизованных человеческих отношений. Здесь взаимодействие принимает характер психологического соприкосновения двух душевных миров. Всякие внешние средства слишком грубы для его тонкой ткани.

Итак, психологическое влияние – это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью *исключительно психологических средств*, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие.

Противостояние чужому влиянию – это сопротивление воздействию другого человека с помощью психологических средств.

Инициатор влияния – тот из партнеров, который первым предпринимает попытку влияния любым из известных (или неизвестных) способов.

Адресат влияния – тот из партнеров, к которому обращена первая попытка влияния. В дальнейшем взаимодействии инициатива может переходить от одного партнера к другому в попытках взаимного влияния, но всякий раз тот, кто первым начал серию взаимодействий, будет называться инициатором, а тот, кто первым испытал его влияние, – адресатом.

Виды влияния:

1. Убеждение – сознательное аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их суждения, отношения, намерения или решения.

2. Самопродвижение – объявление своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущества на выборах, при назначении на должность и др.

3. Внушение – сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям.

4. Заражение – передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые каким-то образом (пока не нашедшим объяснения) перенимают это состояние или отношение. Передаваться состояние может как непроизвольно, так и произвольно, усваиваться – также непроизвольно или произвольно.

5. Пробуждение импульса к подражанию – способность вызывать стремление быть подобным себе. Эта способность может как непроизвольно проявляться, так и произвольно использоваться. Стремление подражать и подражание (копирование чужого поведения и образа мыслей) также может быть как произвольным, так и непроизвольным.

6. Формирование благосклонности – привлечение к себе непроизвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об адресате, подражания ему или оказания ему услуги.

7. Просьба – обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия.

8. Принуждение – угроза применения инициатором своих контролирующих возможностей для того, чтобы добиться от адресата требуемого поведения. Контролирующие возможности – это полномочия в лишении адресата каких-либо благ или в изменении условий его жизни и работы. В наиболее грубых формах принуждения могут использоваться угрозы физической расправы. Субъективно принуждение переживается как давление: инициатором – как собственное давление, адресатом – как давление на него со стороны инициатора или «обстоятельств».

9. Деструктивная критика – высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности человека и/или грубое агрессивное осуждение, поношение или осмеяние его дел и поступков. Разрушительность такой критики – в том, что она не позволяет человеку «сохранить лицо», отвлекает его силы на борьбу с возникшими отрицательными эмоциями, отнимает у него веру в себя.

10. Манипуляция – скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей.

Приведенная классификация отвечает не столько требованиям логического соответствия, сколько феноменологии переживания влияния обеими сторонами. Переживание деструктивной критики качественно иное, чем переживание, возникающее в процессе убеждения. Это различие в

качестве без труда может вспомнить любой человек. Предметом деструктивной критики является сам адресат воздействия, предметом убеждения – нечто более отвлеченное, отстраненное от него, и поэтому не столь болезненно воспринимаемое. Даже если человека убеждают в том, что он совершил ошибку, предметом обсуждения является эта ошибка, а не человек, допустивший ее. Различие между убеждением и деструктивной критикой, таким образом, в предмете обсуждения.

С другой стороны, по форме деструктивная критика часто неотличима от формул внушения: «Ты безответственный человек. Все, к чему ты прикасаешься, превращается в ничто». Однако инициатор воздействия имеет своей осознаваемой целью «улучшение» поведения адресата воздействия (а неосознаваемой – освобождение от досады и гнева, проявление силы или мести). Он отнюдь не имеет в виду закрепления и Упрочения тех моделей поведения, которые описывают используемые им формулы. Характерно, что закрепление отрицательных моделей поведения – один из наиболее разрушительных и парадоксальных эффектов деструктивной критики. Известно также, что в формулах внушения и аутотренинга настойчиво отдается предпочтение положительным формулировкам, а не отрицанию отрицательных (например, формула «Я спокоен» предпочтительнее формулы «Я не волнуюсь»).

Существуют следующие виды противостояния психологическому влиянию:

1. Контраргументация. Сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия.

2. Конструктивная критика. Подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата.

3. Энергетическая мобилизация. Сопротивление адресата попыткам внушить или передать ему определенное состояние, отношение, намерение или способ действий.

4. Творчество. Создание нового, пренебрегающего влиянием образца, примера или моды либо преодолевающего его.

5. Уклонение. Стремление избегать любых форм взаимодействия с инициатором воздействия, в том числе случайных личных встреч и столкновений.

6. Психологическая самооборона. Применение речевых формул и интонационных средств, позволяющих сохранить присутствие духа и выиграть время для обдумывания дальнейших шагов в ситуации деструктивной критики, манипуляции или принуждения.

7. Игнорирование. Действия, свидетельствующие о том, что адресат умышленно не замечает (либо не принимает во внимание) слов, действий или выраженных адресатом чувств.

8. **Конфронтация.** Открытое и последовательное противопоставление адресатом своей позиции и своих требований инициатору воздействия.

9. **Отказ.** Выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия.

10. **Информационный диалог.** Прояснение позиции партнера и собственной позиции путем обмена вопросами и ответами, сообщениями и предложениями.

3. *Психологические защиты*

Разбирая вопрос гармонии личности, внутренней гармонии, мы должны понимать, что от первичных инстинктов, от желаний дикаря, желаний первобытного человека в психике, человек действительно никогда не сможет избавиться. Поэтому важной задачей является удержать подобные желания в бессознательном. Не дать им вырваться наружу. Поэтому, чем меньше времени человек будет находиться в измененных состояний сознания (алкогольное опьянение, например), тем больше шансов что цензуре психики (Сверх-Я, Супер-Эго) удастся сдержать деструктивные желания бессознательного, а самого человека защитит от совершения преступлений.

Говоря о цензуре психики, мы должны заметить, что при поступлении информации из внешнего, окружающего, мира в сознание-подсознание человека, такая информация не воспринимается целиком и полностью, а включается механизм верификации поступающей информации, ее отбор, анализ, и распределение по участкам мозга, ответственными за хранение информации. В связи с этим уместно напомнить о так называемых *защитных механизмах психики*, играющих определенную роль в распределении информации между сознанием и подсознанием.

Кратко рассмотрим такие механизмы защиты:

Вытеснение. Вытеснение является процессом исключения из сферы сознания мыслей, чувств, желаний и влечений, причиняющих боль, стыд или чувство вины. Действием этого механизма можно объяснить многие случаи забывания человеком выполнения каких-то обязанностей, которые, как оказывается при более близком рассмотрении, для него неприятны. Часто подавляются воспоминания о неприятных происшествиях. Если какой-либо отрезок жизненного пути человека заполнен особенно тяжелыми переживаниями, амнезия может охватить такие отрезки прошлой жизни человека.

Проекция. При проекции – человек свои собственные нежелательные черты приписывает другим, и таким путем защищает себя от осознания этих черт в себе. Механизм проекции позволяет оправдывать собственные поступки. Например, несправедливая критика и жестокость по отношению к другим. В этом случае такой человек бессознательно приписывает окружающим жестокость и нечестность, а раз окружающие такие, то в его

представлении становится оправданным и его подобное отношение к ним. По типу – они этого заслуживают.

Идентификация. Идентификация определяется как отождествление себя с кем-нибудь другим. В процессе идентификации один человек бессознательно уподобляется другому (объекту идентификации). В качестве объектов идентификации могут выступать как люди, так и группы. Идентификация приводит к подражанию действиям и переживаниям другого человека.

Интроекция. Интроецироваться могут черты и мотивы лиц, к которым определенным человеком формируются различные установки. Нередко интроецируется тот объект, который утрачен: эта утрата заменяется интроекцией объекта в свое «Я». Профессор З. Фрейд приводил пример, когда ребенок, чувствующий себя несчастным вследствие потери котенка, объяснил, что он теперь сам котенок.

Реактивное образование. В случае данной защитной реакции человек бессознательно переводит трансформацию одного психического состояния в другую (например, ненависть – в любовь, и наоборот) На наш взгляд подобный факт имеет весьма важное значение в оценке личности того или иного человека, ибо свидетельствует о том, что неважны реальные действия человека, потому как они могут являться лишь следствием завуалированного искажения его истинных желаний. Например, чрезмерный гнев в иных случаях есть лишь бессознательная попытка завуалировать интерес и добродушие, а показная ненависть – является следствием любви, которая испугала человека, бессознательно решившего скрыть ее за попыткой открытого выплескивания негатива.

Самоограничение как механизм адаптации. Суть механизма самоограничения в следующем: когда человек понимает, что его достижения менее значительны по сравнению с достижениями других людей, работающих в той же области, тогда его самоуважение падает. В такой ситуации многие просто прекращают деятельность. Это своеобразный уход, отступление перед трудностями. Анна Фрейд назвала данный механизм «ограничением Я». Она обратила внимание, что такой процесс свойственен психической жизни на всем протяжении развития личности.

Рационализация. Рационализация как защитный процесс заключается в том, что человек бессознательно изобретает логичные суждения и умозаключения для объяснения своих неудач. Подобное необходимо для сохранения собственного положительного представления о себе.

Аннулирование. Аннулирование – психический механизм, который предназначен для уничтожения неприемлемых для человека мыслей или действий. Когда человек просит прощения и принимает наказание, то тем самым неприемлемое деяние для него аннулируется, и он может дальше жить спокойно.

Расщепление. В случае расщепления человек разделяет свою жизнь на императивы «хорошо» и «плохо», бессознательно убирая все неопределенное, что может в последствие затруднить анализ им проблемы (критической

ситуации, вызывающей дискомфорт психики в результате развития, например, тревоги). Расщепление является неким искажением реальности, как, собственно, и другие механизмы защиты, посредством действия которых человек стремится уйти от реальности, подменяя истинный мир – ложным.

Отрицание. В случае действия данной защитной реакции психики, при возникновении в зоне восприятия человека какой-либо негативной для него информации, он бессознательно отрицает существование ее. Наличие факта отрицания каких-либо событий и т.п., позволяет узнать о истинных намерениях и причинах беспокойства данного человека, так как зачастую он бессознательно отрицает не то чего нет в действительности, а нечто важное для него, но что по ряду одному ему известных причин такому человеку неприемлемо. Т. е. человек отрицает то, что старается в первую очередь скрыть.

Смещение. Подобная защитная функция выражается в бессознательном стремлении человека переключить внимание с объекта действительного интереса на другой, посторонний, объект.

Изоляция. В данном случае происходит бессознательное абстрагирование от какой-либо проблемы, излишнее погружение в которую способно привести к развитию симптоматики невроза (например, увеличить тревожность, беспокойство, чувство вины и проч.) Также, если при выполнении какой-либо работы (деятельности) излишне погружаться в характер такой деятельности, то подобное может привести к сбою в осуществлении этой деятельности. (Если боксер будет все время думать о том, что удары противника способны вызвать болевые ощущения и различного рода травмы, а то и привести к смерти в результате сильного удара — то подобный боксер изначально проиграет вследствие невозможности вести поединок из-за страха и проч.)

Сублимация. Сублимация – это бессознательное переключение отрицательной психической энергии на занятия социально-полезным трудом. Сублимация выражается в том, что человек, испытывающий какой-либо невротический конфликт, находит замещение внутренней тревожности переключением на другое занятие (творчество, рубка дров, уборка квартиры и проч.).

Регрессия. Такая защитная реакция психики как регрессия проявляется в том, что человек, во избежание невротического конфликта, бессознательно как бы возвращается в тот период прошлого, когда у него все было хорошо.

Соппротивление. Такой механизм защиты психики как сопротивление является очень важным как для понимания специфики защитных реакций в целом, так и служит возможностью перехода на новый этап развития индивида как личности, что при благоприятных раскладах помогает ему подняться и на следующую ступень в иерархической лестнице социальных отношений.

Рекомендуемая для изучения литература

1. Андреева, Г.М. Социальная психология : учеб. для студентов высш. уч. заведений, обучающихся по направлению специальности «Психология» / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. ; Гриф М-ва образования Рос. Федерации. – М. : Аспект Пресс, 2007. – 364 с.
2. Андреева, Г.М. Социальная психология : учеб. для высш. уч. заведений / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. ; Гриф М-ва образования Рос. Федерации. – М. : Аспект Пресс, 2009. – 363 с.
3. Горбунова, М.Ю. Социальная психология: краткий курс лекций для вузов / М.Ю. Горбунова.– М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. – 223 с.
4. Майерс, Д. Социальная психология : учебник / Д. Майерс. – 6-е изд., междунар. – СПб. : Питер, 2001. – 752 с.
5. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – 7-е изд. – СПб. : Питер, 2019. – 800 с.
6. Мокшанцев, Р., Мокшанцева, А. Социальная психология : учеб. пособие для ВУЗов / Р. Мокшанцев, А. Мокшанцева. – М. : Инфра-М, 2001. – 213 с.
7. Немов, Р.С. Психология : учеб. для студентов высш. пед. заведений : в 3 кн. / Р. С. Немов. – 5-е изд. – М. : Владос. – Кн. 1 : Общие основы психологии. – 2005. – 687 с.
8. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология : учебник / А. Л. Свенцицкий.– М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 336 с.
9. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию : учеб. пособие для ВУЗов. – Минск : АСАР, 2005. – 768 с.

ТЕМЫ 7-8. ПСИХОЛОГИЯ ОРГАНИЗОВАННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП. МАЛАЯ ГРУППА, ПСИХОЛОГИЯ БОЛЬШИХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП

План лекции

1. Понятие о группе: виды, функции.
2. Размер группы и ее структура.
3. Психологическая совместимость в группе.
4. Групповой подход к принятию решений.

1. *Понятие о группе: виды, функции*

Каждый из нас значительную часть своего времени проводит в различных группах: дома, на работе или в учебном заведении, на занятиях спортивной секции, среди дорожных попутчиков в купе железнодорожного вагона и т. д. Люди ведут семейную жизнь, воспитывают детей, трудятся и отдыхают. При этом они вступают в определенные контакты с другими людьми, так или иначе взаимодействуют с ними – помогают друг другу или, наоборот, конкурируют. Порой люди в группе переживают одни и те же психические состояния, и это определенным образом влияет на их деятельность.

Различного рода группы издавна являются объектом социально-психологического анализа. Однако далеко не всякую совокупность индивидов можно называть группой в строгом смысле этого термина. Несколько человек, столпившихся на улице и наблюдающих за последствиями дорожно-транспортного происшествия, представляют собой не группу, а агрегацию – соединение людей, случайно оказавшихся здесь в данный момент. Эти люди не имеют общей цели, между ними нет взаимодействия, через минуту – другую они разойдутся навсегда и ничто не будет их соединять. Если же эти люди начнут предпринимать совместные действия, чтобы помочь пострадавшим при аварии, то тогда на короткое время они станут группой.

Таким образом, для того, чтобы какая-либо совокупность индивидов считалась группой в социально-психологическом смысле, необходимо, как в драматических произведениях классицизма, наличие *трех единств* – места, времени и действия. При этом действие обязательно должно быть совместным. Важно также, чтобы взаимодействующие люди считали себя членами данной группы. Такая идентификация (отождествление) каждого из них со своей группой приводит в итоге к формированию чувства «мы» в противоположность «им» – другим группам. Указанные признаки характеризуют группы, включающие в свой состав сравнительно небольшое число членов, так что взаимодействие осуществляется «лицом к лицу». В социальной психологии такие группы называются малыми.

Малая группа – это совокупность индивидов, непосредственно взаимодействующих друг с другом для достижения общих целей и осознающих свою принадлежность к данной совокупности.

Наряду с малыми группами, в качестве объектов социально-психологического анализа могут выступать также совокупности индивидов, насчитывающие от нескольких десятков до нескольких миллионов людей. Это **группы большие**, к которым относят этнические общности, профессиональные объединения, политические партии, различные крупные по своей численности организации. Порой к социальным группам относят также совокупности лиц, имеющих какие-либо общие характеристики, например, студенты вузов, безработные, инвалиды труда. Подобные группы нередко называют *социальными категориями*.

Все разнообразие человеческих групп в обществе можно подразделить также на *первичные* и *вторичные* группы.

Первичные – это контактные группы, в которых люди не только взаимодействуют «лицом к лицу», но и тесно объединены эмоциональной близостью. В качестве примеров подобных групп можно назвать компанию друзей или узкий круг коллег по работе. Принадлежность к тем или иным первичным группам сама по себе является ценностью для ее членов и не преследует никаких других целей.

Вторичные группы характеризуется безличным взаимодействием их членов, которое обусловлено теми или иными официальными организационными отношениями. Примерами таких групп являются производственная организация, профессиональный союз, политическая партия.

Группы подразделяются также на формальные и неформальные. В основе такого деления лежит характер структуры группы.

Структура группы – существующее в ней относительно постоянное сочетание межличностных отношений. Структура группы может определяться как внешними, так и внутренними факторами.

Формальная структура создается для того, чтобы обеспечить выполнение определенных официальных задач. Если из нее выпадает какой-либо индивид, то освободившееся место занимает другой, такой же специальности, квалификации. Связи, составляющие формальную структуру, безличны. Группа, основанная на подобных связях, поэтому и называется формальной.

Неформальная структура является следствием личного стремления индивидов к тем или иным контактам и отличается большей гибкостью по сравнению с формальной. Люди вступают в неформальные отношения друг с другом для того, чтобы удовлетворить свои потребности в общении, объединении, привязанности, дружбе, получении помощи, доминировании, уважении. Неформальные связи возникают и развиваются спонтанно, по мере того, как индивиды взаимодействуют друг с другом. Это приводит к зарождению солидарности и соответствующих неформальных взаимосвязей.

Образуя группы, люди нередко очень дорожат своим членством в них. Группы обеспечивают удовлетворение тех или иных потребностей общества в целом и каждого из его членов в отдельности.

Американский социолог Смелзер выделяет следующие функции групп:

- 1) социализация;
- 2) инструментальная;
- 3) экспрессивная;
- 4) поддерживающая.

Социализацией называется процесс включения личности в определенную социальную среду и усвоение ее норм и ценностей. Первичные группы, в которых пребывает ребенок, способствуют его включению в систему более широких социальных связей.

Инструментальная функция группы состоит в осуществлении той или иной совместной деятельности людей. Многие виды деятельности невозможны в одиночку. Конвейерная бригада, отряд спасателей, хореографический ансамбль – все это примеры групп, играющих инструментальную роль в обществе. Участие в таких группах, как правило, обеспечивает человеку материальные средства к жизни, предоставляет ему возможности самореализации.

Экспрессивная роль групп состоит в удовлетворении потребностей людей в одобрении, уважении и доверии. Эту роль выполняют часто первичные неформальные группы. Будучи их членом, индивид получает удовольствие от общения с психологически близкими ему людьми.

Поддерживающая функция группы проявляется в том, что люди стремятся к объединению в трудных для них ситуациях. Они ищут психологической поддержки в группе, чтобы ослабить неприятные чувства.

2. Размер группы и ее структура

Одним из важных факторов, определяющих свойства группы, является ее размер, численность. Большинство исследователей, говоря о численности группы, начинают с *диады* – соединения двух лиц.

Взаимоотношения в *триаде* – группе из трех человек также отличаются своей специфичностью. Каждый из членов триады может действовать в двух направлениях: способствовать укреплению этой группы или стремиться к ее разъединению. Экспериментально обнаружено, что в триаде проявляется тенденция к объединению двух членов группы против третьего.

При классификации групп по их численности обычно специальное внимание уделяют *малым группам*. Они состоят из небольшого числа лиц (от двух до десяти), имеющих общую цель и дифференцированные ролевые обязанности.

Любая группа имеет ту или иную **структуру** – определенную совокупность относительно устойчивых взаимосвязей между ее членами. Особенности этих взаимосвязей обуславливают всю жизнедеятельность группы, включая продуктивность и удовлетворенность ее членов.

На структуру разных групп влияют различные факторы. Прежде всего – это цели группы. Рассмотрим, например, экипаж самолета. Для того, чтобы самолет долетел до пункта назначения, необходимо, чтобы каждый член экипажа вступал в контакты с каждым из остальных его членов. Таким образом, в соответствии с целью группы возникает необходимость тесной интеграции действий всех ее членов. В группах другого типа характер взаимосвязей выглядит иным образом. Так, в каком-либо административном отделе служащие могут нести специфические обязанности, при выполнении которых они друг от друга не зависят и согласовывают свою деятельность только с руководителем отдела. Для достижения общей цели обмен информацией между рядовыми членами группы в данном случае не является необходимым (хотя наличие неформальных товарищеских контактов может благотворно влиять на деятельность этой группы). Отметим также роль такого фактора, как степень автономности группы. Все функциональные взаимосвязи между членами бригады поточного производства заранее четко определены. Рабочие не могут внести изменения в существующую структуру этих связей без согласования с руководством. Степень автономности такой группы незначительна. Напротив, члены кино съемочной группы, степень автономности которой высока, обычно сами определяют характер внутригрупповых взаимосвязей. Структура такой группы отличается большей гибкостью.

К числу существенных факторов, влияющих на структуру группы, относятся также социально-демографические, социальные и психологические особенности ее членов. Высокая степень однородности группы по таким признакам, как пол, возраст, образование, уровень квалификации и потому наличие общности интересов, потребностей, ценностной ориентации является хорошей основой для возникновения тесных связей между работниками.

Разнородная по указанным признакам группа обычно распадается на несколько неформальных групп, каждая из которых сравнительно однородна по своему составу. Например, в каком-либо подразделении учреждения в отдельные неформальные группы могут объединяться мужчины, женщины, пожилые люди, молодые, болельщики футбола, любители садоводства. Структура такого подразделения будет существенно отличаться от структуры другого, состоящего только из мужчин примерно одного возраста, имеющих одинаковый уровень квалификации и к тому же болеющих за один и тот же футбольный клуб. В этом случае есть все предпосылки для возникновения постоянных и прочных контактов между членами данной группы. На основе такой общности рождается чувство спаянности, чувство «мы». Структура группы с высокой степенью чувства «мы» характеризуется более тесными взаимосвязями ее членов, по сравнению со структурой группы, не отличающейся таким единством. В последнем случае контакты ограничены и носят преимущественно официальный характер. Неформальные связи при этом менее значительны и не объединяют всех членов данной группы.

Степень сплоченности группы зависит также от того, насколько принадлежность к ней удовлетворяет потребности ее членов. Факторами,

привязывающими человека к группе, могут быть интересная работа, сознание ее общественной важности, престиж группы, наличие друзей. Структура группы зависит также от ее величины. Связи между членами групп, состоящих из 5-10 человек, обычно прочнее, чем в больших по численности. Структура небольших групп чаще складывается под влиянием неформальных взаимоотношений. В этом случае легче организовать взаимозаменяемость, чередование функций между ее членами. Но вряд ли возможны постоянные неформальные контакты всех членов группы, состоящей из 30-40 человек и более. Внутри такой группы чаще всего возникает несколько неофициальных подгрупп. Структура группы в целом по мере ее увеличения все в большей степени будет характеризоваться формальными взаимосвязями.

3. Психологическая совместимость в группе

В процессе совместной деятельности членам малой группы необходимо вступать в контакты друг с другом для передачи информации и координации своих усилий. От уровня такой координации всецело зависит продуктивность группы, каким бы видом деятельности в ней ни занимались. В свою очередь, этот уровень есть величина, производная от той или иной степени психологической совместимости членов группы. Это понятие можно определить, как способность членов группы к совместной деятельности, основанную на их оптимальном сочетании. Совместимость бывает обусловлена как сходством каких-либо одних свойств членов группы, так и различием их других свойств. В итоге это приводит к взаимодополняемости людей в условиях совместной деятельности, так что данная группа представляет собой определенную целостность.

В соответствии с данными исследований Обозова, можно выделить следующие критерии оценки совместимости и срабатываемости:

- 1) результаты деятельности;
- 2) эмоционально-энергетические затраты ее участников;
- 3) их удовлетворенность этой деятельностью.

Выделяют два основных вида психологической совместимости: психофизиологическую и социально-психологическую. В первом случае подразумевается определенное сходство психофизиологических характеристик людей и на этой основе согласованность их эмоциональных и поведенческих реакций, синхронизация темпа совместной деятельности. Во втором случае имеется в виду эффект оптимального сочетания типов поведения людей в группе, общности их социальных установок, потребностей и интересов, ценностных ориентаций.

В современных условиях (в сферах труда, спорта) существует ряд видов деятельности, требующих как психофизиологической, так и социально-психологической совместимости, например, групповая работа операторов в автоматизированных системах управления.

Следовательно, психологическая совместимость в группах формируется за счет действия разнообразных факторов. Степень такой совместимости

членов одной и той же группы может быть различной на разных этапах ее жизнедеятельности в силу динамики межличностных отношений. Комплектование групп с учетом требований психологической совместимости способствует повышению уровня их продуктивности и оптимизации социально-психологического климата.

4. Групповой подход к принятию решений

В практической деятельности нередко встречаются ситуации, когда все члены группы так или иначе принимают участие в выработке и принятии решений. С точки зрения здравого смысла, совместный подход к принятию решений может казаться более эффективным, чем единоличное решение. Вспомним поговорку: «Ум хорошо, а два лучше». Действительно, то, чего не знает один член группы, может знать другой. В тех случаях, когда решение подразумевает один-единственный определенный ответ, разумно предположение, что чем больше людей в группе, тем больше вероятность того, что, по крайней мере, один из них найдет этот ответ. Однако нередко специалисты в разных областях высказывают скептическое отношение к групповым решениям, приводя другую, более современную поговорку: «Верблюд – это лошадь, спроектированная комиссией».

Психологи в течение последних десятилетий заняты сопоставлением эффективности индивидуальных и групповых решений. Процесс группового принятия решений во сути сходен с процессом индивидуального принятия решений. В том и другом случаях присутствуют одни и те же стадии – уяснение проблемы, сбор информации, выдвижение и оценка альтернатив и выбор одной из них. Однако процесс группового принятия решений является более сложным в социально-психологическом плане, так как каждая из этих стадий сопровождается взаимодействием между членами группы и соответственно столкновением различных взглядов.

Само по себе взаимодействие членов группы может характеризоваться, как отмечает американский психолог Митчелл, следующими проявлениями:

1. Некоторые индивиды склонны говорить больше, чем другие;
2. Индивиды с высоким статусом оказывают большее влияние на решение, чем индивиды с низким статусом;
3. Группы часто тратят значительную долю времени на устранение межличностных разногласий;
4. Группы могут упустить из виду свою цель и отделаться несообразными выводами;
5. Члены группы часто испытывают исключительно сильное давление, побуждающее их к конформности.

Групповое обсуждение порождает в два раза больше идей, по сравнению с ситуациями, когда те же самые люди работают единолично (Холл, Моутон, Блейк). Решения, принятые группой, отличаются большей точностью, чем индивидуальные решения. Это объясняется тем, что группа в целом обладает большим количеством знаний, чем один индивид. Информация является более

разносторонней, что обеспечивает большее разнообразие подходов к решению проблемы. Однако группы обычно не способствуют проявлению творческих сил при принятии решений. Чаще всего группа подавляет творческие порывы отдельных ее членов. Принимая решения, группы могут следовать привычным образцам в течение долгого периода, хотя группы лучше отдельных индивидов могут оценить новаторскую идею. Поэтому группу порой используют для того, чтобы вынести суждение о новизне и оригинальности той или иной идеи. При групповом принятии решений возрастает приемлемость принятых решений для всех членов группы. Известно, что многие решения не удается воплотить в жизнь, потому что люди не согласны с ними. Но если люди сами участвуют в принятии решений, они охотнее поддерживают их и побуждают других согласиться с ними. Участие в процессе принятия решений налагает на индивида соответствующие моральные обязательства и повышает уровень его мотивации, если ему предстоит выполнять эти решения. Важное достоинство групповых решений состоит в том, что они могут восприниматься более легитимными по сравнению с решениями, принятыми единолично.

Хоффман изучал роль такой характеристики, как состав группы. Полученные данные показали, что гетерогенные (разнородные) группы, члены которых различались по квалификации и опыту, обычно принимали решения более высокого качества, чем гомогенные (однородные) группы. Однако гомогенные группы, члены которых имели сходство по квалификации и опыту, отличались другими преимуществами. Такие группы способствовали удовлетворенности их членов и уменьшению конфликтности. Отмечалась большая гарантия того, что в процессе данной деятельности группы ни один из ее членов не будет доминировать.

Исследовалась также роль особенностей группового взаимодействия при принятии решения. На этом основании выделяют интерактивные и номинальные группы. Обычная дискуссионная группа, например, та или иная комиссия, члены которой непосредственно взаимодействуют друг с другом в целях принятия решения, называется интерактивной. В номинальной группе, наоборот, каждый из членов действует сравнительно изолированно от остальных, хотя порой все они находятся в одном помещении (но бывают и пространственно разобщены). На промежуточных стадиях работы эти лица обеспечиваются информацией о деятельности друг друга и имеют возможность менять свои мнения. В этом случае можно говорить о косвенном взаимодействии. Как отмечает Дункан, номинальные группы превосходят интерактивные на всех этапах решения проблемы, кроме этапа синтеза, когда высказанные членами группы идеи сопоставляются, обсуждаются и комбинируются. В итоге сделан вывод о необходимости комбинирования номинальной и интерактивной форм, поскольку это приводит к выработке групповых решений более высокого качества.

При рассмотрении проблем группового принятия решений следует обратить внимание на явление **деиндивидуализации** личности. Утрата индивидом чувства идентичности в группе часто приводит к

растормаживанию нравственных начал, сдерживающих личность в определенных моральных рамках. Вследствие такой деиндивидуализации отдельные индивиды в группе могут иногда принимать решения, которые являются весьма консервативными или слишком рискованными. Порой групповые решения оказываются даже аморальными в такой степени, в какой это не свойственно большинству членов группы, рассматриваемых в отдельности.

Порой группа может склоняться к самым необоснованным решениям. Особенно это характерно для групп с большой степенью сплоченности. Иногда члены группы в такой степени стремятся к консенсусу (полному единогласию при принятии группового решения), что игнорируют реалистические оценки своих решений и их последствий. Члены подобных групп могут обладать высоким социальным статусом и значимость их решений бывает исключительно велика для многих людей. Единодушие нередко торжествует победу над взвешенным критическим подходом к проблеме. В итоге, достигая консенсуса, члены группы принимают неэффективное решение. Американский психолог Джанис назвал это явление «**огрупплением мышления**». Среди его симптомов – иллюзия неуязвимости членов группы и анонимности решения, чрезмерный оптимизм, склонность к риску. При этом группа обсуждает минимальное число альтернатив. Возможный риск последствий решения, к которому склоняются в группе, не рассматривается. Экспертные мнения совсем не принимаются в расчет. Игнорируются также все факты и мнения, не поддерживающие групповую точку зрения. Члены группы проявляют самоцензуру в отношении любого отклонения от явного консенсуса. Таким образом, чем больше проникнуты члены группы духом единства, тем сильнее опасность, что независимое, критическое мышление будет замещено «огрупплением».

Решения, принятые той или иной реальной группой, на практике всегда имеют социальный характер. В этих решениях неизбежно отражаются цели, ценности и нормы соответствующих социальных групп.

Задание для самостоятельного изучения

1. Проблема группы в социальной психологии.
2. Принципы исследования психологии больших социальных групп.
3. Стихийные группы и массовые движения.
4. Общие проблемы малой группы в социальной психологии.
5. Динамические процессы в малой группе.
6. Социально-психологические аспекты развития группы.
7. Психология межгрупповых отношений.
8. Понятие, структура и свойства психологии нации.
9. Определение понятия, виды и основные характеристики толпы.
10. Особенности поведения толпы.

(Основной литературный источник: Андреева, Г.М. Социальная психология; Крысько, В.Г. Социальная психология)

Рекомендуемая для изучения литература

1. Андреева, Г.М. Социальная психология : учеб. для студентов высш. уч. заведений, обучающихся по направлению специальности «Психология» / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. ; Гриф М-ва образования Рос. Федерации. – М. : Аспект Пресс, 2007. – 364 с.
2. Андреева, Г.М. Социальная психология : учеб. для высш. уч. заведений / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. ; Гриф М-ва образования Рос. Федерации. – М. : Аспект Пресс, 2009. – 363 с.
3. Горбунова, М.Ю. Социальная психология: краткий курс лекций для вузов / М.Ю. Горбунова.– М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. – 223 с.
4. Крысько, В.Г. Социальная психология : учеб. для студентов высш. учеб. заведений / В. Г. Крысько. – М. : ВЛАДОС-ПРЕСС, 2004. – 448 с.
5. Крысько, В.Г. Социальная психология: Курс лекций / В. Г. Крысько. – 3-е изд. – М. : Омега-Л, 2006. – 352 с.
6. Майерс, Д. Социальная психология : учебник / Д. Майерс. – 6-е изд., междунар. – СПб. : Питер, 2001. – 752 с.
7. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – 7-е изд. – СПб. : Питер, 2019. – 800 с.
8. Мокшанцев, Р., Мокшанцева, А. Социальная психология : учеб. пособие для ВУЗов / Р. Мокшанцев, А. Мокшанцева. – М. : Инфра-М, 2001. – 213 с.
9. Немов, Р.С. Психология : учеб. для студентов высш. пед. заведений : в 3 кн. / Р. С. Немов. – 5-е изд. – М. : Владос. – Кн. 1 : Общие основы психологии. – 2005. – 687 с.
10. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология : учебник / А. Л. Свенцицкий.– М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 336 с.
11. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию : учеб. пособие для ВУЗов. – Минск : АСАР, 2005. – 768 с.

ТЕМА 10. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ КАК ФЕНОМЕН СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ. ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ

План лекции

1. Понятие социально-психологической ситуации.
2. Классификация социально-психологических ситуаций.
3. Поведение индивида в штатно-проблемных социально-психологических ситуациях.
4. Адаптация как универсальная стратегия эффективного поведения индивида в социально-психологической ситуации.

1. Понятие социально-психологической ситуации

Существенным шагом вперед в развитии социальной психологии стало изучение социальной и психологической среды обитания человека. Новая отрасль исследования получила название «психология среды». На Западе она развивается с конца 1950-х годов.

В настоящее время в психологических исследованиях возникает тенденция придерживаться принципа «компонентной перспективы». Он означает, что поведение личности определяется ее психологической конституцией, ситуацией и их взаимодействием. Общеизвестно, что понять личность и ее социальные взаимодействия невозможно, отвлекаясь от конкретной жизненной ситуации, в которой она находится. Это обусловлено тем, что между человеком и условиями его жизни существует неразрывная связь.

Несмотря на активные исследования проблематики психологии среды, до сих пор нет единства в понимании сущности психологической ситуации, есть только множество подходов к определению этого понятия.

Ситуация в наиболее общей интерпретации – система внешних по отношению к субъекту условий, побуждающих и опосредующих его социальную активность. Внешнее положение по отношению к субъекту означает:

- в пространственном отношении: внеположенность ему;
- во временном отношении: предшествование действию субъекта;
- в функциональном отношении: независимость от него соответствующих условий в момент действия.

К элементам ситуации может относиться и состояние самого субъекта в предшествующий момент времени, если оно обуславливает его последующее поведение.

Описать ситуацию на социально-психологическом языке означает выделить и сформулировать все требования, которые предъявлены индивиду извне или выработаны им самим и выступают для него как исходные.

Разрешить ситуацию или преобразовать ее – значит реализовать ее требования. Субъект может выйти за пределы ситуации, если ему удастся выработать и реализовать новые требования к себе, которые оказываются избыточными по отношению к первоначальным.

Одна из концепций рассматривает ситуацию на различных уровнях – от микро- до макроуровня:

1. Первый уровень: стимулы – отдельные объекты или действия;
2. Второй уровень: эпизоды – особые значимые события, имеющие причину и следствие;
3. Третий уровень: ситуации – физические, временные и психологические параметры, определяемые внешними условиями;
4. Четвертый уровень: окружение – обобщающее понятие, характеризующее типы ситуаций;
5. Пятый уровень: среда – совокупность физических и социальных переменных внешнего мира.

Как видно, при определении ситуации акцент ставится на ее внешнюю заданность. Согласно такому пониманию, структура ситуации включает в себя действующих лиц, осуществляемую ими деятельность, ее социальные, временные и пространственные аспекты. Сами ситуации различают по экологическим, географическим, психосоциальным и многим другим переменным среды и их атрибутам.

Согласно несколько иной позиции, ситуация в психологическом контексте понимается не просто как совокупность элементов объективной действительности, а как результат активного взаимодействия личности и среды. При таком понимании ситуации выделяются как объективные или субъективные (в зависимости оттого, какой элемент преобладает) внешние обстоятельства или личность.

Объективная сторона ситуации описана выше, субъективную сторону ее представляют межличностные отношения, социально-психологический климат, групповые нормы, ценности, стереотипы сознания. Понятно, что среда всегда внесубъективна, а ситуация всегда субъективна (это всегда «чья-то» ситуация). Среда характеризуется относительной устойчивостью и длительностью, т.е. стабильностью, а ситуация относительно кратковременна.

По поводу представленной ситуации в сознании индивида выделяют два момента:

- формирование и развитие восприятия ситуации;
- функционирование этого восприятия как элемента целостной системы, представляющей картину мира.

Поведение человека обусловлено не столько внешним окружением, сколько его интерпретацией этого окружения. В этой связи говорят о так называемой значимой ситуации, которой подчеркивается зависимость личности от определенных факторов среды.

2. *Классификация социально-психологических ситуаций*

Многообразии ситуаций и приемов их исследования привели к выводу о невозможности единственного решения при классификации ситуаций. Считается, что эта область еще недостаточно изучена, имеются лишь разрозненные исследования. Понятно, что способов классификации ситуаций может быть столько, сколько будет найдено для них оснований. И в социальной психологии существует множество классификаций социально-психологических ситуаций.

Активно используется и разделяется точка зрения на ситуации по признаку доминирования ее либо объективной, либо субъективной составляющей.

В рамках объектно-доминирующих ситуаций имеет место наименьшее количество индивидуальных вариаций поведения. Это означает, что в реакциях на такие ситуации большую роль играют ситуационные переменные, нежели личностные.

В рамках субъектно-доминирующих ситуаций индивидуальных различий больше всего. Реакции на такие ситуации весьма разнообразны, что подчеркивает большую роль личностных переменных.

Классификация ситуаций по М. Аргайлу:

- официальные события;
- случайные эпизодические встречи;
- формальные контакты на работе и в быту;
- симметричные ситуации (дружеские, товарищеские);
- асимметричные ситуации (в обучении, руководстве).

Классификация ситуаций по Э. Берну:

- ситуации-ритуалы (ритуалы – это символическое выражение мыслей и чувств посредством действия, общего для многих и выражающего общие стремления, основания которых лежат в общих ценностях);
- ситуации-игры (игра – это форма деятельности в условных ситуациях, направленная на воссоздание и усвоение общественного опыта, фиксированного в специально закреплённых способах осуществления предметных действий. В социально-психологическом контексте – форма воссоздания предметного и социального содержания профессиональной и иной деятельности, моделирования систем отношений, характерных для данного вида практики).

Социальные психологи различают ситуации с точки зрения их субъективного восприятия и оценки:

- субъективно значимые ситуации;
- субъективно незначимые ситуации.

Однако наибольшее распространение получила классификация социально-психологических ситуаций **по принципу силы дестабилизирующего воздействия на индивида и социум:**

1. Ситуации штатные – характеризуются традиционным, известным и подконтрольным индивиду соотношением обстоятельств и условий. Решение по ним обеспечивается применением известных алгоритмов.

2. Ситуации проблемные – соотношение обстоятельств и условий, в которых разворачивается деятельность индивида, содержит противоречия и не имеет однозначного решения.

3. Ситуации социально-напряженные – это острая противопоставленность личностных и межгрупповых интересов различных социальных групп.

4. Экстремальные ситуации – необычные условия существования человека, к отражению которых его психофизиологическая организация или природа не готова.

Существует подход, который заключается в описании модели социальной ситуации и характеристике ситуации в рамках элементов модели. Таковыми являются, например, ситуации спорта, игр, театральной, хирургической или криминальной ситуации.

Известен подход западных социопсихологов, в рамках которого выделено семь классов ситуаций социального поведения:

- совместная работа с общей целью;
- торговля, целью которой является компромисс интересов сторон;
- борьба как средство разрешения конфликта без компромисса;
- преподавание, при котором происходит модификация поведения учащегося;
- служба, при которой один человек удовлетворяет свои потребности за счет другого, получающего за это определенную компенсацию;
- самораскрытие как изложение своего мнения другим;
- игра, как несерьезная имитация других ситуаций, выполняемая ради собственного удовольствия.

В другом подходе (тоже западная версия) выделены такие пять типов ситуаций:

- межличностной угрозы;
- физической опасности;
- двойственности;
- ежедневной рутины;
- социальной оценки.

3. Поведение индивида в штатно-проблемных социально-психологических ситуациях

Поведение – присущее индивидам взаимодействие со средой, опосредованное их внешней (двигательной) и внутренней (психической) активностью. Под поведением понимаются внешние проявления психической деятельности.

Вообще полезно немного остановиться на исследовании соотношения понятий «поведение» и «деятельность». Казалось бы, существует известное противопоставление социальной деятельности социальному поведению, однако в литературе сплошь и рядом эти понятия отождествляются: деятельность объясняется через поведение, а поведение – через деятельность. Чтобы разобраться в этом, полезно оттолкнуться от понятия «социальная активность».

Социальная активность двойственна по своей природе. С одной стороны, она объективируется в различных общественных процессах, таких, например, как профессиональная деятельность, и выступает как однородная социальная деятельность. С другой – социальная активность субъектна. Она всегда индивидуна, персонифицирована. Общество реализует свою активность только через активность индивидов и социальных групп, состоящих из тех же самых индивидов.

Активность индивидов в рамках общественно-организационных форм взаимодействия людей выступает как поведение. Поведение есть способ включения индивида в деятельность, он обусловлен конкретно-историческим развитием индивида.

Деятельность – это всегда то, что именно индивид делает. Поведение – это всегда то, как, каким образом, каким способом это «что-то» индивид делает. Гёте говорил, что поведение – это зеркало, в котором каждый показывает самого себя

И социальная деятельность, и социальное поведение представляют собой две формы существования и развития социальной активности. Они исторически возникают одновременно и функционируют системно, целостно. Невозможно делать что-либо никак, даже бездействие имеет свою форму.

Поведение – это функция взаимодействия личности и ситуации среды в данный момент времени, причем личностные особенности рассматриваются как возможности, которые конкретное действие реализуют в частной средовой ситуации. Своеобразие поведения индивида зависит от характера его взаимоотношений с социумом, от норм, ценностных ориентации, ролевых предписаний.

Традиционно поведение описывается как совокупность действий, обусловленных сложившимися навыками, привычками и конкретной ситуацией, и поступков, требующих борьбы мотивов, принятия решения.

К фактам поведения относятся:

- все внешние проявления физиологических процессов, связанных с состоянием, деятельностью и общением людей: поза, мимика, интонация и пр.;
- отдельные движения и жесты;
- действия как более крупные акты поведения, имеющие определенный смысл;
- поступки: еще более крупные акты, как правило, имеющие социальное значение и связанные с нормами поведения, отношениями, самооценкой и пр.

Таким образом, анализ категории «поведение» предполагает прежде всего анализ категории «личность» и «ситуация».

Поведение во многом зависит от уровня *субъективного контроля* – базовой личностной характеристики, по которой можно судить о том, в какой степени человек считает себя активным субъектом своей деятельности, а в какой степени – пассивным объектом деятельности других людей и внешних обстоятельств. Многочисленные экспериментальные исследования свидетельствуют о том, что существует связь между уровнем субъективного контроля и различными формами поведения, а также особенностями личности.

Кроме того, на поведение человека во многом влияет пример. Влиять могут личностные особенности носителя примера, оказывающие на воспринимающего мотивационное воздействие, или его поведенческие характеристики, содержащие в себе, помимо возможности мотивационного воздействия, определенное «руководство к действию».

Все многообразие моделей поведения индивидов в социуме можно дифференцировать на две большие группы:

- адаптивное, социально желаемое, конструктивное, т.е. созидательное, адекватное поведение;
- дезадаптивное, социально табуированное, деструктивное, т.е. разрушительное, неадекватное поведение.

В западной интерпретации наиболее общими стратегиями считаются формы тотального ориентирования человека – продуктивные и непродуктивные, проявляющиеся, например, в тенденциях «инстинкта жизни», по З. Фрейду, а также «обладания» и «бытия», по Э. Фромму.

Социум, как внешняя по отношению к индивиду среда, выработал ряд критериев, обеспечивающих социально желаемое, адаптивное, адекватное поведение индивида. К этим критериям относятся:

- поведение, соответствующее закону. Законопослушание и уважение правовых норм – отличительные признаки цивилизованных человеческих взаимоотношений;
- нравственная безупречность. При всей нашей склонности к субъективному трактованию морали в обществе существуют общепринятые подходы к объяснению ее основных понятий, таких как честность, справедливость, совесть;
- учет конкретной ситуации, в которой личность действует или оказалась по стечению обстоятельств. Нередко человек выигрывает на фоне других, даже более ярких натур, так как удачно выступил в конкретной ситуации, т.е. выигрышно смотрелся, слушался, запомнился;
- цель, которую ставит перед собой личность. Чем более значима для человека собственная цель, тем большей подъемной силой она обладает;
- самокритичная оценка возможностей использования конкретной модели поведения;
- учет психологических характеристик – собственных и других индивидов по социуму.

В оптимальной модели поведения достигается разумное сочетание замысла и способов его исполнения. Чем органичнее эта взаимосвязь, тем привлекательнее человек. В наше время подобных примеров очень мало, что еще раз подтверждает существование разрыва между избранной моделью поведения и личными возможностями ее реализации.

Стратегии поведения в индивидуально-значимых ситуациях – это особые поведенческие синдромы, характеризующиеся актуализацией адаптивных механизмов психической саморегуляции. Стратегии зависят от степени значимости ситуации для данной личности, иначе говоря, они в первую очередь личностно специфичны.

Человек осваивает те модели поведения, которые приносят ему успех. Не следует забывать, что при выборе модели поведения мы зависим не только от самих себя, сколько от многих внешних обстоятельств. Чем ниже жизненный уровень общества, тем больше его граждане озабочены бытовыми нуждами. В обществах с высоким жизненным уровнем люди предрасположены к решению духовно важных проблем. Однако и в первом, и во втором случаях значение имеет духовная активность людей: духовно ослабленный человек больше других зависим от внешних условий.

Широко известна *типология поведения индивидов применительно к ситуациям столкновения или пересечения их интересов*. Ее автор американский социальный психолог К. Томас. Он выделил такие типы поведения:

1. Соперничество, борьба, конкуренция –противоборство конфликтующих интересов с позиции силы. Цель: победа одной стороны и поражение другой.
2. Приспособление, адаптация, уступка – нежелание защищать свои интересы (ввиду их малозначительности для индивида) в ситуации объективно или субъективно значимых для противоположной стороны.
3. Компромисс – защита и обеспечение собственных интересов более или менее адекватными двусторонними уступками.
4. Избегание – уход от участия в конфликте ввиду полного безразличия индивида к собственным интересам и к интересам партнера.
5. Сотрудничество – обеспечение взаимовыгодных интересов на основе совместной деятельности и партнерства.

Эта типология отражает понимание стратегии поведения в системе координат: субъект учитывает свои интересы – субъект учитывает интересы партнера.

Некоторые социальные психологи выделяют четыре стратегии поведения индивидов в социально-психологических ситуациях, в которых нет какого-то общего признака. Каждый из типов ситуаций оказывается для индивида дискомфортным, но по-разному. Условно можно дать такую классификацию.

Невыносимость негативных переживаний. Если для человека на каком-то этапе и в каких-то обстоятельствах чрезвычайно важна пережить чувство удовлетворения, и ему становятся в тягость негативные переживания,

то любая трудность воспринимается им как трагедия. У него возникает душевная боль, ощущение катастрофы.

Невозможность воздействия на внешние обстоятельства. Эта стратегия используется, когда человек, испытывая какую-то сильную потребность, не может ее удовлетворить, потому что в его арсенале нет (или он не находит) подходящих средств воздействия на внешние обстоятельства. Условия тут таковы: препятствие – внешнее, надо найти способ его преодолеть. Выйти из ситуации человек не может (таковы обстоятельства).

Трудности выбора наилучшего варианта. Человек в ситуации столкновения мотивов не в состоянии сделать выбор. Не работает ценностная система. Он колеблется, идет время, уходит ситуация, упускаются шансы, могут нарушаться отношения с другими людьми, но он топчется на месте, не в состоянии решиться.

Противоречие теоретического и практического способов освоения действительности. Суть: выделяют теоретическое и практическое осознание. Теоретическое сознание строит конструкции на языке понятий и идеальных форм, которые могут быть совершенно оторванными от реальности. Оно не признает времени, ситуативности и мелочей. Оно очень свободно. В нем вечный человеческий дух. Но оно же планирует заказ на земное реальное практическое действие: решает вопрос об осуществимости, но не осуществляет.

Практическое осознание огрубляет, «пригоняет» к месту и ко времени, к имеющимся ресурсам, переводит на практический язык планы теоретического осознания. Практическому осознанию противостоят: теоретическое осознание, с одной стороны, и реальность – с другой.

Воля – это тот механизм, который обеспечивает их согласие и соответствие. Самое важное – это устойчивость всей системы. Дело в том, что иерархия мотивов, принятая до начала осуществления планов, в процессе их реализации может измениться. То, что казалось очень желаемым до действия, под влиянием трудностей может потерять свою привлекательность. Начнут изменяться образы, ситуации, и система мотивов разрушается.

4. Понятие социальной напряженности

Социальная напряженность представляет собой некое состояние общественного сознания и поведения, специфическая ситуация восприятия и оценки действительности. Обычно это состояние *свойственно конфликту и сопутствует ему*.

Масштабы социальной напряженности, как правило, сопоставимы с масштабами конфликта и обусловлены ими. Можно вести речь о напряженности межличностной, межгрупповой, межнациональной или о глобальной напряженности в обществе.

Термин «социальная напряженность» входит в категориальный аппарат социологии права, психологии, социальной философии, истории и

политических наук и может рассматриваться как междисциплинарное понятие.

Итак, **социальная напряженность** представляет собой эмоциональное состояние группы или общества в целом, вызванное давлением природной или социальной среды и продолжающееся, как правило, в течение более или менее длительного времени. Обычное состояние людей может резко измениться из-за воздействия неподконтрольных человеку сил природы: изменения климата, истощения ресурсов, землетрясения и т.д.

Что касается социальной напряженности, то она, как и любое другое общественное явление, имеет общие предпосылки и локальные причины, действующие при конкретном сочетании обстоятельств, места и времени.

Наиболее общие предпосылки напряженности – это устойчивая и длительное время неразрешаемая ситуация рассогласования между потребностями, интересами, социальными ожиданиями всей массы или значительной части населения и мерой их фактического удовлетворения, приводящая к накоплению недовольства, росту агрессивности отдельных групп и индивидов, нарастанию психологической усталости и раздражительности. Другими словами, речь идет об отражении конфликтной ситуации в сознании населения.

Можно утверждать, что социальная напряженность возникает в обществе по меньшей мере в двух случаях:

1. когда большинство людей вначале смутно приходит к осознанию того, что удовлетворение их социальных, экономических, политических, национальных, культурных или каких-либо иных жизненно важных потребностей, интересов и прав находится под угрозой или даже становится невозможным;

2. когда какая-то, поначалу сравнительно небольшая часть людей, не имеющая возможности удовлетворить свои потребности и реализовать свои интересы при существующих общественных условиях, вступает в борьбу против действительных (мнимых) препятствий или реального (надуманного) ущемления своих прав, распространяя в обществе настроения недовольности, страха, пессимизма и т.д.

В обоих случаях социальная напряженность возникает в *«патовой ситуации»*, когда назревший кризис своевременно не выявлен, а противостояние никак не разрешается. Таким образом, социальная напряженность – это одновременно и составляющая, и индикатор социального кризиса и сопутствующих ему всевозможных конфликтов.

Вместе с тем социальная напряженность является необходимой, хотя и непостоянной составляющей существования любого сообщества. На микроуровне человек, переживая это явление как стресс, вырабатывает к нему «иммунитет», что становится необходимой частью его общественной культуры. Напряженность в тех или иных формах и аспектах сопутствует людям всю жизнь.

На макроуровне социальная напряженность как бы встраивается в цивилизационные процессы, она пронизывает все мировое сообщество. По

мнению А.С. Ахиезера, мы имеем дело с дуальной оппозицией, могущей принимать форму бесконечного разнообразия полюсов. Речь идет лишь о том, что надлежит и воспроизводить лишь ее позитивные характеристики, охраняя общество от деструкции.

Согласно исследованиям (в том числе эмпирическим), проводившимся в РАН (В.О. Рукавишников), социальная напряженность проявляется прежде всего на социально-психологическом и поведенческом уровнях и характеризуется следующими особенностями:

- распространением настроений недовольности существующей ситуацией в той или иной жизненно важной сфере общественной жизни (в начале 90-х гг. социальная напряженность проявлялась в недовольстве стремительным ростом цен, инфляцией, оскудением потребительского рынка, отсутствием личной безопасности, загрязнением окружающей среды);

- утратой доверия к властям, падением авторитета власти и власти авторитета, пессимистическими настроениями, циркуляцией всевозможных слухов. В обществе в целом, как и в отдельной территориальной общности, возникает атмосфера массового психического беспокойства, эмоционального возбуждения;

- на поведенческом уровне социальная напряженность выливается в стихийные массовые действия (ажиотажный спрос, скупка товаров и продуктов питания «на черный день» и т.д.), в разного рода конфликты, митинги, демонстрации, забастовки и иные формы гражданского неповиновения и протеста, в вынужденную и добровольную миграцию в другие регионы и за границу;

- на региональном уровне социальная напряженность нередко связана с ростом активности различных общественно-политических формирований в борьбе за влияние в массах и за власть, с деятельностью разного рода экстремистских групп, в том числе националистического толка, с активизацией преступных элементов и т.д.

Стадии социальной напряженности как процесса отличаются одна от другой своими пространственно-временными параметрами и формами выражения. Обычно выделяют три стадии:

1. характеризуется скрытым, не имеющим явных внешних признаков нарастанием недовольства. Ей присуща неорганизованная, главным образом вербальная, форма выражения недовольности, рост обеспокоенности в связи с множасьими нарушениями привычного хода жизни, без сколько-нибудь ясного осознания массами причин и масштабов происходящих изменений. По сути дела, речь идет о предконфликтной ситуации.

2. обострение напряженности. Ее отличительной чертой является отчетливое осознание большинством населения ненормальности существующего положения и наличия в обществе социальной напряженности. Здесь налицо явная конфликтная ситуация. На этой стадии в отдельных регионах и населенных пунктах возникают очаги резкого обострения напряженности, вспыхивают конфликты.

3. обычно характеризуется снижением социальной напряженности, постепенным исчезновением признаков, характерных для этого состояния общественной жизни. Заметим, однако, что конфликты, возникшие на предшествующей стадии, могут и продолжаться (не вызывая, впрочем, широкого общественного резонанса).

Социальная напряженность – своего рода пролог конфликтной ситуации - возникает, когда конфликты еще не проявляются в предельно обнаженном виде, когда отсутствует отчетливо осознаваемое противостояние по линии мы - они, и исчезает лишь тогда, когда кризис разрешен или конфликт исчерпан. Как явствует из сказанного выше, проявляясь на социально-психологическом и поведенческом уровне, она тесно связана с динамикой общественного мнения и общественных настроений.

Таким образом, социальная напряженность - это понятие, обозначающее не только эмоциональное состояние людей, но и состояние всей общественной жизни, характеризующееся обострением внутренних противоречий (в ряде случаев, объективных и субъективных, под действием внешних обстоятельств, скажем, стихийных бедствий, катастроф и т.д.). Социальная напряженность возникает в результате совокупного действия причин.

Анализ такого рода «глубинных» причин напряженности сложен. Здесь анализ общественного мнения - наиболее распространенный метод зондажа. Исследования (В.Н. Иванов, В.О. Рукавишников), проведенные в ряде российских городов, показывают, что в последнее время важным фактором напряженности стал процесс социального расслоения. Всем заметно нарастающее различие в положении людей, занятых в государственном и частном секторах экономики. Потенциальный конфликт зрел не только между разными группами, но и внутри госсектора (чувство неприязни к «директорату»). И, наконец, общеизвестна такая область социальной напряженности, как межнациональные отношения. Неприязнь к лицам некоренной национальности испытывает значительная часть жителей, причем доля молодых особенно высока.

Понятно, что напряженность между различными группами населения не обязательно перерастет в открытый конфликт. Многое зависит от умения политического руководства выстроить такую стратегию развития социальных отношений, которая снимет или смягчит эту напряженность между группами.

Мы уже отмечали выше, что характерная особенность социальной напряженности - ее изменчивость не только во времени, но и в пространстве, дифференциация регионов и населенных пунктов по степени интенсивности проявления социальной напряженности, по локализации очагов (зон) резкого ее усиления, связанного с действием конкретных местных причин и субъективных факторов. Зачастую влияние последних затеняет влияние и само существование более общих причин, подлинная роль и значение которых могут быть выявлены лишь в ходе глубокого теоретического анализа.

Нейтрализовать их действие, в отличие от действия локальных и субъективных факторов, чрезвычайно трудно. Поэтому в конкретном ситуационном исследовании важно различать общие и локальные факторы,

причины, предпосылки, выявлять конкретные общественные силы, позиции различных социальных групп, оценивать общественное мнение, указывать на действия и события, способствующие эскалации напряженности, с тем чтобы найти возможные пути и методы ее устранения, а, следовательно, купирования конфликтной ситуации. При этом заметим различия в подходах представителей различных общественных дисциплин.

Так, в отличие от социологов, психологи трактуют напряженность как проявление на эмоциональном уровне состояния психического беспокойства, как выход психической энергии, неизрасходованной на достижение какой-либо цели, на удовлетворение потребности.

5. Адаптация как универсальная стратегия эффективного поведения индивида в социально-психологической ситуации

В настоящее время популярна точка зрения, что стратегии поведения раскрываются в различных формах адаптации.

Адаптация понимается как активное взаимодействие человека с социальной средой, в отличие от прежнего представления об адаптации как простом приспособлении ради достижения его оптимальных уровней по принципу гомеостаза и относительной стабильности. Адаптивность стратегий поведения в значимых ситуациях обуславливается адаптивными возможностями личности, особенностями восприятия и оценки ею значимой для нее ситуации.

Социальная адаптация – постоянный процесс активного приспособления индивида к условиям социальной среды, а также результат этого процесса. Соотношение этих компонентов, определяющее характер поведения, зависит от целей, ценностных ориентации, возможностей их достижения в социальной среде и от индивидуальных личностных качеств субъекта.

Адаптивность, в самом широком смысле, – это соответствие результата деятельности индивида принятой им цели. Обычно это понятие связывают с периодами принципиальных, качественных изменений в жизни индивида, хотя на самом деле социальная адаптация идет непрерывно. Основные типы адаптационного процесса формируются в зависимости от структуры потребностей, мотивов поступать не адаптивно – это без всякого принуждения извне предпочитать действия, исход которых заранее не известен и может быть неблагоприятен для индивида.

Неадаптивное, неадекватное поведение отрицательно сказывается на межличностных отношениях. Оно, в частности, выражается в переоценке индивидом своих возможностей, расщеплении вербального и реального планов, ослаблении критичности при контроле за реализацией программ поведения.

Неадаптивность можно рассматривать и под позитивным углом зрения. Возникновение ее подает сигналы о существовании противоречий между целью и результатами социальной деятельности индивида. Подобное

происходит, когда намерения не совпадают с деяниями, замыслы – с воплощением, побуждения к действию – с его итогами. Такие противоречия неизбежны и неустранимы, но в них – источник социального развития индивида, достижение цели побуждает продолжать деятельность в заданном направлении. Если же результат окажется богаче исходных устремлений, то при участии механизмов рефлексии это стимулирует не просто продолжение, а развитие деятельности.

Неадаптивность – это особый мотив, направляющий развитие индивида и проявляющийся в надситуативной активности, в специфической привлекательности деятельности с заранее непредсказуемым результатом. Здесь предметом цели становится сама граница между противоположными исходами деятельности, сама возможность взаимоисключающих исходов.

Такое влечение входит в состав особо сложных форм мотивации поведения:

- в сфере познания: между известным и неизвестным;
- в сфере творчества: между возможным и невозможным;
- в сфере риска: между обогащением и разорением;
- в сфере игры: между воображаемым и реальным;
- в сфере контактов: между открытостью и замкнутостью и т.д.

Вместе с тем, неадаптивность может выступать и как **дезадаптивность**, при постоянной неуспешности попыток реализовать цель или же при наличии двух и более равно значимых целей. Это может свидетельствовать о незрелости личности, невротических отклонениях, дисгармонии в сфере принятия решений или же может быть следствием социально-напряженной либо экстремальной ситуации.

Оказаться «над ситуацией» – значит, действовать, превышая пороговые требования ситуации, как бы поднимаясь над ними. Активность в пределах этого определения может означать также и сочетание моментов принятия требований ситуации и преодоления их. Инициация действий над порогом ситуативной необходимости дает нам характеристику активности как момента прогрессивного движения деятельности.

Рекомендуемая для изучения литература

1. Бурлачук, Л.Ф., Коржова, Е.Ю. Психология жизненных ситуаций : учеб. пособие / Л. Ф. Бурлачук, Е. Ю. Коржова. – М. : Российское педагогическое агентство, 1998. – 263 с.
2. Жданов, И.А. Адаптация и прогнозирование деятельности / И. А. Жданов . – Казань : Издательство Казанского университета, 1991 . – 255 с.
3. Лебедев, В.И. Личность в экстремальной ситуации / В. И. Лебедев. – М. : Политиздат, 1989. – 303 с.
4. Росс, Л., Нисбетт, Р. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. В. В. Румынского под ред. Е. Н. Емельянова, В. С. Магуна. – М. : Аспект Пресс, 1999. – 429 с.

ТЕМА 12. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНФЛИКТОВ

План лекции

1. Понятие, виды и основные структурные элементы социального конфликта.
2. Метод управления конфликтами.
3. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях.

1. Понятие, виды и основные структурные элементы социального конфликта

Конфликт как враждебность – упорно воспринимаемая несовместимость интересов, целей, действий индивидов. Обычно участники (или один из них) твердо стоят на позиции силы. Каждый рассматривает другого как противника. Цель поведения в конфликте – победа любой ценой. Средства, используемые для достижения поставленной цели, – любые («любые средства хороши»), в частности:

- требование уступок в качестве условий для продолжения отношений;
- недоверие;
- твердое отстаивание своей позиции;
- угрозы;
- сокрытие своих истинных намерений;
- требование односторонних преимуществ в качестве платы за соглашение;
- стремление выиграть состязание воли;
- применение давления;
- нападения на личность;
- эмоциональная враждебность, агрессивность;
- поиск единственного ответа – того, который примет противоположная сторона.

Конфликт – ситуация конкуренции при осознании сторонами несовместимости позиций.

Конфликт – борьба за ценности и претензии на определенный статус, власть, ресурсы, в которой целями являются, нейтрализация, нанесение ущерба или уничтожение соперника. *В данном определении четко и ясно указаны цели конфликтного взаимодействия, возможные действия в случае сопротивления оппонента, причем действия перечисляются в порядке нарастания силы.*

Конфликт – столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов двух или более людей. *В этом определении акцент сделан на предмет столкновения в виде противоположных целей, интересов, а вопрос методов воздействия остается неизвестным.*

Несколько позднее было предложено такое представление конфликта:

конфликт = участники + объект + конфликтная ситуация + инцидент,

где участники – это **субъекты**, непосредственно вовлеченные во все фазы конфликта, непримиримо оценивающие сущность и протекание одних и тех же событий, связанных с деятельностью другой стороны;

объект – Всякий конфликт имеет свою причину, возникает по поводу необходимости удовлетворения какой-либо потребности. И ценность, которая способна удовлетворить эту потребность и из-за овладения которой возникает конфликт, и является его объектом. Как объект конфликта могут выступать материальные, социальные и духовные ценности;

конфликтная ситуация – это ситуация скрытого или открытого противоборства двух или нескольких участников (сторон), каждый из которых имеет свои цели и мотивы, средства и способы решения лично значимой проблемы;

инцидент – это практические действия участников конфликтной ситуации, которые характеризуются бескомпромиссностью поступков и направлены на обязательное овладение объектом обостренного встречного интереса.

Таким образом, можно сформулировать признаки конфликта:

- 1) наличие ситуации, воспринимаемой участниками как конфликтной;
- 2) неделимость объекта конфликта, т.е. предмет конфликта не может быть поделен справедливо между участниками конфликтного взаимодействия;
- 3) желание участников продолжить конфликтное взаимодействие для достижения своих целей.

Виды конфликтов: социальные, межгрупповые, межличностные, внутриличностные.

Причины возникновения конфликтных ситуаций: угроза интересам, мнимая угроза интересам, психическая несовместимость, перенос предыдущих взаимоотношений.

Виды межличностных конфликтов: вертикальные и горизонтальные, двухсторонние и односторонние, конструктивные и деструктивные.

Формы развития межличностных конфликтов: поступательный (игровой), нарастающий (лавинообразный) и взрывной.

Возможные исходы межличностного конфликта: полное разрешение, переход в хроническое состояние, условный выход из конфликта, возврат в состояние готовности к конфликту.

Если конфликты способствуют принятию обоснованных решений и развитию взаимоотношений, то их называют **функциональными** (конструктивными). Конфликты, препятствующие эффективному взаимодействию и принятию решений, называют **дисфункциональными** (деструктивными). Надо уметь анализировать конфликты, понимать их причины и возможные следствия.

В соответствии с классификацией Л. Коузера, конфликты могут быть **реалистическими** (предметными) или **нереалистическими** (беспредметными).

Существуют пять основных типов конфликта:

1. **Внутриличностный конфликт.** Здесь участниками конфликта являются не люди, а различные психологические факторы внутреннего мира личности, часто кажущиеся или являющиеся несовместимыми: потребности, мотивы, ценности, чувства и т. п.

2. **Межличностный конфликт.** Чаще всего – это борьба за ограниченные ресурсы: материальные средства, производственные площади, время использования оборудования, рабочую силу и т. д. Каждый считает, что в ресурсах нуждается именно он, а не другой.

3. **Конфликт между личностью и группой.** Неформальные группы устанавливают свои нормы поведения, общения. Каждый член такой группы должен их соблюдать. Отступление от принятых норм группа рассматривает как негативное явление, возникает конфликт между личностью и группой. Другой распространенный конфликт этого типа — конфликт между группой и руководителем.

4. **Межгрупповой конфликт.** Межгрупповые конфликты обусловлены несовместимостью целей в борьбе за ограниченные ресурсы (власть, богатство, территория, материальные ресурсы и т. п.), т. е. наличием реальной конкуренции, а также возникновением социальной конкуренции.

Межгрупповые конфликты сопровождаются:

– проявлениями «деиндивидуализации», т. е. члены группы не воспринимают других людей как индивидуумов, как самобытных личностей, а воспринимают их как членов другой группы, которой приписывается негативное поведение. Деиндивидуализация облегчает проявление агрессивности к другим группам;

– проявлениями социального, межгруппового сравнения, в ходе которого более высоко и положительно оценивают свою группу, повышают свой престиж и одновременно принижают, обесценивают чужую группу, дают ей отрицательную оценку («они злодеи, они глупые, они отсталые» и т. п.);

– проявлениями групповой атрибуции, т. е. склонны считать, что именно «чужая группа ответственна за негативные события».

5. **Социальный конфликт** – это наивысшая стадия развития противоречий в отношениях между людьми, социальными группами, общества в целом, которая характеризуется столкновением противоположно направленных интересов, целей, позиций субъектов взаимодействия.

2. *Методы управления конфликтами*

Процесс управления конфликтами зависит от множества факторов, значительная часть которых плохо поддается управляющему воздействию. Например, взгляды личности, мотивы и потребности индивидов, групп.

Решение конфликта представляет собой устранение полностью или частично причин, породивших конфликт, либо изменение целей участников конфликта.

Управление конфликтами – это целенаправленное воздействие по устранению (минимизация) причин, породивших конфликт, или на коррекцию поведения участников конфликта.

Существует достаточно много методов управления конфликтами. Укрупненно их можно представить в виде нескольких групп, каждая из которых имеет свою область применения:

- внутриличностные, т.е. методы воздействия на отдельную личность;
- структурные, т.е. методы по устранению организационных конфликтов;
- межличностные методы или стили поведения в конфликтах;
- переговоры;
- ответные агрессивные действия, эту группу методов применяют в крайних случаях, когда исчерпаны возможности всех предыдущих групп.

Внутриличностные методы заключаются в умении правильно организовать свое собственное поведение, высказать свою точку зрения, не вызывая защитной реакции со стороны другого человека. Этот способ помогает человеку удержать позицию, не превращая другого в своего врага. «Я – высказывание» может быть полезно в любой обстановке, но оно особенно эффективно, когда человек рассержен, раздражен, недоволен. Применение данного подхода требует практики и навыков, но это бывает оправданным в дальнейшем. «Я – высказывание» построено так, чтобы позволить высказать личности свое мнение о создавшейся ситуации, выразить свои пожелания. Оно особенно полезно, когда человек хочет передать что-то другому, но не хочет, чтобы тот воспринял это негативно и перешел бы в атаку.

Компоновка заявлений от «я» состоит из: события, реакций индивида, предпочитаемого исхода для личности.

Событие. Создавшаяся ситуация с учетом применяемого метода требует краткого объективного описания без использования субъективных и эмоционально окрашенных выражений. Можно так начать фразу: «Когда на меня кричат...», «Когда на моем столе разбрасывают мои вещи...», «Когда мне не говорят, что я был вызван к начальнику...».

Реакция индивида. Четкое высказывание, почему вас раздражают именно такие поступки окружающих, помогает им понять вас, а когда вы говорите от «я», не нападая на них, то такая реакция может подтолкнуть окружающих на изменение своего поведения. Реакция может быть эмоциональной: «я обижен на вас...», «я буду считать, что меня вы не понимаете...», «я решаю все делать сам...».

Предпочитаемый исход события. Когда индивид высказывает свои желания об исходе конфликта, желательно предложить несколько вариантов. Правильно составленное «я – высказывание», в котором пожелания индивида

не сводятся к тому, чтобы партнер сделал только выгодное для него, подразумевает возможность открытия новых вариантов решений.

Структурные методы, т.е. методы воздействия преимущественно на организационные конфликты, возникающие из-за неправильного распределения полномочий, организации труда, принятой системы стимулирования и т.д. К таким методам относятся: разъяснение требований к работе, координационные и интеграционные механизмы, общеорганизационные цели, использование систем вознаграждения.

Межличностные методы. При создании конфликтной ситуации или начале развертывания самого конфликта его участникам необходимо выбрать форму, стиль своего дальнейшего поведения с тем, чтобы это в наименьшей степени отразилось на их интересах.

Переговоры – коммуникация между сторонами (переговорщиками) для достижения своих целей, при которой каждая из сторон имеет равные возможности в контроле ситуации и принятии решения, которое закрепляется договором.

Переговоры представляют широкий аспект общения, охватывающий многие сферы деятельности индивида. Как метод решения конфликтов переговоры представляют собой набор тактических приемов, направленных на поиск взаимоприемлемых решений для конфликтующих сторон.

Существует пять основных стилей поведения в конфликтной ситуации:

1. приспособление, уступчивость;
2. уклонение;
3. противоборство;
4. сотрудничество;
5. компромисс.

Основу классификации составляют два независимых параметра:

- 1) степень реализации собственных интересов, достижения своих целей;
- 2) уровень кооперативности, учет интересов другой стороны.

Общие рекомендации по решению конфликтной ситуации могут быть сведены к следующему:

1. Признать существование конфликта.
2. Определить возможность переговоров.
3. Согласовать процедуру переговоров.
4. Выявить круг вопросов, составляющих предмет конфликта.
5. Разработать варианты решений
6. Принять согласованное решение.
7. Реализовать принятое решение на практике.

Приемы разрешения ситуаций межличностного конфликта: посредничество третьего лица, разъединение конфликтующих, пресечение конфликта, содействие свободному развитию.

3. *Стратегии поведения в конфликтных ситуациях*

Каждой стороной в конфликте избирается форма поведения, которой придерживается сторона на протяжении всего конфликтного взаимодействия. Выбор стратегии детерминируется индивидуальными особенностями и социальными установками участниками конфликта. Выбранная стратегия не трансформируется в другую даже под воздействием стратегии, занимаемой оппонентом. Стратегия поведения в конфликтной ситуации — это направление и особенности действия конфликтующей стороны, выдерживаемые до завершения конфликта.

Определяют пять основных стратегий поведения:

- 1) сотрудничество;
- 2) компромисс;
- 3) избегание;
- 4) приспособление;
- 5) соперничество.

Помимо индивидуальных предпочтений субъекта конфликта и его морально-нравственных принципов, на выбор стратегии влияют и объективные факторы: степень ущерба и размер потерь при конфликтном взаимодействии; объективная оценка нанесения ущерба оппоненту; количество и качество ресурсов, которые можно использовать при достижении своих целей и удовлетворении интересов; статус оппонента; позиция оппонента в отношении другой стороны в конфликтном взаимодействии (выбранная стратегия поведения оппонента); оценка последствий конфликта при той или иной стратегии действий; временная и пространственная характеристики конфликта; принципиальность решения проблемы, значимость того или иного исхода противоречия для субъекта конфликта.

Сотрудничество – самая эффективная стратегия поведения. Позиции сторон приравниваются к позициям союзников и партнеров, поэтому возможно конструктивное разрешение конфликта. Выбор сотрудничества обуславливается высокой значимостью разрешаемой проблемы для всех сторон конфликта, а также их взаимозависимостью.

Компромисс предпочтителен, когда субъекты конфликта обладают равными статусами и ресурсными возможностями или существует опасность их потери при любом другом выборе действия. Компромисс — самая распространенная стратегия в реальной жизни, так как позволяет достаточно быстро урегулировать конфликт.

При отсутствии желания активных действий по достижению цели или времени на ее реализацию выбирают **стратегию избегания**. Если избегание используется на начальном этапе развития противоречия, конфликт затухает и сохраняет силы и ресурсы субъектов конфликта неистраченными.

Приспособление – это вынужденная стратегия действия, обусловленная потерей сил, пониманием невозможности альтернативного исхода или другими субъективными причинами.

Соперничество оценивается практиками двояко, так как иногда приносит мгновенные позитивные последствия, но может также наносить значительный ущерб одной из сторон конфликта.

Ситуации после конфликта:

- полное разрешение конфликта;
- мнимый выход из конфликта (при осознании нецелесообразности продолжения);
- переход в состояние готовности к конфликту (после его прерывания);
- переход в хроническое состояние (конфликт возобновляется при первой возможной ситуации).

Рекомендуемая для изучения литература

1. Андреева, Г.М. Социальная психология : учеб. для студентов высш. уч. заведений, обучающихся по направлению специальности «Психология» / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. ; Гриф М-ва образования Рос. Федерации. – М. : Аспект Пресс, 2007. – 364 с.
2. Андреева, Г.М. Социальная психология : учеб. для высш. уч. заведений / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. ; Гриф М-ва образования Рос. Федерации. – М. : Аспект Пресс, 2009. – 363 с.
3. Горбунова, М.Ю. Социальная психология: краткий курс лекций для вузов / М.Ю. Горбунова.– М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. – 223 с.
4. Крысько, В.Г. Социальная психология : учеб. для студентов высш. учеб. заведений / В. Г. Крысько. – М. : ВЛАДОС-ПРЕСС, 2004. – 448 с.
5. Майерс, Д. Социальная психология : учебник / Д. Майерс. – 6-е изд., междунар. – СПб. : Питер, 2001. – 752 с.
6. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – 7-е изд. – СПб. : Питер, 2019. – 800 с.
7. Мокшанцев, Р., Мокшанцева, А. Социальная психология : учеб. пособие для ВУЗов / Р. Мокшанцев, А. Мокшанцева. – М. : Инфра-М, 2001. – 213 с.
8. Немов, Р.С. Психология : учеб. для студентов высш. пед. заведений : в 3 кн. / Р. С. Немов. – 5-е изд. – М. : Владос. – Кн. 1 : Общие основы психологии. – 2005. – 687 с.
9. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология : учебник / А. Л. Свенцицкий.– М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 336 с.
10. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию : учеб. пособие для ВУЗов. – Минск : АСАР, 2005. – 768 с.

ТЕМА 15. СОЦИАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ

План лекции

1. Понятие, структура, уровни, виды, функции и средства общения.
2. Виды общения: вербальное и невербальное общение, их специфика.
3. Понятие и характеристика основных элементов коммуникации.
4. Понятие и виды барьеров в процессе коммуникации.
5. Способы психологического воздействия на собеседника: заражение, внушение, подражание, убеждение.

1. Понятие, структура, виды, функции и средства общения

Общение является важнейшей категорией психологической науки. Общение является по существу центральным понятием в социальной психологии, потому что именно общение порождает такие феномены, как восприятие и понимание людьми друг друга; лидерство и руководство; сплоченность и конфликтность и др.

В отечественной психологии сложилась устойчивая традиция связывать понятие «общение» с категорией «деятельность». При этом общение рассматривается лишь как форма, вид деятельности. Констатируется, что любые формы общения есть специфические формы совместной деятельности людей.

Общение, на уровне дефиниции, определяется как процесс, который порождается потребностями в совместной деятельности.

Общение – это многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности или, в несколько иной редакции, определяют общение как *осуществляемое знаковыми средствами взаимодействие субъектов, вызванное потребностями совместной деятельности.*

Важно также понимать, что общение может выступать в качестве *самотивированного* процесса.

Понятие «**фактическое общение**» адекватно именно представлениям о самотивированности процесса общения, представлениям о его самоценности. И действительно, фактическое общение, понимаемое в психологии как общение в деятельностном плане бессодержательное, исключительной целью которого является поддержание самого процесса общения – это ведь не досужая выдумка психологов, а понятие, описывающее вполне конкретную психологическую реальность.

Очевидно, любой человек может привести множество повседневных примеров, когда общение состоялось (вспомнили общих знакомых, поговорили о прошедших школьных годах, попереживали о несбывшихся юношеских мечтах и т. п.), но инициировано оно было вовсе не потребностью в совместной деятельности.

Идея самооценности и автономности общения может быть также связана с теоретической концепцией о структуре фундаментальных потребностей человека и может найти в этой концепции серьезное обоснование.

Аффилиативные потребности (потребности в общении, в принадлежности к группе) в гуманистической психологии, как известно, относятся к базовым потребностям личности. Человек нуждается в общении для того, чтобы поделиться своим горем, человек нуждается в общении для того, чтобы другие разделили с ним его счастье и радость, человек нуждается в общении для того, чтобы почувствовать себя человеком.

Таким образом, общение представляет для человека самостоятельную ценность и потому не обязательно должно рассматриваться как средство достижения целей совместной деятельности. Фрустрация потребности в общении, блокирование или ограничение возможности ее реализации является самостоятельным стрессогенным фактором. Это, кстати, хорошо прослеживается на примере психического состояния и переживаний узника, помещенного на длительный срок в одиночную камеру.

Социально-ролевые позиции и функции субъектов общения могут быть различными, и вовсе не всегда ролевые позиции субъектов статусно равнозначны. Примерами такой социально-ролевой неравнозначности субъектов общения являются, например, *деловое общение руководителя и подчиненного* или *педагогическое общение учителя и ученика*. Субъектность общения не сводится к упрощенным представлениям о «горизонтальности» процесса общения, об обязательном абсолютном равенстве партнеров. Однако общим и неизменным условием рассмотрения какого-либо процесса взаимодействия как общения, является отсутствие в этой модели представления об объекте воздействия. В связи с этим можно заметить, что так называемое манипулятивное общение, в сущности, строится по деятельностной схеме и общением как таковым не является. Продуктивной и значимой в рассматриваемом контексте является также идея о субъектной сущности человека, а также о том, что индивид изначально является социальным, а не когда-то потом им становится (А.В. Брушлинский).

Рассмотренные представления о несводимости общения к деятельности находят отражение в новых определениях психологической сущности данного понятия, таких как: «**Общение** – взаимодействие двух или более людей, состоящее в обмене между ними информацией познавательного или аффективно-оценочного характера».

В структуре общения традиционно принято выделять три компонента:

- когнитивный (познавательный), гностический или когнитивно-информационный;
- аффективный (эмоциональный) или аффективно-эмпатийный;
- поведенческий (праксический) или регуляционно-поведенческий;
- социально-перцептивный.

Механизмы межличностного восприятия – типичные формы прогнозирования поведения собеседника:

- идентификация – проекция своих взглядов на собеседника;

- рефлексия – отражение в сознании мнений и мыслей собеседника;
- эмпатия – эмоциональное сопереживание собеседнику;
- стереотипизация – отнесение собеседника к одному из стереотипов.

2. Виды общения: вербальное и невербальное общение, их специфика

В процессе передачи информации используются различные знаковые системы. На этом основании обычно выделяют **вербальную** и **невербальную** коммуникации.

При **вербальной коммуникации** используются сообщения, выраженные в словах (устно, письменно или в печатной форме). Важнейшим средством такой коммуникации является устная речь, хотя бы по той причине, что она не требует особых материальных затрат при межличностном общении. Кроме того, обращаясь к устной речи, можно передавать информацию не только словами или предложениями.

В такой речи люди используют еще и паралингвистические средства, которые также могут нести определенный смысл. Это степень громкости речи, ее ритм, распределение пауз, а также вокализация – смех, плач, зевота, вздохи. Например, если кто-то со смехом говорит нам: «Пошел вон отсюда!», совсем не вкладывая буквальный смысл в свои слова, то мы понимаем подтекст этой фразы. Или, если человек увеличивает темп своей речи, то этим он хочет сообщить нам о своем беспокойстве или волнении. Таким образом, существует огромное разнообразие различных лингвистических и паралингвистических форм передачи информации.

Однако наряду с вербальными формами коммуникации люди используют и **невербальные формы**, которые иногда поддерживают вербальные сообщения, а иногда и противоречат им. Порой невербальные формы коммуникации даже превосходят по своей действенности вербальные формы. Невербальная коммуникация подразумевает передачу информации без использования языка слов. При этом мы получаем информацию посредством зрения, фиксируя такие выразительные элементы поведения, как лицевую экспрессию, жесты, позу, мимику, внешний вид в целом.

Визуальный контакт. Нередко, глядя на человека, мы устанавливаем с ним визуальный контакт. Такой контакт является одной из форм невербальной коммуникации. Посредством визуального контакта можно получить некоторую информацию о другом человеке. Прежде всего, его взгляд может выражать интерес к данной ситуации или же, наоборот, его отсутствие. Авторы романов о влюбленных нередко пишут о том, что «они не сводили друг с друга глаз». «Рассеянный» взгляд или взгляд «в сторону» говорят о недостатке внимания к кому-либо или к чему-либо.

Однако порой нежелание человека смотреть в глаза другому связано с тем, что первый должен сообщить ему неприятные вести. Недостаточность визуального контакта может также говорить о застенчивости индивида или его

боязливости. Поскольку взгляд несет значительную эмоциональную нагрузку, существуют определенные неписанные правила относительно того, как и когда им пользоваться. Многие обусловлены культурными традициями той или иной страны. Так, в Европе и Северной Америке прямой взгляд в глаза другому человеку выражает стремление к искренности, доверительности. В Азии, например, в Японии и Корее прямой взгляд может интерпретироваться как показатель агрессивности. В Японии не принято пристально смотреть на собеседника – беседующие смотрят, в основном, на икебану.

Пристальный взгляд в глаза другому человеку может использоваться также как знак агрессии или доминирования. Иной учитель в классе одним взглядом останавливает расшалившихся школьников. Визуальный контакт может также облегчить взаимодействие людей при выполнении совместной задачи. Нередко выступающие за одну команду спортсмены, обменявшись лишь взглядами, успешно согласовывают последующие совместные действия.

Нередко визуальный контакт сочетается с вербальным взаимодействием – *беседой*. Когда два человека разговаривают, время от времени они смотрят друг другу в глаза. По данным английского психолога Аргайла, доля времени, уделяемая такому взгляду с каждой стороны, обычно колеблется от 25 до 75 % времени продолжительности разговора, хотя полный диапазон, зафиксированный в его лаборатории, простирается от нуля до 100%.

В целом, как отмечает американский психолог Паттерсон, пристальный взгляд, используемый в целях визуального контакта, выполняет следующие пять функций:

- a. информационное обеспечение;
- b. регулирование взаимодействия;
- c. выражение интимности;
- d. проявление социального контроля;
- e. облегчение выполнения задачи.

Таким образом, пристальный взгляд с целью визуального контакта является столь же значимой стороной коммуникации, как и использование слов.

Лицевые экспрессии также могут играть немаловажную роль в межличностном общении. Вера в то, что выражение лица какого-либо человека может отражать его истинные чувства, является общепринятой. Более двух тысяч лет назад древнеримский оратор Цицерон называл лицо «отражением души». Однако нельзя не отметить, что люди способны контролировать выражение своего лица, и это затрудняет распознавание их подлинных эмоциональных состояний.

В 1871 г. Дарвин высказал предположение, что определенные лицевые экспрессии являются врожденными и, таким образом, доступны для понимания каждого человека. Поэтому они играют важную коммуникативную роль. Данные современных исследований подтверждают эти положения, показывая, например, что представители различных культур, испытывая определенные эмоции, проявляют одинаковые лицевые экспрессии. В эксперименте Мацумото испытуемые – американские и японские студенты

последнего курса колледжа – рассматривали экспрессии шести универсальных эмоций (гнев, отвращение, страх, радость, печаль, удивление), которые изображали американские и японские мужчины и женщины. Обнаружилось, что как американские, так и японские студенты были способны различать представленные эмоции. И это не зависело от того, были ли люди, изображавшие ту или иную эмоцию, американцами или японцами.

Телодвижения человека, его позы и жесты, наряду с выражением лица, взглядом также могут нести о нем ту или иную информацию, играя определенную роль в межличностном общении. Так, по походке можно судить о физическом состоянии человека, его настроении. В особенностях позы и жестикуляции проявляются и личностные черты, и намерения, и эмоциональные состояния человека. Непосредственному наблюдению доступнее всего различные эмоциональные состояния. Порой приходится наблюдать, как взволнованный человек постоянно прикасается к тем или иным частям своего тела, потирает или почесывает их. Данные исследований показывают, что люди в состоянии возбуждения делают большее количество подобных телодвижений, чем в спокойном состоянии. Жесты специально используются человеком для передачи информации. Определенные движения головой могут выражать знак утверждения или отрицания, жестом руки предлагают человеку сесть или встать, машут рукой в знак приветствия или прощания. Конечно, жесты могут выступать в качестве своеобразного языка лишь в том случае, если взаимодействующие люди однозначно понимают их в соответствии с особенностями национальной культуры и контекстом ситуации.

В последние десятилетия изучение коммуникативных функций телодвижений (языка тела) выделилось в качестве отдельной ветви научного знания (*кинесики*). Высказывается предположение, что имеется приблизительно от 50 до 60 основных типов телодвижений, которые составляют сердцевину невербального языка тела. Его основные единицы используются одновременно, для того чтобы выразить тот или иной смысл, во многом подобно тому, как произнесенные звуки сочетаются, образуя слова, полные значения.

Невербальные поведенческие акты, которые прямо связаны с вербальным языком, называются иллюстраторами. Например, если кто-то спрашивает, где находится ближайшая станция метро, то, вероятно, будут использоваться для объяснения как слова, так и жесты одновременно.

Конечно, не всегда жесты сопровождают вербальный язык. Иногда жесты заменяют целые фразы. Такие жесты, называемые эмблемами, являются невербальными актами, которые однозначно понимают большинство представителей той или иной культуры. Взмах руки во время встречи в качестве приветствия широко распространен во многих странах Европы и Северной Америки. Порой один и тот же жест может выражать различные значения в различных культурах. Например, в Северной Америке круг, образованный большим и указательным пальцами, когда другие пальцы подняты, обозначает, что все в порядке, но во Франции это значит нуль или

ничто никчемное. В Средиземноморских странах и на Среднем Востоке это неприличный жест. Подобные различия могут вносить непонимание в контакты представителей различных культур.

Позы и жесты нередко свидетельствуют о характере взаимоотношений между двумя индивидами, например, о статусных различиях этих людей. Человек с более высоким социальным статусом, вступая в контакт с другим индивидом, обычно выглядит более расслабленным: его руки и ноги находятся в асимметричных позициях и слегка согнуты по отношению к телу. Человек с низким статусом, вероятнее всего, будет сохранять полную неподвижность, выпрямив корпус, держа ноги вместе и прижав руки к телу.

Западные исследователи отмечают также гендерные различия в языке тела, которые считаются результатом различной социализации мужчин и женщин. Считается, что мужчины склонны в гораздо большей степени принимать открытые позы, в то время как женщины чаще принимают закрытые позы, что характерно для лиц с более низким статусом. Взаимное притяжение также выражается в телодвижениях и в жестах. Люди, которые симпатизируют друг другу, чаще наклоняются вперед, держась прямо напротив другого человека, сохраняя при этом более расслабленное положение тела. В целом позы и жесты человека в сочетании с его лицевыми экспрессиями и взглядом могут нести о нем обширную информацию. Все эти элементы невербального поведения используются человеком для того, чтобы сформировать у окружающих то или иное впечатление о себе.

3. Понятие и характеристика основных элементов коммуникации

Подходя к проблематике **общения с точки зрения теории информации**, можно выделить в соответствии с работами классиков этой теории (Шеннона и Уивера) три следующие проблемы коммуникаций (передачи – приема информации).

1. Техническая проблема. Насколько точно могут быть переданы символы коммуникации?
2. Семантическая проблема. Насколько точно переданные символы выражают желаемый смысл?
3. Проблема эффективности. Насколько эффективно воспринятый смысл влияет на людей в желаемом направлении?

Все эти проблемы тесно связаны между собой. Так, технические помехи какого-либо передающего устройства или неточность используемых понятий могут уменьшать степень эффективности той или иной коммуникации. При научном анализе коммуникаций обычно исходят из модели Шеннона, в соответствии с которой можно выделить следующие основные элементы коммуникационной цепи:

1. Источник информации (ее отправитель, коммуникатор);
2. Передатчик;
3. Приемник;

4. Получатель информации (коммуникант, адресат коммуникации).

В роли **отправителя** информации может выступать любой индивид, имеющий намерение что-либо сообщить другому лицу или группе лиц, а также повлиять на них соответствующим образом. Отправитель информации зачастую является в то же самое время и источником информации, однако эти две роли не следует полностью отождествлять. Например, когда на лекции преподаватель рассказывает об исследованиях других ученых, то он выступает скорее как коммуникатор, а не как источник данной информации.

Та или иная информация **кодируется ее отправителем** на основе системы знаков для передачи адресату коммуникации. Преобразование информации в сигналы производится коммуникатором посредством передатчика, в роли которого могут выступать биологические органы (например, голосовые связки) или технические устройства (например, автоматическое электрическое табло). Коммуникатор может сказать или написать что-либо, продемонстрировать схему или чертеж, наконец, выразить свою мысль мимикой и жестами. Таким образом, при передаче информации всегда используется ряд определенных знаков.

Сигналы коммуникатора **поступают к приемнику**, который, как и передатчик, представляет собой биологический орган или техническое устройство с функцией декодирования полученного сообщения. Коммуникационную цепь замыкает получатель (адресат) информации – лицо, которое воспринимает и интерпретирует эту информацию.

Весь путь прохождения информации, от ее отправителя до получателя, называется **каналом коммуникации** (имеется в виду как физическая, так и социальная среда).

Необходимо отличать каналы от различных средств, используемых при передаче информации. В качестве таких средств выступают письменные документы, телефон, радио, телевидение и т. д.

Передача информации может быть осуществлена и непосредственным образом, когда участники коммуникации взаимодействуют лицом к лицу на основе устной речи или используя невербальные знаки.

Роли участников коммуникации **нельзя разделить** на активные (отправители информации) и пассивные (получатели информации). Последние также должны проявлять определенную активность, чтобы адекватно интерпретировать информацию. Кроме того, отправитель информации и ее получатель могут меняться своими ролями в ходе общения. Одна из первейших проблем, с которой встречается каждый коммуникатор, заключается в необходимости привлечь внимание адресата информации к предстоящему сообщению. Можно назвать две очевидные характеристики коммуникации, позволяющие удерживать внимание получателя информации. Это новизна и значимость для него данного сообщения. Поэтому коммуникатору важно иметь ясное представление о том круге сведений, которым располагает будущий адресат информации, и об иерархии его ценностных ориентаций.

Для адекватного понимания какого-либо сообщения необходима определенная **общность «тезаурусов»** отправителя информации и адресата. В переводе с древнегреческого «тезаурус» означает сокровище. В данном случае под тезаурусом понимается вся совокупность информации, которой располагает данный человек. Большие различия в запасе и характере информации затрудняют общение. Известно, что члены каждой профессиональной группы имеют свой, специфический язык, широко используемый в практике их трудовой деятельности. С одной стороны, наличие такого языка помогает специалистам быстрее обмениваться информацией друг с другом, с другой, – использование ими элементов своего профессионального жаргона в общении с представителями других профессиональных групп отрицательно сказывается на их взаимопонимании.

Эффективность общения зависит от многих социально-психологических факторов, сопутствующих процессу передачи и восприятия информации. Эти факторы являются предметом исследования в отечественной и зарубежной социальной психологии. Рассматриваются, например, особенности социальных ролей участников общения, престижность коммуникаторов, социальные установки получателя информации, особенности протекания его психических процессов. Имеются экспериментальные данные, свидетельствующие о том, что возрастные, профессиональные и ролевые характеристики участников общения существенно влияют на процессы передачи и восприятия информации.

4. Понятие и виды барьеров в процессе коммуникации

Человек, как элемент коммуникации – сложный и чувствительный «получатель» информации, со своими желаниями и чувствами, жизненным опытом. Полученная им информация может вызвать внутреннюю реакцию любого рода, которая, возможно, усилит, исказит или полностью блокирует посланную ему информацию.

Адекватность восприятия информации во многом зависит от наличия или отсутствия в процессе общения **коммуникативных барьеров**. В случае возникновения барьера информация искажается или теряет изначальный смысл, а в ряде случаев вообще не поступает к получателю.

Как следует из первого общего принципа коммуникации, эффективному общению препятствует **барьер субъективной интерпретации смысла информации**. Этот барьер возникает потому, что любое полученное сообщение преломляется через призму личного опыта партнера по общению, его образования, происхождения, знаний, склонностей, предубеждений, надежд, страхов, симпатий и антипатий, желаний и ожиданий на момент передачи информации. В результате человек слышит не то, что было сказано, а то, что он думает, что было сказано. Коммуникатор верит, что если он понимает то, что он намерен сказать и передает это другим, то они будут интерпретировать его слова точно таким же образом. Для разрушения этого барьера нужно уточнять, как понят смысл сказанного.

Третий общий принцип коммуникаций обращает внимание на то, что **барьером коммуникации является часто психологический феномен восприятия самого коммуникатора и отношения к нему**: чувство недоверия, неприязни, которое вызывает коммуникатор, передается и на сообщаемую им информацию, которая не воспринимается как значимая. Огромное значение для возникновения барьера играет авторитет коммуникатора в глазах его партнера. Чем выше авторитет, тем меньше преград на пути усвоения предлагаемой информации, и наоборот – низкий авторитет вызывает нежелание прислушиваться к его мнению («яйца курицу не учат»).

Помимо этих барьеров коммуникации выделяют следующие коммуникативные барьеры:

1. **Барьеры социально-культурных различий** между партнерами по общению. Социальные, политические, религиозные и профессиональные различия могут привести и приводят к различной интерпретации тех или иных понятий и идей в передаваемом сообщении.

2. **Барьеры непонимания** включают в себя фонетический, стилистический, семантический и логический барьеры.

3. **Фонетический барьер** связан с недостатками речи, к которым относятся:

- слишком тихая речь, вызванная сочетанием волнения и неправильного дыхания, при которой плохо слышно уже на расстоянии нескольких метров. Если сообщение не представляет особой важности для собеседника, то он и не будет слушать. Даже если партнер по общению достаточно заинтересован, то вероятность неправильного понимания очевидна;

- слишком быстрая речь: когда коммуникатор барабанит свое сообщение, затрудняет слушателям следить за мыслью особенно при чтении текста;

- слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание;

- заметные паузы: «э...э», «ну», «известно»;

- проглатывание слов: затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки.

4. **Семантический барьер** непонимания связан с различиями в тезаурусах участников общения. Это более общая проблема, чем проблема жаргонов и сленгов. Очень часто непонимание возникает вследствие того, что одному и тому же слову придаются разные значения и возникают споры, которые не имеют объективного основания, а связаны с различным пониманием смысла. Чтобы убедиться в этом, можно опросить нескольких человек, что такое идеалист. Одни скажут, что это человек с идеалами, а другие – что он сторонник идеализма. Будут правы и те и другие. Слова многозначны, а тезаурусы у участников общения разные. Нужно постоянно уточнять, какое значение вкладывает собеседник в тот или иной термин.

5. **Стилистический барьер** непонимания может разрушить нормальную межличностную коммуникацию. Он возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния партнера по общению. Так, наукообразный стиль речи неуместен в рабочей аудитории, официально деловой стиль речи – в ситуации доверительной беседы.

6. **Логический барьер** непонимания возникает в тех случаях, когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, кажется неверной его партнеру по общению, противоречит присущей ему манере доказательств или слишком сложна для него. В психологическом плане можно говорить о существовании многих логик и логических систем доказательств. Выделяют «мужскую» логику, в основном соответствующую формальной логике, начало которой заложил еще Аристотель, и «женскую» логику, которая с ней не совпадает, но по-своему логична. Исследования женской логики в психологии еще только начинаются. Для ее изучения можно обратиться к работе Д.В. Беклемишева «Заметки о женской логике».

7. **Эмоциональные барьеры** возникают тогда, когда, получив информацию от коммуникатора, человек более занят своими чувствами, предположениями, чем реальными фактами. Слова обладают сильным эмоциональным зарядом, говорят даже об энергии слова. Они порождают ассоциации, вызывающие эмоциональную реакцию.

5. Способы психологического воздействия на собеседника: заражение, внушение, подражание, убеждение

Приемы и способы психологического воздействия на людей являются составной частью практической психологии. Именно практическая психология открывает, изучает, проверяет, обобщает и рекомендует к использованию приемы психологического воздействия людей друг на друга в их совместной жизни (семейной, производственной, общественной и т. д.).

Люди, общаясь между собой, воздействуют друг на друга, вольно или невольно используя на практике такие механизмы воздействия, как **заражение, внушение, убеждение, подражание**.

Самым древним из них является механизм **заражения**. Он представляет собой передачу определенного эмоционально-психического настроения от одного человека к другому и обращен к эмоционально-бессознательной сфере человека (например, заражение смехом, раздражением, паникой и т. п.). Эффект заражения зависит от степени интенсивности эмоционального состояния воздействующего человека. При воздействии на массу число воспринимающих людей должно быть достаточно большим, чтобы при высоком эмоциональном настрое воздействующего у него возникло чувство единства с толпой под влиянием собственного эмоционального транса.

Внушение также основано на обращении к эмоционально-бессознательной сфере человека, носит вербальный характер, т. е. осуществляется только при помощи слов. Информация, предназначенная для

внушения, должна быть краткой, но максимально насыщенной и иметь усиленный экспрессивный момент.

Воздействующий человек в процессе внушения не должен пребывать в эмоциональном транс. Он должен находиться в совершенно здоровом рассудке, быть уверенным и авторитетным, так как внушение основано главным образом на авторитетности источника информации. Если же воздействующий (внушающий) не авторитетен для воспринимающего (внушаемого), то внушение обречено на провал.

Убеждение как способ психологического воздействия на людей основано на сознательном обращении к разуму человека, на добровольном принятии им той информации, с помощью которой его пытаются убедить. Убеждение исключает какое-либо принуждение, психологическое давление. Убеждающий оставляет за убеждаемым человеком право поступать по-своему, если то, в чем его пытаются убедить, по каким-либо причинам не может быть принято.

Подражание, также, как и убеждение, внушение, заражение, является важным социально-психологическим феноменом. Подражание можно определить как сознательное либо бессознательное копирование человеком и механическое воспроизведение им деятельности, поступков, качеств другого человека, на которого хочется походить. Благодаря подражанию люди перенимают мысли, чувства, поступки и действия друг у друга иногда моментально, не задумываясь. К сожалению, этот перенимаемый людьми опыт может быть не только положительным, но и отрицательным.

(Подробнее о способах влияния – в рекомендуемой части ЭУМК)

Рекомендуемая для изучения литература

1. Власова, Т.И. Профессиональное и деловое общение в сфере туризма : учеб. пособие для вузов / Т. И. Власова, А. П. Шарухин, М. М. Данилова. – М. : Академия, 2007. – 256 с.
2. Горбунова, М.Ю. Социальная психология: краткий курс лекций для вузов / М.Ю. Горбунова. – М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. – 223 с.
3. Крысько, В.Г. Социальная психология : учеб. для студентов высш. учеб. заведений / В. Г. Крысько. – М. : ВЛАДОС-ПРЕСС, 2004. – 448 с.
4. Мокшанцев, Р., Мокшанцева, А. Социальная психология : учеб. пособие для ВУЗов / Р. Мокшанцев, А. Мокшанцева. – М. : Инфра-М, 2001. – 213 с.
5. Морозов, А.В. Деловая психология : учеб. для высших и средних специальных учебных заведений / А. В. Морозов. – СПб.: Издательство Союз, 2000. – 576 с.
6. Психология делового общения в туризме и гостеприимстве : учеб. пособие / под общ. ред. Е. С. Сахарчук. – М. : Федеральное агентство по туризму, 2014. – 192 с.

7. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология : учебник / А. Л. Свенцицкий.– М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 336 с.

8. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию : учеб. пособие для ВУЗов. – Минск : АСАР, 2005. – 768 с.