

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Амурский государственный университет»

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

сборник учебно-методических материалов
для направлений подготовки 37.05.01 Клиническая психология,
39.03.01 Социология, 47.03.03 Религиоведение
38.03.04 Государственное и муниципальное управление

2017 г.

Печатается по решению
редакционно-издательского совета
факультета социальных наук
Амурского государственного
университета

Составитель: Денисова Р.Р.

Социальная психология: сборник учебно-методических материалов для направлений подготовки 37.05.01 Клиническая психология, 39.03.01 Социология, 47.03.03 Религиоведение, 38.03.04 Государственное и муниципальное управление. – Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2017.

© Амурский государственный университет, 2017

©Кафедра психологии и педагогики, 2017

© Денисова Р.Р. , составление

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| 1. Краткое изложение лекционного материала | 4 |
| 2. Методические рекомендации (указания) к практическим занятиям | 79 |
| 2. Методические указания для самостоятельной работы студентов | 80 |

1. КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ЛЕКЦИОННОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Предмет, структура, функции и значение социальной психологии

1. Социальная психология как отрасль социального научного знания
2. Специфическое место социальной психологии в системе научно-образовательных дисциплин
3. Микро- и макросреда как условие приобретения человеком основных социально-психологических черт
4. Подходы к вопросу о предмете, структуре, функциях социальной психологии
5. Границы социально-психологического знания
6. Главные структурные разделы социальной психологии

1. Социальная психология как отрасль социального научного знания

Социальная психология — это отрасль психологической науки, изучающая закономерности возникновения и функционирования психологических явлений, существование которых обусловлено взаимодействием людей в обществе и их включенностью в различные социальные группы. Социальная психология изучает - индивидов, людей, составляющих эти группы - что думает человек о других, как они на него влияют, как он относится к ним. Сюда входит и изучение влияния группы на отдельных людей, а индивида - на группу.

Особенностью социальной психологии является ее широкое включение в жизнь общества. При изучении психологических характеристик как больших, так и малых групп она связана с конкретными задачами, которые стоят перед обществом определенного типа, его традициями, культурой.

Основные задачи:

- 1) теоретическое осмысление места и роли человека в изменяющемся мире; выявление типов социально-психологических характеров;
- 2) исследование всего многообразия отношений и общения, их изменения в современном социуме;
- 3) выработка социально-психологического отношения на природу государства, политики, экономики и общества;
- 4) разработка теорий социальных конфликтов (политических, межгосударственных, этнических и др.);
- 5) выработка теоретических основ социально психологической диагностики, консультирования и оказание различных видов помощи нуждающимся в этой помощи слоям населения.

Социальная психология должна помочь разобраться в механизмах преступного поведения, явлениях массовых забастовок и протестах населения, вести переговоры по освобождению заложников, т. е. принимать участие в решении проблем конкретного общества.

Общество диктует **проблемы** социальной психологии, поэтому главная задача социального психолога — уметь выявить эти проблемы. В построении

целостного здания социально-психологической науки эта часть работы и наиболее важна.

В современном обществе раскрываются многочисленные сферы приложения социально-психологических знаний.

2. Специфическое место социальной психологии в системе научно-образовательных дисциплин

Возникнув на стыке наук (психологии и социологии), социальная психология до сих пор сохраняет особый статус, который приводит к тому, что каждая из родительских дисциплин включает ее в свой состав. Одна из причин такого положения — история развития социальной психологии, которая складывалась в недрах этих наук. Другой причиной неоднозначности положения научной дисциплины является объективное существование такого класса фактов общественной жизни, которые сами по себе могут быть исследованы лишь при помощи объединенных усилий двух наук: психологии и социологии. Любое социальное явление имеет свой «психологический» аспект, поскольку общественные закономерности проявляются не иначе как через деятельность людей, в которой обнаруживаются психологические феномены. В ситуациях совместной деятельности людей также возникают совершенно особые типы связей общения и взаимодействия между ними, анализ которых невозможен вне системы социологического знания.

3. Микро- и макросреда как условие приобретения человеком основных социально-психологических черт

Микросреда — это ближайшее окружение, все то, что непосредственно влияет на человека. В ней он формируется и реализует себя как личность. Это семья, группа детского сада, школьный класс, производственный коллектив, различные неформальные группы общения и многие другие объединения, с которыми человек постоянно сталкивается в повседневной жизни.

- 1) личность испытывает воздействие (в непосредственной или опосредованной форме) всех без исключения элементов социальной среды, но главным образом взаимодействует именно с микросредой;
- 2) существенным отличием микросреды является наличие не только прямых, но и обратных связей между личностью и окружением.

Микросреда — это прежде всего поле активной социальной деятельности личности, объективная совокупность материальных и идеологических факторов, с которыми личность непосредственно взаимодействует в процессе общения с другими людьми. Социальные по своей природе отношения в условиях микросреды выступают в форме межличностного взаимодействия, строящегося на основе либо кооперации, сотрудничества, либо соревнования и конфронтации. «Неформальные», межличностные отношения не следует рассматривать как самостоятельный вид отношений, поскольку они представляют собой своеобразную психологическую форму проявления реально существующих экономических, политических, правовых и иных отношений между людьми.

Социальная группа — важный элемент микросреды, опосредующий детерминирующее воздействие общества на личность. Следовательно, мак-

росреда воздействует на личность как непосредственно, так и в опосредованной форме, через ее влияние на те социальные группы, в которых личность непосредственно участвует.

С одной стороны, внутренняя структура социальной группы является отражением общих условий социальной среды. С другой стороны, ей свойственна автономность, поскольку общие социальные условия существуют здесь в форме особенных условий личностного бытия, преломляются в конкретной идейной и нравственной атмосфере группы.

Решающая роль в детерминации человеческого поведения в рамках микросреды принадлежит рабочей группе (трудовому коллективу, трудовому объединению). Именно здесь и происходит разрешение противоречия между индивидуальными и общественными интересами

Макросреда — это система социальных отношений в обществе. Ее структура и содержание включают совокупность многих факторов, в числе которых на первом месте экономические, правовые, политические, идеологические и другие отношения. Названные компоненты макросреды воздействуют на индивидов как непосредственно — через законы, социальную политику, ценности, нормы, традиции, средства массовой коммуникации, так и опосредованно, через влияние на малые группы, в которые включен индивид. Переход мирового сообщества на постиндустриальную стадию качественно изменил состояние макросреды личности. В частности, вместо традиционной конфронтации между Востоком и Западом

Один из возможных подходов к проблеме культурно-исторического фона человеческого поведения предполагает его изучение на двух уровнях: глобальном и региональном.

Важной особенностью развития современной макросреды следует считать переход средств массовых коммуникаций на принципиально новый уровень манипулирования сознанием масс. Благодаря телесериалам, рекламным роликам, развлекательным программам, компьютерным играм и т.д.

На региональном уровне на человеческое поведение также наиболее активно влияют следующие факторы макросреды:

- 1) демографический фактор, под которым понимается плотность населения, динамика рождаемости и смертности, продолжительность жизни, миграционные процессы и т.д.;
- 2) природно-экологический фактор — в том числе размеры территории, климат, запасы полезных ископаемых, особенности экологической обстановки и т.д.;
- 3) научно-технический фактор, подразумевающий состояние научно-технического прогресса, используемые технологии, уровень компьютеризации и т.д.;
- 4) экономический фактор, включающий уровень и структуру доходов, темпы инфляции, безработицу и т.д.;
- 5) политико-правовой фактор, предполагающий рассмотрение господствующего политического режима, официальной идеологии, принятой системы законов и степени их соблюдения, положения в области защиты прав человека

и т.д.;

6) социокультурный фактор, содержание которого составляют обычаи, традиции, господствующая форма религии, национальная психология.

7) геополитический фактор как своего рода равнодействующая всех остальных. Его влияние резко усилилось после окончания «холодной войны» и появления тенденций перехода от двухполярного мира к однополярному.

Учет особенностей русского национального характера является непременным условием эффективности делового общения в России, а потому данная проблема заслуживает особого внимания.

Бросается в глаза противоречие между коллективизмом, готовностью к самопожертвованию ради общего дела и элементарным неуважением к памяти павших и правам живых на достойное существование, а то и на саму жизнь, противостояние между добротой, талантливостью, скромностью и доверчивостью, легковерием и мечтательностью, неумением отстаивать свои права, склонностью к утопии, вере в светлое будущее, в хорошего царя и в то же время — способностью к самоорганизации, формированию горизонтальных связей между отдельными индивидами и группами.

Отношения между людьми имеют широкий диапазон. Как в масштабах макросреды, так и в условиях микросреды они многократно опосредованы. Не всегда, например, дедушка или бабушка могут находиться рядом с ребенком. Но рассказ отца о дедушке, его качествах как человеке может оказать не меньшее воздействие на ребенка, чем прямой контакт с ним.

4. Подходы к вопросу о предмете, структуре, функциях социальной психологии

Активная дискуссия о предмете социальной психологии развернулась в конце 1950-х – начале 1960-х гг. XX в. Эта дискуссия была вызвана двумя важными обстоятельствами:

- 1) возрастающими запросами практики;
- 2) изменениями, произошедшими в области самой психологической науки.

Советская психология окрепла, появились квалифицированные кадры, возросло количество и качество теоретических и практических исследований. Начало дискуссии положила статья А. Г. Ковалева (1959 г.), в которой рассматривались два основных вопроса:

- 1) понимание предмета социальной психологии и круга ее задач;
- 2) соотношение социальной психологии с психологией, с одной стороны, и социологией – с другой стороны.

О предмете социальной психологии нет общепринятого представления. Это обусловлено высокой сложностью социально-психологических феноменов, фактов и закономерностей. Поэтому каждое психологическое направление выделяет свой круг ведущих проблем.

Существуют два основных подхода к вопросу о предмете социальной психологии. Первый понимает социальную психологию как науку о массовых явлениях психики. Вторым – главным предметом исследования считает личность. В процессе обсуждений обозначился третий подход, рассматривающий социальную психологию как науку, изучающую как массовые пси-

хические процессы, так и положение личности в группе.

Обобщая существующие разнообразные определения, можно сказать следующее: социальная психология – это отрасль психологической науки, которая изучает факты, закономерности и механизмы поведения, общения и деятельности личностей, обусловленные включенностью их в социальные общности, а также психологические особенности этих общностей.

Из определения вытекает, что предметом социальной психологии являются факты, закономерности и механизмы поведения, общения и деятельности отдельных личностей и групп, связанные с их включенностью в социальные общности.

5. Границы социально-психологического знания

«Границ» социальной психологии как науки выделить четыре позиции:

- 1) социальная психология есть часть психологии, которую интересует социальная проблематика, поэтому она опирается больше на методы социологии;
- 2) социальная психология есть часть социологии, ее интересуют в основном психологические проблемы поведения личности в группе, и она более ориентирована на традиционные для психологии методы.
- 3) социальная психология отторгает определенную часть психологии и определенную часть социологии;
- 4) она захватывает «ничью землю» — область, не принадлежащую ни к социологии, ни к психологии.

6. Главные структурные разделы социальной психологии

Согласно взглядам отечественных ученых, в структуре социальной психологии как науки можно выделить следующие основные разделы.

1. Социальная психология личности.
2. Социальная психология общения и межличностного взаимодействия.
3. Социальная психология групп.

Социальная психология личности охватывает проблематику, обусловленную природой личности, ее включенностью в различные группы и общество в целом (вопросы социализации личности, ее социально-психологических качеств, мотивации поведения личности, влияния социальных норм на поведение).

Социальная психология общения и межличностного взаимодействия рассматривает различные виды и средства коммуникаций между людьми (включая и массовые коммуникации), механизмы этих коммуникаций, типы взаимодействия людей – от кооперации до конфликта. Тесно связаны с данной проблематикой и вопросы социального познания (восприятие, понимание и оценка людьми друг друга).

Социальная психология групп охватывает разнообразные групповые явления и процессы, структуру и динамику малых и больших групп, различные стадии их жизнедеятельности, а также межгрупповые отношения.

Тесная связь и отличие социальной психологии по отношению к другим отраслям общей психологии и социологии. Психику и поведение человека невозможно понять, не зная его природной и социальной сущности. Поэтому изучение психологии предполагает знакомство с биологией человека,

строением и функционированием центральной нервной системы. Взаимосвязь психических явлений и работы ЦНС рассматривается физиологией высшей нервной деятельности. Психология также тесно связана с историей общества и его культуры, поскольку в формировании высших психических функций человека решающую роль сыграли главные исторические достижения цивилизации — орудия труда и знаковые системы. Человек — биосоциальное существо; его психика формируется только в рамках общества. Соответственно специфика того социума, в котором пребывает человек, определяет особенности психики, поведения, мировосприятия, социальных взаимодействий с другими людьми. В связи с этим углубленному пониманию психики человека способствует знание основ социологии.

Сознание, мышление и многие другие психические явления не даны человеку от рождения, а формируются в онтогенезе (индивидуальном развитии), в процессе воспитания и образования. Понятно сближение психологии с педагогикой. Наконец, она родственна философии, поскольку зародилась как особая научная дисциплина в недрах последней. Во всяком случае, психологическое «измерение» личности трудно было бы выделить и изучить, не ориентируясь на философское учение о человеке, специфике его бытия (индивидуального и общественного), о природе человеческого познания и деятельности.

Тема 2. Становление и развитие отечественного и зарубежного социально-психологического знания.

1.Предпосылки возникновения социальной психологии

2.Выделение социальной психологии в самостоятельную область знания

3. Первые исторические формы социально-психологического знания и первые социально-психологические концепции

4.Экспериментальный период в развитии социальной психологии, основные направления психологии

5.Общая характеристика современных социально-психологических теорий.

1.Предпосылки возникновения социальной психологии

Социальная психология имеет длинную предысторию, но короткую историю. Она формировалась из многих источников, поэтому в качестве предпосылок ее развития выступают различные области знаний: археология, этнография, языкознание, антропология, различные философские школы как идеалистического, так и материалистического толка.

Уже на заре своего развития люди знали и использовали ряд социально-психологических явлений и закономерностей. Из поколения в поколение передавались обряды, ритуалы, табу, которые регулировали общественную жизнь людей. Способы воздействия на широкую публику были известны еще древним ораторам. Эти знания составляли первоначальную систему сведений о социально-психологических явлениях. Это донаучный этап развития социальной психологии. На этом этапе теория и практика еще были неразрывны.

Следующий этап в формировании социально-психологических знаний называется философским, так как многие социально-психологические проблемы были рассмотрены в рамках философских учений. В античности это были взгляды Платона, Аристотеля. Г. Олпорт считает Платона родоначальником социальной психологии, в философии нового времени – Т. Гоббса, Дж. Локка, К. Гельвеция, Ж. Ж. Руссо, Г. Ф. В. Гегеля, Н. А. Бердяева, Ф. М. Вольтера, М. Монтеня и многих других. На этом этапе происходит постепенное разделение социально-психологических знаний на теоретические и практические (Аристотель: «Человек – общественное животное»). В философских воззрениях социально-психологические аспекты чаще всего представляли простой перечень примеров, эти идеи не существовали в чистом виде, выделить их было затруднительно, они были связаны с трактовкой более общих психологических идей.

Самые первые социально-психологические идеи, вышедшие из философии, сосредоточены на вопросе о соотношении общественного и индивидуального сознания. По этому вопросу можно выделить три методологические позиции. Согласно первой позиции общественное сознание преобладает над индивидуальным. Человек подчинен обществу и действует по его законам. Сторонники второй позиции полагали, что индивидуальное сознание – уникальное явление, способное определять общественное сознание. Третья позиция предполагает противоречивость общественного и индивидуального сознания, т. е. в ее основе идея вечного противоречия между человеком и обществом. Это основное положение философии экзистенциализма.

Таким образом, как и в любой дисциплине, зарождение социально-психологических идей осуществлялось в рамках философии, а лишь затем происходило отделение в самостоятельные дисциплины.

Период, о котором идет речь, относится к середине XIX в. к этому времени можно было наблюдать значительный прогресс в развитии целого ряда наук, в том числе имеющих непосредственное отношение к различным процессам общественной жизни. Большое развитие получило языкознание. Его необходимость была продиктована теми процессами, которые происходили в это время в Европе: это было время бурного развития капитализма, умножения экономических связей между странами, что вызвало к жизни активную миграцию населения. Остро встала проблема языкового общения и взаимовлияния народов и соответственно проблема связи языка с различными компонентами психологии народов. Языкознание не было в состоянии своими средствами решить эти проблемы. Точно так же к этому времени были накоплены значительные факты в области антропологии, этнографии и археологии, которые для интерпретации накопленных фактов нуждались в услугах социальной психологии. Английский антрополог Э. Тейлор завершает свои работы о первобытной культуре, американский этнограф и археолог Л. Морган исследует быт индейцев, французский социолог и этнограф Леви-Брюль изучает особенности мышления первобытного человека. Во всех этих исследованиях требовалось принимать в расчет психологические характеристики определенных этнических групп, связь продуктов культуры с тради-

циями и ритуалами и т.д. Успехи, а вместе с тем и затруднения характеризуют и состояние криминологии: развитие капиталистических общественных отношений породило новые формы противоправного поведения, и объяснение причин, его детерминирующих, приходилось искать не только в сфере социальных отношений, но и с учетом психологических характеристик поведения. Такая картина позволила американскому социальному психологу Т. Шибутани сделать вывод о том, что социальная психология стала независимой отчасти потому, что специалисты различных областей знания не в состоянии были решить некоторые свои проблемы (Шибутани, 1961).

Психология в середине XIX в. в интересующем нас плане характеризовалась тем, что она по преимуществу развивалась как психология индивида. Лишь в отдельных ее частях, прежде всего в патопсихологии, пробивались на свет ростки будущих концепций о специфических формах взаимодействия людей, их взаимовлияния и т.д. Особый толчок в этом отношении дало развитие психиатрической практики, в частности использование гипноза как специфической формы внушения. Был вскрыт факт зависимости психической регуляции поведения индивида от управляющих воздействий со стороны другого, т.е. исследование вплотную подошло к проблеме, относящейся к компетенции социальной психологии. В основном же русле того, что сегодня называется общей психологией, господствовали идеи ассоцианизма, недостаточность которого постепенно начинает становиться очевидной, что и порождает попытки его преодоления. Яркой фигурой в этом течении является немецкий психолог Г. Герbart. Стремясь перейти от описательной психологии к объяснительной (что было продиктовано нуждами педагогической практики), Герbart считает исходным феноменом психологии представление («первичное единство души»), с точки зрения которого можно построить объяснительные модели. Это было попыткой осознать новые формы детерминации психических явлений, но попытка оказалась непродуктивной. Поэтому программа перестройки психологии, включающая в себя поиск новых подходов к объяснению человеческого поведения, еще только складывалась, в целом же тяга к социально-психологическим проблемам в психологии оставалась пока не слишком значительной, по крайней мере в русле основных теоретических концепций. Первоначально прообраз будущей социальной психологии зарождается на боковых путях развития психологии, а не на магистральной линии развития. По-иному складывался интерес к социально-психологическому знанию в области социологии. Социология сама выделилась в самостоятельную науку лишь в середине XIX в. (ее родоначальником считается французский философ-позитивист Огюст Конт). Почти с самого начала своего существования социология стала строить попытки объяснения ряда социальных фактов посредством законов, почерпнутых из других областей знания (Очерки по истории теоретической социологии XIX — нач. XX вв., 1994). Исторически первой формой такого редуционизма для социологии оказался биологический редуционизм, особенно ярко проявившийся в органической школе (Г. Спенсер и др.). Однако просчеты биологической редукиции заставили обратиться к законам психологии как объяснительной мо-

дели для социальных процессов. Корни социальных явлений начали отыскивать в психологии, и внешне эта позиция казалась более выигрышной: создавалась видимость, что в отличие от биологического редукционизма здесь действительно учитывается специфика общественной жизни. Факт присутствия психологической стороны в каждом общественном явлении отождествлялся с фактом детерминации психологической стороной общественного явления. Сначала это была редукция к индивидуальной психике, примером чего может служить концепция французского социолога Г. Тарда. С его точки зрения, элементарный социальный факт заключен не в пределах одного мозга, что есть предмет интрацеребральной психологии, а в соприкосновении нескольких умов, что должно изучаться интерментальной психологией. Общая модель социального рисовалась как взаимоотношение двух индивидов, из которых один подражает другому. Когда объяснительные модели такого рода отчетливо продемонстрировали свою несостоятельность, социологи предложили более сложные формы психологического редукционизма. Законы социального стали теперь сводить к законам коллективной психики. Окончательно оформляется особое направление в системе социологического знания – психологическое направление в социологии. Родоначальником его в США является Л. Уорд, но, пожалуй, особенно ярко идеи этого направления были сформулированы в трудах Ф. Гиддингса. С его точки зрения, первичный социальный факт составляет не сознание индивида, не «народный дух», но так называемое «сознание рода». Отсюда социальный факт есть не что иное как социальный разум. Его исследованием должна заниматься «психология общества», или, что то же самое, социология. Здесь идея «сведения» доведена до ее логического конца. Психологическое направление в социологии оказалось весьма жизнеспособным, по-видимому, потому, что в принципе психологизация общественных отношений легко и органично согласуется с любыми попытками более углубленного истолкования общественной жизни (Смелзер, 1994. С. 18). Психологизм прочно обосновался в социологии, что в дальнейшем в значительной степени запутало вопрос о специфике социально-психологического знания: чрезвычайно легко оказалось смешать психологическое направление в социологии и социальную психологию. Поэтому наряду с интересными находками, касающимися отдельных характеристик психологической стороны социальных явлений, психологическое направление в социологии принесло много вреда становлению социальной психологии как науки. Однако на поверхности явлений дело выглядело таким образом, что внутри социологии был зафиксирован большой интерес к развитию социально-психологического знания. Таким образом, в развитии двух наук психологии и социологии – обозначилось как бы встречное движение, которое должно было закончиться формулированием проблем, ставших предметом новой науки.

2. Выделение социальной психологии в самостоятельную область знания

Период, о котором идет речь, относится к середине XIX в. к этому времени можно было наблюдать значительный прогресс в развитии целого ряда

наук, в том числе имеющих непосредственное отношение к различным процессам общественной жизни. Большое развитие получило языкознание. Его необходимость была продиктована теми процессами, которые происходили в это время в Европе: это было время бурного развития капитализма, умножения экономических связей между странами, что вызвало к жизни активную миграцию населения. Остро встала проблема языкового общения и взаимовлияния народов и соответственно проблема связи языка с различными компонентами психологии народов. Языкознание не было в состоянии своими средствами решить эти проблемы. Точно так же к этому времени были накоплены значительные факты в области антропологии, этнографии и археологии, которые для интерпретации накопленных фактов нуждались в услугах социальной психологии. Английский антрополог Э. Тейлор завершает свои работы о первобытной культуре, американский этнограф и археолог Л. Морган исследует быт индейцев, французский социолог и этнограф Леви-Брюль изучает особенности мышления первобытного человека. Во всех этих исследованиях требовалось принимать в расчет психологические характеристики определенных этнических групп, связь продуктов культуры с традициями и ритуалами и т.д. Успехи, а вместе с тем и затруднения характеризуют и состояние криминологии: развитие капиталистических общественных отношений породило новые формы противоправного поведения, и объяснение причин, его детерминирующих, приходилось искать не только в сфере социальных отношений, но и с учетом психологических характеристик поведения. Такая картина позволила американскому социальному психологу Т. Шибутани сделать вывод о том, что социальная психология стала независимой отчасти потому, что специалисты различных областей знания не в состоянии были решить некоторые свои проблемы. Несмотря на шуточный характер этого утверждения, в нем в общем точно подмечена потребность выделения какого-то нового класса проблем, которые не подведомственны никакой из ранее существовавших дисциплин. Еще более определенно эта потребность проявила себя в развитии тех двух наук, которые считаются непосредственными «родителями» социальной психологии: психологии и социологии. Психология в середине XIX в. в интересующем нас плане характеризовалась тем, что она по преимуществу развивалась как психология индивида. Лишь в отдельных ее частях, прежде всего в патопсихологии, пробивались на свет ростки будущих концепций о специфических формах взаимодействия людей, их взаимовлияния и т.д. Особый толчок в этом отношении дало развитие психиатрической практики, в частности использование гипноза как специфической формы внушения. Был вскрыт факт зависимости психической регуляции поведения индивида от управляющих воздействий со стороны другого, т.е. исследование вплотную подошло к проблеме, относящейся к компетенции социальной психологии. В основном же русле того, что сегодня называется общей психологией, господствовали идеи ассоцианизма, недостаточность которого постепенно начинает становиться очевидной, что и порождает попытки его преодоления.

Яркой фигурой в этом течении является немецкий психолог Г. Герbart.

Стремясь перейти от описательной психологии к объяснительной (что было продиктовано нуждами педагогической практики), Герbart считает исходным феноменом психологии представление («первичное единство души»), с точки зрения которого можно построить объяснительные модели. Это было попыткой осознать новые формы детерминации психических явлений, но попытка оказалась непродуктивной. Поэтому программа перестройки психологии, включающая в себя поиск новых подходов к объяснению человеческого поведения, еще только складывалась, в целом же тяга к социально-психологическим проблемам в психологии оставалась пока не слишком значительной, по крайней мере в русле основных теоретических концепций.

Первоначально прообраз будущей социальной психологии зарождается на боковых путях развития психологии, а не на магистральной линии развития. По-иному складывался интерес к социально-психологическому знанию в области социологии. Социология сама выделилась в самостоятельную науку лишь в середине XIX в. (ее родоначальником считается французский философ-позитивист Огюст Конт). Почти с самого начала своего существования социология стала строить попытки объяснения ряда социальных фактов посредством законов, почерпнутых из других областей знания (Очерки по истории теоретической социологии XIX — нач. XX вв., 1994). Исторически первой формой такого редукционизма для социологии оказался биологический редукционизм, особенно ярко проявившийся в органической школе (Г. Спенсер и др.). Однако просчеты биологической редукции заставили обратиться к законам психологии как объяснительной модели для социальных процессов. Корни социальных явлений начали отыскивать в психологии, и внешне эта позиция казалась более выигрышной: создавалась видимость, что в отличие от биологического редукционизма здесь действительно учитывается специфика общественной жизни. Факт присутствия психологической стороны в каждом общественном явлении отождествлялся с фактом детерминации психологической стороной общественного явления. Сначала это была редукция к индивидуальной психике, примером чего может служить концепция французского социолога Г. Тарда. С его точки зрения, элементарный социальный факт заключен не в пределах одного мозга, что есть предмет интрацеребральной психологии, а в соприкосновении нескольких умов, что должно изучаться интерментальной психологией. Общая модель социального рисовалась как взаимоотношение двух индивидов, из которых один подражает другому. Когда объяснительные модели такого рода отчетливо продемонстрировали свою несостоятельность, социологи предложили более сложные формы психологического редукционизма. Законы социального стали теперь сводить к законам коллективной психики. Окончательно оформляется особое направление в системе социологического знания — психологическое направление в социологии. Родоначальником его в США является Л. Уорд, но, пожалуй, особенно ярко идеи этого направления были сформулированы в трудах Ф. Гиддингса. С его точки зрения, первичный социальный факт составляет не сознание индивида, не «народный дух», но так называемое «сознание рода». Отсюда социальный факт есть не что иное как социальный разум. Его

исследованием должна заниматься «психология общества», или, что то же самое, социология. Здесь идея «сведения» доведена до ее логического конца. Психологическое направление в социологии оказалось весьма жизнеспособным, по-видимому, потому, что в принципе психологизация общественных отношений легко и органично согласуется с любыми попытками более углубленного истолкования общественной жизни

3. Первые исторические формы социально-психологического знания и первые социально-психологические концепции.

Эти взаимные устремления реализовались в середине XIX в. и дали жизнь первым формам собственно социально-психологического знания. Прежде чем приступить к их характеристике, необходимо сказать о той общей атмосфере развития научного знания, в которой эти первые теории родились. Они еще не могли базироваться на какой бы то ни было исследовательской практике, но, напротив, весьма походили на конструкции универсальных энциклопедических схем, свойственных социальной философии той эпохи. Концепции эти неизбежно создавались в канонах философского знания, были спекулятивны, умозрительны и социальная психология приобрела в этом виде характер крайне описательной дисциплины. Из всего многообразия первых социально-психологических теорий обычно выделяют три, наиболее значительные: психологию народов, психологию масс и теорию инстинктов социального поведения. Принципом или критерием их различения является способ анализа взаимоотношения личности и общества. При решении этой проблемы принципиально возможны два подхода: признание примата личности или примата общества. Тогда примером первого решения явятся психология масс и теория инстинктов социального поведения, а примером второго решения — психология народов. Оба эти решения найдут свое продолжение в истории социальной психологии в последующие этапы ее развития, и потому нужно особенно внимательно рассмотреть, как обе эти тенденции формировались.

Психология народов как одна из первых форм социально-психологических теорий сложилась в середине XIX в. в Германии. С точки зрения выделенного нами критерия, психология народов предлагала «коллективистическое» решение вопроса о соотношении личности и общества: в ней допускалось субстанциональное существование «сверхиндивидуальной души», подчиненной «сверхиндивидуальной целостности», каковой является народ (нация). Процесс образования наций, который осуществлялся в это время в Европе, приобретал в Германии специфическую форму в связи с необходимостью объединения раздробленных феодальных земель. Эта специфика получила отражение в ряде теоретических построений немецкого обществоведения той эпохи. Определенное влияние она оказала и на психологию народов. Теоретическими источниками ее послужили: философское учение Гегеля о «народном духе» и идеалистическая психология Гербарта, Психология народов попыталась соединить эти два подхода.

Непосредственными создателями теории психологии народов выступили философ М. Лацарус (1824—1903) и языковед Г. Штейнталь (1823—

1893). В 1859 г. был основан журнал «Психология народов и языкознание», где была опубликована их статья «Вводные рассуждения о психологии народов». В ней сформулирована мысль о том, что главная сила истории — народ, или «дух целого» (Allgeist), который выражает себя в искусстве, религии, языке, мифах, обычаях и т.д. Индивидуальное же сознание есть лишь его продукт, звено некоторой психической связи. Задача социальной психологии — «познать психологически сущность духа народа, открыть законы, по которым протекает духовная деятельность народа».

В дальнейшем идеи психологии народов получили развитие во взглядах В. Вундта (1832—1920). Впервые свои идеи по этому поводу Вундт сформулировал в 1863 г. в «Лекциях о душе человека и животных». Основное же развитие идея получила в 1900 г. в первом томе десятитомной «Психологии народов». Уже в «Лекциях» на основании курса, прочитанного в Гейдельберге, Вундт изложил мысль о том, что психология должна состоять из двух частей: физиологической психологии и психологии народов. Соответственно каждой части Вундтом были написаны фундаментальные работы, и вот именно вторая часть была изложена в «Психологии народов». С точки зрения Вундта, физиологическая психология является экспериментальной дисциплиной, но эксперимент не пригоден для исследования высших психических процессов — речи и мышления. Поэтому именно с этого «пункта» и начинается психология народов. В ней должны применяться иные методы, а именно анализ продуктов культуры: языка, мифов, обычаев, искусства.

Вундт отказался от неопределенного понятия «духа целого» и придал психологии народов несколько более реалистический вид, что позволило ему даже предложить программу эмпирических исследований для изучения языка, мифов и обычаев. Психология народов в его варианте закреплялась как описательная дисциплина, которая не претендует на открытие законов.

В России идеи психологии народов развивались в учении известного лингвиста А.А. Потебни. Несмотря на различия в подходах Лацаруса, Штейнталя, Вундта и Потебни, основная идея концепции является общей: психология сталкивается с феноменами, коренящимися не в индивидуальном сознании, а в сознании народа, и поэтому должен быть как минимум специальный раздел этой науки, который и будет заниматься названными проблемами, применяя особые, отличные от обычной психологии, методы. Несмотря на известные упрощения, эта концепция поставила принципиальный вопрос о том, что существует нечто кроме индивидуального сознания, характеризующее психологию группы, и индивидуальное сознание в определенной степени задается ею.

Психология масс представляет собой другую форму первых социально-психологических теорий, ибо она, по предложенному выше критерию, дает решение вопроса о взаимоотношении личности и общества с «индивидуалистических» позиций. Эта теория родилась во Франции во второй половине XIX в. Истоки ее были заложены в концепции подражания Г. Тарда. С точки зрения Тарда, социальное поведение не имеет другого объяснения, кроме как при помощи идеи подражания. Официальная же, интеллектуалистически

ориентированная академическая психология пытается объяснить его, пренебрегая аффективными элементами, и потому терпит неуспех. Идея же подражания учитывает иррациональные моменты в социальном поведении, поэтому и оказывается более продуктивной. Именно эти две идеи Тарда — роль иррациональных моментов в социальном поведении и роль подражания — были усвоены непосредственными создателями психологии масс. Это были итальянский юрист С. Сигеле (1868—1913) и французский социолог Г. Лебон (1841—1931). Сигеле в основном опирался на изучение уголовных дел, в которых его привлекала роль аффективных моментов. Лебон, будучи социологом, преимущественное внимание уделял проблеме противопоставления масс и элит общества. В 1895 г. появилась его основная работа «Психология народов и масс», в которой и изложена суть концепции.

В психологии масс ярко проявляется определенная социальная окраска. Конец XIX в., ознаменованный многочисленными массовыми выступлениями, заставлял официальную идеологию искать средства обоснования различных акций, направленных против этих массовых выступлений. Большое распространение получает утверждение о том, что конец XIX — начало XX в. — это «эра толпы», когда человек теряет свою индивидуальность, подчиняется импульсам, примитивным инстинктам, поэтому легко поддается различным иррациональным действиям. Психология масс оказалась в русле этих идей, что позволило Лебону выступить против революционного движения, интерпретируя и его как иррациональное движение масс.

Что же касается чисто теоретического значения психологии масс, то оно оказалось двойственным: с одной стороны, здесь был поставлен вопрос о взаимоотношении личности и общества, но, с другой стороны, решение его было никак не обосновано. Формально в данном случае признавался известный примат индивида над обществом, но само общество произвольно сводилось к толпе, и даже на этом «материале» выглядело весьма односторонне, поскольку сама «толпа», или «масса», была описана лишь в одной-единственной ситуации ее поведения, ситуации паники. Хотя серьезного значения для дальнейших судеб социальной психологии психология масс не имела, тем не менее проблематика, разработанная в рамках этой концепции, имеет большой интерес, в том числе и для настоящего времени.

Третьей концепцией, которая стоит в ряду первых самостоятельных социально-психологических построений, является теория инстинктов социального поведения английского психолога В. Макдугалла (1871—1938), переехавшего в 1920 г. в США и в дальнейшем работавшего там. Работа Макдугалла «Введение в социальную психологию» вышла в 1908 г., и этот год считается годом окончательного утверждения социальной психологии в самостоятельном существовании (в этом же году в США вышла книга социолога Э. Росса «Социальная психология», и, таким образом, достаточно символично, что и психолог и социолог в один и тот же год издали первый систематический курс по одной и той же дисциплине). Год этот, однако, лишь весьма условно может считаться началом новой эры в социальной психологии, поскольку еще в 1897 г. Дж. Болдуин опубликовал «Исследования по

социальной психологии», которые могли бы претендовать тоже на первое систематическое руководство.

4. Экспериментальный период в развитии социальной психологии, основные направления психологии

В целом в конце XIX – начале XX в. экспериментальная практика складывалась в рамках традиционной социальной психологии, развивавшейся вне марксистской традиции. Начало XX в. и особенно время, наступившее после первой мировой войны, считается началом превращения социальной психологии в экспериментальную науку. Официальной вехой послужила программа, предложенная в Европе В. Мёде и в США Ф. Олпортом, в которой были сформулированы требования превращения социальной психологии в экспериментальную дисциплину. Основное развитие в этом ее варианте социальная психология получает в США, где бурное становление капиталистических форм в экономике стимулировало практику прикладных исследований и заставило социальных психологов повернуться лицом к актуальной социально-политической тематике. Особое значение такая практика приобретала в условиях развернувшегося экономического кризиса. Беспомощность старой социальной психологии перед лицом новых задач стала очевидной. В теоретическом плане преодоление старой традиции приняло форму критики концепции Макдугалла, которая в наибольшей степени отражала слабости социальной психологии предшествующего периода.

В развитии психологии к этому времени четко обозначились три основных подхода: психоанализ, бихевиоризм и гештальт-теория, и социальная психология стала опираться на идеи, сформулированные в этих подходах. Особый упор был сделан на бихевиористский подход, что соответствовало идеалу построения строго экспериментальной дисциплины. С точки зрения объектов исследования главное внимание начинает уделяться малой группе. В определенной степени этому способствует увлечение экспериментальными методиками: применение их прежде всего возможно лишь при исследовании процессов, протекающих в малых группах. Сам по себе акцент на развитие экспериментальных методик означал несомненный прогресс в развитии социально-психологического знания. Однако в тех конкретных условиях, в которых эта тенденция развивалась в США, такое увлечение привело к одностороннему развитию социальной психологии: она не только утратила всякий интерес к теории, но вообще сама идея теоретической социальной психологии оказалась скомпрометированной.

С одной стороны, именно в рамках этого периода социальная психология набрала силу как научная дисциплина, были проведены многочисленные исследования в области малых групп, разработаны методики, которые позднее вошли во все учебники в качестве классических, был накоплен большой опыт в проведении прикладных исследований и т.д. С другой стороны, чрезмерное увлечение малыми группами превратило их в своеобразный «флюс» социальной психологии, так что проблематика, связанная с особенностями массовых процессов, их психологической стороны оказалась практически исключенной из анализа. Вместе с критикой примитивной формы анализа этих

явлений в первых социально-психологических концепциях были сняты и сами проблемы. Социальная психология дорого заплатила за эти противоречия. Весь пафос экспериментальной ориентации заключался в том, чтобы дать достоверное знание о реальных проблемах общества, а вместе с тем конкретное воплощение этой ориентации окончательно выхолостило какое бы то ни было социальное содержание из весьма искусно проводимых лабораторных исследований. Все это привело к тому, что начиная с 50-х гг. XX в. резко стали возрастать критические тенденции в социальной психологии. Одним из выражений кризисного состояния дисциплины (а констатации именно такого ее состояния в современной социально-психологической литературе более чем достаточно) явилось оживление интереса к теоретическому знанию.

Нельзя сказать, что в период 30-х годов, т.е. во время наибольшего бума экспериментальных исследований, теоретические исследования вообще исчезли. Они были непопулярны, малочисленны, но продолжали существовать. Сейчас интерес к ним явно возрастает. В основном они концентрируются вокруг четырех направлений: бихевиоризма, психоанализа, так называемых когнитивных теорий и интеракционизма. Из четырех названных направлений три представляют собой социально-психологические варианты основных течений психологической мысли, а четвертое направление – интеракционизм – представляет социологический источник. Бихевиоризм в социальной психологии использует сейчас те варианты этого общепсихологического течения, которые связаны с необихевиоризмом. Как известно, в нем выделяются два направления, отождествляемые с именами К. Халла (введение идеи промежуточных переменных) и Б. Скиннера (сохранение наиболее ортодоксальных форм классического бихевиоризма). В рамках подхода Халла в социальной психологии разработан ряд теорий, прежде всего теория фрустрации – агрессии Н. Миллера и Д. Долларда. Кроме того, в рамках этого же подхода разрабатываются многочисленные модели диадического взаимодействия, например, в работах Дж. Тибо и Г. Келли. Характерным для работ этого рода является использование, в частности, аппарата математической теории игр. Особняком стоят в социально-психологическом необихевиоризме идеи так называемого социального обмена, развиваемые в работах Д. Хоманса. Весь арсенал бихевиористских идей присутствует во всех названных теориях, причем центральной идеей является идея подкрепления (в вариантах классического или оперантного обусловливания).

Необихевиоризм и в социальной психологии претендует на создание стандарта подлинно научного исследования, с хорошо развитым лабораторным экспериментом, техникой измерения. Основной методологический упрек, который обычно делается бихевиоризму и который состоит в том, что большинство работ выполнено на животных, социальные психологи этого направления пытаются преодолеть. Однако сама стратегия исследования несет на себе черты принципиальной позиции бихевиоризма (в частности, почти исключается анализ групповых процессов, а сами группы в лучшем случае рассматриваются как диады). Поэтому именно в рамках этого течения меньше всего улавливается «социальный контекст», и социальная психология

имеет наименее «социальный» вид. Психоанализ не получил столь широкого распространения в социальной психологии, как бихевиоризм. Однако и здесь есть ряд попыток построения социально-психологических теорий. Обычно в этих случаях называют неопрейдизм и, в частности, работы Э. Фромма и Дж. Салливана.

Вместе с тем существует и другой ряд теорий, более непосредственно включающих в орбиту социальной психологии идеи классического фрейдизма. Примерами таких теорий являются все теории групповых процессов: теории Л. Байона, В. Бенниса и Г. Шепарда, Л. Шутца. В отличие от бихевиоризма здесь предпринимается попытка уйти от только диадического взаимодействия и рассмотреть ряд процессов в более многочисленной группе. Именно в рамках этого течения зародилась практика создания так называемых Т-групп (т.е. групп тренинга), где используются социально-психологические механизмы воздействия людей друг на друга. В целом же названные теории нельзя считать системно реализующими основные идеи психоанализа: скорее всего они представляют собой так называемый рассеянный психоанализ, т.е. содержат вкрапление его отдельных положений в исследовательскую практику. Ярким примером этого является работа под руководством Т. Адорно «Авторитарная личность», где использована идея фрейдизма о фатальной предопределенности личности взрослого опытом детства для выявления психологических предпосылок появления фашизма. Психоанализ дал толчок и сравнительно новому психологическому течению гуманистической психологии (А. Маслоу, К. Роджерс), которая в значительной степени опирается на теорию и практику групп тренинга и строит на этой основе свою, достаточно разветвленную проблематику. В настоящее время гуманистическая психология претендует на одно из ведущих мест по своей популярности. Когнитивизм ведет свое начало от гештальтпсихологии и теории поля К. Левина. Исходным принципом здесь является рассмотрение социального поведения с точки зрения познавательных, когнитивных процессов индивида. Бурное развитие когнитивистской ориентации в социальной психологии связано с общим ростом «когнитивных» идей в психологии, в частности со становлением особой отрасли психологического знания, так называемой «когнитивной психологии». Особое место в когнитивистской социальной психологии имеют так называемые теории когнитивного соответствия, исходящие из положения о том, что главным мотивирующим фактором поведения индивида является потребность в установлении соответствия, сбалансированности его когнитивной структуры. К этим теориям относятся: теория сбалансированных структур Ф. Хайдера, теория коммуникативных актов Т. Ньюкома, теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера и теория конгруэнтности Ч. Осгуда и П. Танненбаума. Кроме того, в общем ключе когнитивизма работают такие известные американские исследователи, как Д. Креч, Р. Крачфилд и С. Аш. Во всех этих теориях сделана попытка объяснить социальное поведение личности.

Однако специфика основной объяснительной модели – идея о том, что все поступки и действия совершаются ради построения связанной, непроти-

воречивой картины мира в сознании человека, – делает эту модель крайне уязвимой. Абстрактное «соответствие», достичь которого стремится индивид, никак не связано с противоречиями реального мира. Вместе с тем когнитивистская ориентация в настоящее время получает все более широкое распространение. Это объясняется тем, что в отличие от бихевиористски ориентированной социальной психологии она подчеркивает с особой силой роль и значение «менталистских» образований в объяснении социального поведения человека. Эта позиция не проводится достаточно последовательно, поэтому сам когнитивистский подход попадает в сложный круг противоречий, поскольку подлинно человеческие проблемы как проблемы общественного активно действующего человека здесь не поставлены. Однако внимание к проблемам рационального поведения человека, роли знания для объяснения окружающего мира делают когнитивистскую ориентацию также чрезвычайно популярной и богатой на исследования фундаментальных проблем социальной психологии. Интеракционизм как единственная социологическая по происхождению теоретическая ориентация имеет своим источником теорию символического интеракционизма Г. Мида.

В интеракционизме в большей мере, чем в других теоретических ориентациях, сделана попытка установить именно социальные детерминанты человеческого поведения. Для этого вводится в качестве ключевого понятие «взаимодействие» (откуда и название ориентации), в ходе которого и осуществляется формирование личности. Однако констатацией «взаимодействия» и ограничивается анализ социальных детерминант поведения. Широкий спектр подлинно социальных причин оказывается исключенным из анализа: индивид и здесь по существу не включен в систему общественных отношений, в социальную структуру общества. Поэтому большая «социологичность» интеракционистской ориентации оказывается в значительной степени внешней, коренные методологические проблемы включения «социального контекста» в исследования остаются нерешенными и здесь. Хотя выделенные здесь четыре основные теоретические ориентации и имеют различные источники, границы между ними не являются слишком жесткими. Сегодня особенно характерным для американской социальной психологии является теоретический эклектизм, который особенно очевиден в практике экспериментальных исследований, когда зачастую в одном и том же исследовании переплетаются различные теоретические ориентации. И это обстоятельство, а также тот факт, что многие экспериментальные работы по-прежнему полностью игнорируют теорию, свидетельствуют лишним раз о явлениях глубокого кризиса, который переживает социальная психология. Важной чертой современного развития социальной психологии на Западе является развитие критических тенденций по отношению к тому «образу» социальной психологии, который сложился на американской почве со свойственной американской общественной мысли ориентацией на философию позитивизма. Эти критические тенденции развиваются как среди ряда американских и канадских исследователей, так и особенно среди их коллег в странах Западной Европы. Особое значение при этом приобретают усилия европейских социальных психологов,

объединенных в Европейскую ассоциацию экспериментальной социальной психологии (ЕАЭСП). Именно для этого научного сообщества характерна идея необходимости большей ориентации социальной психологии на реальные социальные проблемы и тем самым обеспечение «социального контекста» исследований. Ключевые идеи разработаны в трудах таких видных европейских социальных психологов, как А. Тэшфел (Великобритания) и С. Московией (Франция) и др. А. Тэшфел видит выход из кризиса для социальной психологии на путях введения в ее проблематику психологии межгрупповых отношений. Ее основой является разработанная Тэшфелом теория социальной идентичности, в рамках которой и рассматривается вопрос о социальной обусловленности осознания человеком себя и своего поведения в социальном мире. С. Московией является главой французской школы социальной психологии, автором теории «социальных представлений». Как общий анализ состояния социальной психологии (в частности, американской), принятый Московией, так и разработка теории «социальных представлений» служат все той же, настойчиво проводимой идее: социальная психология может достичь успеха только на путях ее большей «социологизации», т.е. отступления от канонов индивидуальной психологии и усиления меры и степени ее «социальности» – вплетения в ткань реальных проблем общества. Вопросы социальной психологии задает общество, социальная психология лишь отвечает на них, – таково credo Московией и всей европейской школы социальной психологии. Такая постановка проблемы представляется особенно близкой позициям этой науки в нашей стране.

5.Общая характеристика современных социально-психологических теорий

Ряд социально-психологических проблем действительно «монополизирован» данным направлением, однако вряд ли можно говорить сегодня о его господствующем влиянии. Интересны в этом отношении сведения, полученные в 1963 г. американским психологом У. Ламбертом на основе анализа социально-психологических публикаций. Можно также привести следующее мнение зарубежных авторов о степени влияния необихевиоризма на современную социальную психологию. «Среди социальных психологов, — пишут С. Бергер и У. Ламберт, — эта теория и установленная ею традиция не получили широкого одобрения, сопровождавшего более когнитивно ориентированные теории с менее строгими и не столь хорошо установленными традициями». Тем не менее, отмечается далее, неверно в настоящее время связывать образ данной ориентации лишь с исследованием поведения крыс. Существует довольно много попыток ее приложения к изучению социально-психологических явлений.

Задача это именно анализ теорий, выросших из приложений традиционной психологической ориентации к социально-психологическим явлениям. В самом общем плане необихевиоризм в социальной психологии представляет собой экстраполяцию принципов, разработанных в традиционном бихевиоризме и необихевиоризме, на новый круг объектов — объекты социально-психологического знания. Не рассматривая здесь бихевиоризм во всех его

аспектах, коснемся лишь отдельных его положений и характеристик, релевантных именно анализу социально-психологических явлений. Отмеченное большое влияние, оказанное и оказываемое на западную социальную психологию неопозитивистской философской традицией, особенно ярко проявляется на примере необихевиоризма. Рассматривая необихевиористскую ориентацию, следует с самого начала подчеркнуть, что именно необихевиоризм наиболее полно, эксплицитно или имплицитно реализует в социальной психологии методологические принципы философии неопозитивизма. Неопозитивистский методологический комплекс, на который объективно ориентирован необихевиоризм, включает следующие основные принципы: абсолютизацию стандарта научного исследования, сложившегося в естественных науках, — в этом смысле все науки должны развиваться по образу и подобию естественных наук; верификацию (или фальсификацию) и операционализм; натурализм, т.е. игнорирование специфики поведения человека; негативное отношение к теории и абсолютизацию эмпирического описания, основанного на фиксации непосредственно наблюдаемого; отказ от ценностного подхода, стремление элиминировать ценностные установки по отношению к изучаемым объектам как препятствующие достижению истины и вообще научности; принципиальный разрыв связей с философией. Социально-психологическая реализация этих общих гносеологических положений может быть естественно прослежена лишь при изложении конкретных вопросов. Сейчас важно только отметить, что авторы, представляющие необихевиористскую ориентацию в социальной психологии, различаются между собой, в частности с точки зрения жесткости следования вышеуказанным методологическим принципам. Известно, что еще в 30-е годы произошло своего рода размежевание в психологической школе бихевиоризма. Наряду с ортодоксальной линией развития выделилась линия развития «смягченного» бихевиоризма, или необихевиоризма, связанная в первую очередь с именами Э. Толмена, К. Халла и отмеченная усложнением традиционной бихевиористской схемы S—R за счет введения промежуточных переменных, так называемых медиаторов. В нашу задачу не входит анализ взглядов этих авторов, возглавивших направление необихевиоризма, — такая работа достаточно обстоятельно выполнена в отечественной литературе. Необходимо только отметить, что в гносеологическом плане изменения 30-х годов были связаны именно с различного рода и масштаба отступлениями от жестких принципов неопозитивизма, от слишком прямолинейного следования им. Наметившийся тогда водораздел между ортодоксальным бихевиоризмом и его реформированным крылом сохраняется в своеобразном виде вплоть до настоящего времени. И в области социальной психологии мы сталкиваемся с этими двумя тенденциями: радикальная линия наиболее четко представлена оперантным подходом Скиннера и его последователей, так называемая медиаторная линия развития представлена в социальной психологии наиболее широко и связана с такими авторами, как Н. Миллер, Д. Доллард, А. Бандура, Р. Уолтере и др.

Как известно, психологические принципы, лежащие в основе необихевиористского подхода, являются современной разновидностью психологиче-

ского ассоцианизма. Кроме того, для этой позиции характерно активное включение принципа психологического гедонизма, согласно которому стремление к удовольствию, к избежанию боли (в широком смысле) рассматривается в качестве основной мотивационной силы, основного фактора, детерминирующего поведение. Что касается методического обеспечения данного направления, то его представители работают по преимуществу в рамках лабораторного эксперимента, причем культура эксперимента является традиционно развитой и высокой. Однако наметилась и тенденция сочетать лабораторный эксперимент с полевым исследованием. Она связана, в частности, с работами А. Бандуры. С его же именем в рамках данной ориентации ассоциируется переключение внимания на эксперименты, испытуемыми в которых выступают люди, а не животные, что всегда было характерно для представителей бихевиоризма.

Основной проблемой бихевиористской ориентации традиционно является научение (learning). Именно через научение приобретает весь репертуар наблюдаемого поведения, за пределы которого исследователи обычно не выходят. В рамках бихевиоризма предложено общее описание хода научения и сформулирован ряд законов, принципов, относящихся к переменным ситуации научения. Пытаясь ответить на вопрос о том, как происходит научение, авторы фокусируют внимание на условиях окружения (среды) — стимулах, которые «ответственны» за приобретение, модификацию, ослабление определенных поведенческих образцов. Научение представляют как установление или изменение ассоциации между реакциями обучающегося и стимулами, которые побуждают или подкрепляют его.

Обычно проводится разграничение между двумя типами научения — научением типа S и научением типа R — соответственно двум вычлененным схемам научающего эксперимента. Схема так называемого классического обусловливания заимствована бихевиористами у И. П. Павлова. В этом случае экспериментатор воздействует на организм условным раздражителем (например, звонком) и подкрепляет его безусловным (например, подачей пищи), т.е. безусловный стимул используется для вызывания безусловной реакции в присутствии поначалу нейтрального стимула. После ряда повторений реакция ассоциируется с этим новым стимулом. Продуктом научения по такой схеме оказывается респондентное поведение — поведение, отвечающее на определенный стимул. Подача подкрепления здесь связана со стимулом, отсюда и обозначение данного научения как «научение типа 5».

Схема так называемого оперантного, или инструментального, обусловливания разработана Скиннером. Суть научения по данной схеме состоит в том, что вместо предложения стимула, вызывающего определенную реакцию, экспериментатор, наблюдая за организмом, ждет случайного появления реакции в интересующем его направлении. Ее проявление сразу же подкрепляется. Продуктом научения по данной схеме оказывается оперантное поведение, или оперант. Скиннер так определяет разницу между респондентным и оперантным видами поведения: респондентное поведение вызвано стимулом, «предшествующим ему. Оперант — это поведение, вызванное стимулом,

следующим за ним». В данном случае подкрепляется уже не стимул, а реакция организма, именно она вызывает подкрепляющий стимул. Отсюда обозначение такого научения, как «научение типа *i*?». Схема оперантного обусловливания занимает ведущее место в исследованиях необихевиористов в области социальной психологии. Общность и различия между представителями современного бихевиоризма наиболее полно проявляются в категориальном аппарате. Существует единый набор используемых категорий, объединяющий сторонников данной ориентации. В то же время именно в их интерпретации наиболее рельефно выступают различия между отдельными авторами. В первую очередь это различия между сторонниками скиннеровского подхода и представителями умеренного крыла, которые находят свое проявление и в области социально-психологических исследований. Понятия «стимул», «реакция» являются базовыми для данного направления в целом. Сторонники скиннеровского подхода определяют стимул как физическое, или материальное, событие, которое должно быть наблюдаемым и манипулируемым.

Когнитивистская ориентация (Ф. Кийдер, Л. Фейингер, Ч. Осгуд, П. Танненбаум, Д. Абельсон, М. Розенберг, Д. Креч, Г. Крачфилд)

Термин «конгруэнтность», введенный Ч. Осгудом и П. Танненбаумом, является синонимом термина «баланс» Хайдера или «консонанс» Фестингера. Пожалуй, наиболее точным русским переводом слова было бы «совпадение», но сложилась традиция употреблять термин без перевода. Впервые концепция конгруэнтности была изложена в 1955 г., причем создана и разработана она была независимо от Хайдера и Фестингера. Главное отличие теории Осгуда и Танненбаума от других теорий соответствия заключается в том, что делается попытка предсказать изменение отношения (или аттитюда), которое произойдет у личности под влиянием стремления установить соответствие внутри ее когнитивной структуры, не к одному, а одновременно к двум объектам, если речь идет о триаде. Чаще всего областью практического применения теории является область массовых коммуникаций, поэтому все примеры приводятся обычно из этой сферы. Даны, как всегда в таких примерах: Р- реципиент, К- коммуникатор, О- информация о каком-либо объекте, предоставляемая коммуникатором реципиенту. Если реципиент позитивно оценивает коммуникатора, который вдруг дает позитивную оценку какому-то явлению, которое сам реципиент оценивает негативно, то в когнитивной структуре этого реципиента возникает ситуация неконгруэнтности; два рода оценок - моя собственная и позитивно мною воспринимаемого коммуникатора - не совпадают. Согласно Осгуду и Танненбауму, в отличие, например, от Хайдера, выход из этой ситуации - одновременное изменение отношения реципиента и к коммуникатору, и к объекту. По терминологии Осгуда и Танненбаума, хайдеровским «позитивным отношениям» здесь соответствуют «ассоциативные утверждения», а «негативным отношениям» - «диссоциативные утверждения». Эти термины вводятся потому, что методика, которая применяется Осгудом для установления направления изменения отношения, связана именно с измерением этих двух типов утверждений. Это хорошо из-

вестная методика семантического дифференциала, примененная Осгудом (1942 г.) при изучении синестезии, социальных стереотипов (1946 г.) и проверенная позднее в эксперименте Танненбаумом применительно к теории конгруэнтности. Создавая методику семантического дифференциала, Осгуд работал в специфической области психологии - в области исследования значений или, более точно, в его терминологии, в области «прагматических значений». Любопытно отметить, что, хотя проблематика, которая интересовала Осгуда уже в то время, была довольно традиционной проблематикой когнитивизма, сам подход его во многих случаях несет явную печать бихевиоризма. Разрабатываемая Осгудом техника измерения значений прямо связывается самим автором с теориями научения, в частности само значение понимается как важнейшая переменная поведения. Вместе с тем сам же автор апеллирует и к «менталистской» точке зрения на значение, а в дальнейшем приходит к построению теории, прочно вписывающейся в чисто когнитивистскую традицию. Этот факт является еще одной иллюстрацией размывания границ между теоретическими подходами, которое происходит в реальной исследовательской практике. Осгуд опирался на тот факт повседневной жизни, что человек постоянно сталкивается с такой ситуацией, что стимул как некоторый знак и стимул как некоторый объект никогда не совпадают. Поэтому перед человеком всегда встает проблема, при каких условиях стимул-знак вызывает те же самые реакции, что и стимул-объект. Осгуд предположил, что реакции на знак «предположительно зависят от предшествующего ассоциирования знака с означаемым». Было важно разработать методику, которая была бы пригодна для выявления отношения испытуемого к объекту на основании его отношения к знаку. Методика семантического дифференциала обеспечивала количественное и качественное индексирование значений при помощи особых шкал. Было высказано предположение, что если индивид воспринимает знак «опасность», у него возникают такие же формы эмоциональных реакций, как и реакции, вызываемые объектом, представляющим опасность. Методика предназначалась для исследования субъективного значения понятий. Испытуемому предъявляются в виде биполярных прилагательных-антонимов наборы альтернативных вербальных ответов, которые представляют собой концы континуума, разделенного на семь ступеней. Далее употребление методики известно: испытуемый отмечает позицию на шкале, которая наиболее полно соответствует направлению и интенсивности его суждений. При этом важно заметить, что методика позволяет фиксировать и направление, и интенсивность отношения. При помощи факторного анализа из 12 пар прилагательных были выделены три группы факторов: оценки (хороший-плохой), активности (активный-пассивный), силы (сильный-слабый). Легко видеть, что семантический дифференциал имеет дело не с денотативными значениями, а с коннотациями, или, как говорит Осгуд, «с эмотивными», «метафорическими» значениями. Хорошо известно, что методика семантического дифференциала удобна в том смысле, что помогает прямым замером измерить отношение испытуемого к социальным объектам. В отличие от традиционных методик шкалирования здесь от испытуемого не

требуется выразить свое отношение к объекту через согласие или несогласие с предлагаемыми суждениями. Он производит эту оценку сам, при помощи биполярных определений. В практике американских исследований семантический дифференциал применялся многократно, например, в экспериментах при оценке политических ораторов и др. Важнейшим условием корректного применения методики является правильный подбор биполярных оценочных пар, для чего Осгудом разработана специальная теория «семантического пространства значений» (которое и образуется набором семантических шкал, состоящих из пар прилагательных).

Теория включает в себя следующие основные идеи: а) возможность определить место каждого значения в некотором семантическом пространстве: собственно, «семантическая дифференциация» и есть последовательное сведение понятия к точке в многомерном семантическом пространстве; б) возможность вычисления расстояний между значениями (различие в значении двух понятий и есть функция различий их соответствующих положений в одном и том же пространстве); в) возможность зафиксировать сдвиг значений слов при вхождении их в словосочетания. Именно эти принципы теории позволяют использовать методику семантического дифференциала в контексте теории конгруэнтности.

Обосновывая возможность перехода от идеи семантического пространства к измерению отношений, Осгуд писал: «Точка в пространстве, служащая нам операциональным определением значения, имеет два основных свойства - направление от начальной точки и расстояние от начальной точки. Мы можем рассматривать эти свойства как качество и интенсивность значения соответственно». И хотя, по мнению автора, принцип конгруэнтности не зависит непосредственно от семантического дифференциала как вида измерительного инструмента, последний все же может быть применен и при исследовании конгруэнтности, поскольку «до той степени, до которой семантический дифференциал служит мерой познавательных событий, он является «естественным» средством проверки принципа».

Неофрейдистская концепция (Г. Салливан, К. Хорни, Э. Фромм, А. Кардинер, Ф. Александер и др.).

Неофрейдизм - направление в психологии, психиатрии, социологии и философии, получившее распространение преимущественно в США. Основными представителями неофрейдизма являются Г. Салливан, К. Хорни и Э. Фромм. К неофрейдистам нередко также относят А. Кардинера, Ф. Александера и некоторых других представителей психоанализа. В то же время всех их объединяет приверженность определенным идеям и установкам фрейдизма (прежде всего психологизм в подходе к общественным явлениям), а также стремление переосмыслить учение Фрейда в направлении его большей социологизации.

В этом отношении почва для неофрейдизма была подготовлена первыми "раскольниками" внутри психоанализа - А. Адлером, О. Ранком, В. Райхом, К. Юнгом. Все они, за исключением В. Райха, отвергли фрейдовский биологизм, сексуальный детерминизм и инстинктивизм, придавали меньшее

значение бессознательному.

Значительное влияние на формирование неотрейдизма оказали этнопсихологические изыскания этнографов Р. Бенедикт, К. Дюбуа, Б. Малиновского, Р. Линтона, М. Мид, Э. Сапира, И. Халлоуэла.

Однако неотрейдисты остались приверженными идее бессознательной эмоциональной мотивации человеческой деятельности. Сохранив ядро психоаналитического метода, неотрейдисты подвергают его переинтерпретации с позиций "культурного" подхода. Всякая психопатология относительна и специфична для данной культуры.

Идеи Фрейда получили широкое развитие в трудах его последователей. Так, один из его ближайших учеников Альфред Адлер (1870-1937) перенес акцент с сексуально-бессознательного на бессознательное стремление к власти как основное побуждение людей, проявляющееся в их поведении в рамках семьи, межличностных отношений и взаимоотношений социальных групп.

А. Адлер подверг критике учение Фрейда, преувеличивающего биологическую и эротическую детерминацию человека. По Адлеру человек - не только биологическое, но и социальное существо, жизнедеятельность которого связана с сознательными интересами, поэтому "бессознательное не противоречит сознанию", как это имеет место у Фрейда. Таким образом, Адлер в определенной степени уже - социологизирует бессознательное и пытается снять противоречие между бессознательным и сознанием в рассмотрении человека.

Другой его ученик и близкий сподвижник Карл Густав Юнг (1875-1961) развивал учение о коллективном бессознательном, определяющем поведение социальных групп. Это учение основывалось на многих положениях теории массовой психологии, изложенных, в частности, в работах З. Фрейда.

Представители психокультурного фрейдизма Карен Хорни (1885-1952), Эрих Фромм (1900-1980) и др., признавая определенную роль подсознательного, в том числе сексуальных инстинктов, в поведении людей, обосновывают роль в этом социальных факторов, в том числе социальных связей и отношений между людьми, материальной и духовной культуры. По их мнению, социокультурные условия жизни людей в немалой степени обуславливают мотивы и содержание их деятельности и поведения.

Американский неотрейдист, социальный психолог и социолог Э. Фромм выступил против биологизации и эротизации бессознательного и подверг критике теорию. Одним из наиболее важных факторов развития человека, по Фромму, является противоречие, вытекающее из двойственной природы человека, который является частью природы и подчинен ее законам, но одновременно это и субъект, наделенный разумом, существо социальное. Это противоречие он называет "экзистенциальной дихотомией". Она связана с тем, что ввиду отсутствия сильных инстинктов, которые помогают в жизни животным, человек должен принимать решения, руководствуясь своим сознанием. Но получается так, что результаты при этом не всегда оказываются продуктивными, что порождает тревогу и беспокойство. Поэтому "цена, ко-

торуую человек платит за сознание", - это неуверенность его.

Основоположники психоаналитической философии Фрейд и Юнг ставили перед собой задачу прояснить индивидуальные поступки человека. Их последователи неофрейдисты А. Адлер (1870-1937), К. Хорни (1885-1952), Э. Фромм (1900-1980) на основе базовых идей этой философии стремились объяснить социальное устройство жизни людей. Так, если Фрейд в объяснении мотивов поведения личности сосредотачивал свое внимание на выявлении причины действия человека, то А. Адлер считал, что для этого необходимо знать конечную цель его устремлений, "бессознательный жизненный план", при помощи которого он старается преодолеть напряжение жизни и свою неуверенность. Согласно учения Адлера, индивид из-за дефектов в развитии своих телесных органов (несовершенства человеческой природы) испытывает чувство неполноценности или малоценности. Стремясь преодолеть это чувство и самоутвердиться среди других, он актуализирует свои творческие потенции. Эту актуализацию Адлер, используя понятийный аппарат психоанализа, называет компенсацией или сверхкомпенсацией.

Сверхкомпенсация - это особая социальная форма реакции на чувство неполноценности. На ее основе вырастают крупные личности, "великие люди", отличающиеся исключительными способностями. Так, замечательная карьера Наполеона Бонапарта на основе этой теории объясняется попыткой человека за счет своих успехов компенсировать физический недостаток - низкий рост.

Интеракционистская ориентация: символический интеракционизм, ролевые теории личности.

В социальную психологию интеракционизм пришёл из социологии, а не из психологии, подобно многим другим концепциям. Под **интеракцией** тут понимается социальное взаимодействие, то есть взаимодействие людей в общении, в группе, в обществе.

Представителей интеракционистской ориентации интересует сам процесс социального взаимодействия, анализ которого необходим для понимания социального поведения отдельного человека, какими средствами осуществляется и регулируется процесс социальной интеракции. Интерес к проблеме коммуникации при помощи символов, языка, к интерпретации ситуации, к проблемам структуры личности, ролевого поведения и референтной группы как источнику норм социального взаимодействия и социальных установок.

Концепция личности в гуманистической психологии (К. Роджерс, Г. Оспорт, А. Маслоу)

Гуманистическая психология и гуманистические теории личности сформировались в середине XX века, рассматривает человека как изначально хорошего, имеющего врожденные потенциальные духовные потребности и качества (потребности к саморазвитию, самосовершенствованию, к познанию мира, к пониманию смысла своей жизни, добру, гармонии и пр.), но эти потребности могут быть временно заблокированы неблагоприятными условиями жизни и не проявляться в реальном поведении человека.

А. Маслоу, один из ведущих психологов США в области исследования мотивации, разработал иерархию потребностей. Она состоит из следующих ступеней: ступень 1 - физиологические потребности - это низшие, управляемые органами тела потребности, такие, как дыхание, пищевая, сексуальная, потребность в самозащите. Ступень 2 - потребность в надежности - стремление к материальной надежности, здоровью, обеспечению в старости и т. п. Ступень 3 - социальные потребности в общении, ласке, понимании людьми. Ступень 4 - потребность в уважении, осознании собственного достоинства - здесь идет речь об уважении, престиже, социальном успехе. Вряд ли эти потребности удовлетворяются отдельным лицом, для этого требуются группы. Ступень 5 - потребность в развитии личности, в осуществлении самого себя, в самореализации, самоактуализации, в осмыслении своего назначения в мире.

Таким образом, возможность к удовлетворению высших потребностей является большим стимулом активности, чем удовлетворение низших. Маслоу отмечает, что нехватка благ, блокада базовых и физиологических потребностей в еде, отдыхе, безопасности приводит к тому, что эти потребности могут стать для обычного человека ведущими ("Человек может жить хлебом единым, когда не хватает хлеба"). Но если базовые, первичные потребности удовлетворены, то у человека могут проявляться высшие потребности, метамотивация (потребности к развитию, к пониманию своей жизни, к поиску смысла своей жизни). Для многих людей присущи так называемые "невроты существования", когда человек не понимает, зачем живет, и страдает от этого.

Если человек стремится понять смысл своей жизни, максимально полно реализовать себя, свои способности, он постепенно переходит на высшую ступень личностного саморазвития.

Согласно гуманистической теории личности Роджерса, каждый организм наделен стремлением заботиться о своей жизни с целью сохранять ее и улучшать. Ядро характера человека составляют положительные, здоровые, конструктивные импульсы, которые начинают действовать с самого рождения. У человека на основе разнообразного жизненного опыта общения с другими людьми и поведения людей в отношении к нему формируется система представлений о себе - "реальное Я". То, каким человеку хотелось бы стать в результате реализации своих возможностей, образует "Идеальное Я". К этому "Идеальному Я" и стремится приблизиться "Я реальное". Поскольку у человека есть потребность в самоуважении и он хочет получить положительное отношение к себе людей, то человек порой скрывает свои истинные мысли и чувства, желания, внешне демонстрируя вместо этого те, что получают одобрение окружающих. В результате человек все меньше остается самим собой, возникает внутренний разлад между желаниями и внешним поведением человека, какая-то часть личности подавляется, прячется, что вызывает внутреннюю напряженность, невротичность и дальнейшее отдаление от "Идеального Я". Личность уравновешена тем больше, чем больше согласия или конгруэнтности между "реальным Я" и его чувствами, мыслями, поведе-

нием, что позволяет ему приблизиться к своему "Идеальному Я", а именно в этом суть актуализации. Стремление к саморазвитию, к самоактуализации, к пониманию и реализации смысла жизни является высшей духовной потребностью, потенциально присущей каждому человеку, но часто не реализованной в действительной жизни человека. Максимальный личностный рост человека происходит тогда, когда он встречается от другого человека искреннее сопереживание, когда его принимают таким, какой он есть, когда ему не надо притворяться и лгать.

Роджерс считал, что единственный способ не мешать тенденции актуализации и развития личности человека - это дать ему безусловное позитивное внимание, т. е. человека любят и принимают без критики и оговорок. Безусловное позитивное внимание не означает, что значимые другие должны прощать или одобрять все, что ребенок делает или говорит, особенно его опасные, ошибочные или антисоциальные действия. Роджерс полагал, что наилучшей родительской стратегией в отношении ребенка, который ведет себя нежелательным образом, будет сказать ему: "Мы тебя очень любим, но то, что ты делаешь, огорчает нас и поэтому лучше бы ты этого не делал". Ребенка всегда следует любить и уважать, но не следует терпеть его плохое поведение. Безусловное позитивное внимание и принятие ребенка со стороны других лиц обуславливает и позитивное отношение человека к самому себе, искренность его поведения и чувств, раскрывает его естественную тенденцию самоактуализации, присущую каждому человеку.

Гуманистическая психология способствовала распространению методов воспитания детей, основанных на уважении к уникальности каждого ребенка, на позитивном теплом принятии каждого ребенка таким, какой он есть.

Обычно поведение человека согласуется с его Я-концепцией, поэтому переживания, находящиеся в соответствии с Я-концепцией человека, могут осознаваться и точно восприниматься. Если человек осознает или ощущает на подсознательном уровне, что переживание не согласуется с Я концепцией, возникает угроза, за которой следует защитная реакция, главная цель которой - сохранить целостность Я-структуры.

Тема 3. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)

- 1. Специфика коммуникативного процесса между людьми.**
- 2. Модель коммуникативного процесса.**
- 3. Вербальная и невербальная коммуникация. Коммуникативные средства общения.**
- 4. Пространственно-временная организация общения.**
- 5. Экспрессивный репертуар человека.**

1. Специфика коммуникативного процесса между людьми

Коммуникация - сообщение, передача информации посредством языка, речи или иных знаковых систем в процессе межличностного взаимодействия. В этом процессе информация не только передается, но и формируется,

уточняется, развивается.

Рассмотрим основные черты, определяющие специфику коммуникации между людьми (Андреева Г.М.). Во-первых, в процессе общения люди не только обмениваются объективным содержанием, но и вырабатывают общий смысл, т.е. общее видение ситуации. Это возможно лишь при условии, что информация не только принята, но и понята, осмыслена. Данное обстоятельство предполагает необходимость учета своего собеседника как личности, знания его взглядов, установок. В этом плане коммуникативный процесс представляет собой единство деятельности, общения и познания.

Во-вторых, обмен информацией обязательно предполагает воздействие на поведение партнера. Коммуникативное влияние, которое здесь возникает, есть не что иное, как психологическое воздействие одного коммуниканта на другого с целью изменения его поведения. Эффективность коммуникации измеряется именно тем, насколько удалось это воздействие. Это означает, что при обмене информацией происходит изменение самого типа отношений, который сложился между участниками коммуникации. Ничего похожего не происходит в «чисто» информационных процессах.

В-третьих, коммуникативное влияние как результат обмена информацией возможно лишь тогда, когда человек, направляющий информацию (коммуникатор), и человек, принимающий ее (реципиент), обладают единой или сходной системой кодификации и декодификации. На быденном языке это правило выражается в словах: «все должны говорить на одном языке». Только принятие единой системы значений обеспечивает возможность партнеров понимать друг друга. **Понимание** – способность постичь смысл и значение чего-либо и достигнутый благодаря этому результат.

В-четвертых, в условиях человеческой коммуникации могут возникать совершенно специфические коммуникативные барьеры. **Коммуникативный барьер** – это психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению. Они в основном носят социальный или психологический характер. Выделяются следующие виды барьеров:

- **Барьер смысловой** (от фр. *barriere*- преграда) - взаимонепонимание между людьми, вызванное тем, что одно и то же явление имеет для них различный личностный смысл.

- **Барьер эмоциональный** - интенсивные эмоциональные переживания, чаще негативного плана (стыд, чувство вины, страха, тревоги, низкая самооценка и др.), мешающие реализации личностной потенции человека в ходе общения.

- **Барьер отношения** – взаимонепонимание вследствие негативных чувств собеседников друг к другу как к личности или как представителям определенных социальных групп.

- **Барьер речи** - возникает вследствие допущенных речевых ошибок (неправильный выбор слов, ошибки в построении сообщения, дефекты речи, неверная оценка способности партнера понять передаваемую ему информацию, слабая аргументация и т.п.).

Барьер когнитивный – возникает из-за разного уровня знаний (информированности) собеседников о предмете общения, различного уровня образован-

ности и социального опыта.

В данных случаях причиной барьеров выступают в основном индивидуальные психологические особенности (свойства, состояния) общающихся или сложившиеся между ними особого рода психологические отношения (неприязнь по отношению друг к другу, недоверие и т.п.). В этом случае особенно четко выступает та связь, которая существует между общением и отношением. Конкретными причинами плохой коммуникации в этих случаях могут быть:

- а) стереотипы – упрощенные мнения относительно отдельных лиц (собеседников) или ситуации в целом, в результате чего отсутствует объективный анализ и понимание людей, ситуаций, проблем;
- б) «предвзятые представления» - склонность отвергать все, что противоречит собственным взглядам, что ново, необычно («мы верим тому, чему хотим верить»). Мы редко осознаем, что толкование событий другим человеком столь же законно, как и наше собственное;
- в) плохие отношения между людьми, поскольку если отношение человека враждебное, то трудно его убедить в справедливости вашего взгляда;
- г) отсутствие внимания и интереса собеседника (интерес возникает только тогда, когда человек осознает значение информации для себя);
- д) пренебрежение фактами, т. е. привычка делать выводы - заключения при отсутствии достаточного количества фактов;
- е) физические состояния общающихся, возникающие вследствие значительного перенапряжения, вызванного длительным ожиданием или же неумением регулировать свое эмоционально-волевое состояние;
- ж) состояния пассивности партнеров по общению, возникающие в результате нежелания общаться;
- з) неверный выбор стратегии и тактики общения (стратегия и тактика общения не соответствуют ситуации, личности собеседника).

Возникновение барьера понимания может быть вызвано из-за погрешностей в самом канале передачи информации – это так называемое фонетическое непонимание. Барьер фонетического непонимания порождает такой фактор, как невыразительная быстрая речь, речь-скороговорка и речь с большим количеством звуков-паразитов (такая речь связывается с термином «шум»).

Причиной барьеров могут являться ошибки в построении речи: неправильный выбор слов, сложность сообщения, слабая убедительность, нелогичность и т. п. Это происходит в основном из-за недостаточной коммуникативной компетентности или низкой психологической культуры общения.

Компетентность коммуникативная – ориентированность в различных ситуациях общения, основанная на знаниях, навыках, умениях, чувственном и социальном опыте индивида в сфере межличностного взаимодействия.

Психологическая культура общения – система знаний, умений и навыков адекватного поведения в различных ситуациях общения.

2. Модель коммуникативного процесса.

Модель коммуникативного процесса – составляющие компоненты (субъекты и объекты) общения: коммуникатор – сообщение (текст) – канал – аудитория (реципиент) – обратная связь.

Коммуникатор – тот, кто передает информацию.

Выделяют три позиции коммуникатора:

1. когда коммуникатор открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в ее подтверждение;
2. отстраненную (когда коммуникатор держится подчеркнуто нейтрально);
3. закрытую (когда коммуникатор умалчивает о своей точке зрения).

Сообщение (текст) – информация, которая передается в процессе коммуникации.

Два типа информации: **1. Побудительная информация** проявляется в форме приказа, совета или просьбы. Она призвана стимулировать какое-то действие. Стимуляцию подразделяют на: а) активизацию (побуждение к действию в заданном направлении); б) интердикцию (запрет нежелательных видов деятельности); в) дестабилизацию (рассогласование или нарушение некоторых автономных форм поведения или деятельности). **2. Констатирующая информация** проявляется в форме сообщения и не предполагает непосредственного изменения поведения.

Кодирование – процесс представления идеи коммуникации, передаваемой адресату информации в виде образов, символов, текстов. **Расшифровка** – процесс получения идеи коммуникации. **Получатель** – целевая аудитория, которой предназначено послание. **Ответная реакция** – набор откликов получателя, которые возникают в результате контакта с обращением. **Помехи** – незапланированные искажения или барьеры при вмешательстве в процесс коммуникации факторов внешней среды.

Канал коммуникации – средства или пути, с помощью которых и по которым передается информация.

Фасцинация – средства, способствующие принятию информации и ослабляющие действие фильтров. Примером фасцинации может быть музыкальное, пространственное или цветное сопровождение речи.

В процессе коммуникации перед участниками общения стоит задача не только обменяться информацией, но и добиться ее адекватного понимания партнерами. **Во-первых**, форма и содержание сообщения существенно зависят от личностных особенностей самого коммуникатора, его представлений о реципиенте и от отношения к нему, а также от всей ситуации, в которой протекает общение. **Во-вторых**, посланное им сообщение не остается неизменным – оно изменяется под влиянием индивидуально-психологических особенностей личности реципиента, а также отношения последнего к автору, самому тексту и ситуации общения.

Аудитория (реципиент) – те, кто воспринимает информацию. Они должны обладать такими коммуникативными навыками, как нерефлексивное и рефлексивное слушание.

Нерефлексивное слушание – или внимательное молчание – применя-

ется на этапах постановки проблемы, когда она только формируется говорящим, а также тогда, когда цель общения со стороны говорящего – эмоциональная разрядка.

Рефлексивное слушание используется в ситуациях, когда говорящий нуждается не столько в эмоциональной поддержке, сколько в помощи при решении определенных проблем.

3. Вербальная и невербальная коммуникация

Следует выделить два основных вида коммуникации. В человеческом обществе коммуникация может осуществляться как вербальными, так и невербальными средствами.

Вербальная коммуникация для человека является основным и универсальным способом общения. Любой другой способ взаимодействия может быть выражен средствами языка. Впрочем, как уже говорилось, средствами языка может быть выражено все. А коммуникативная функция, как уже упоминалось в предыдущих главах, является одной из важнейших функций языка. К числу вербальных средств относится как устная, так и письменная разновидности языка. Естественно, в коммуникации, осуществляемой вербальными средствами, передается громадный объем информации. Иначе говоря, больше всего люди общаются на своем естественном языке. Немудрено - для того он и предназначен.

Невербальная коммуникация – это общение, обмен информацией без помощи слов. Это жесты, мимика, различные сигнальные и знаковые системы. Все эти способы общения по аналогии иногда также называют языками – первичными и вторичными, или естественными и искусственным.

Чем отличаются первичные языки от вторичных? В первичных языках сигналы непосредственно обозначают смыслы. Во вторичных языках сигналами закодированы определенные слова, а уж за словами мы понимаем смыслы. Например, мимика – это первичный язык, мимические сигналы нашего лица сразу обозначают какое-то состояние, сообщение. А вот азбука Морзе – это вторичный язык. Потому что знаки азбуки Морзе передают буквы и слова, а уж через них – смыслы.

Собственно, вербальный язык, то есть человеческая речь – это тоже первичный язык. Если же мы возьмем невербальные средства общения, то среди них к первичным языкам относятся: мимика, жесты, индийский язык танца и т.п. При этом язык глухонемых, обозначающий слова, уже является вторичным языком.

Ко вторичным невербальным языкам относятся уже упомянутая азбука Морзе, система нотной записи, язык программирования, система сигнализации флажками на флоте, системы дымовой сигнализации, система оповещения гражданской обороны и т.п.

Как видим, естественные языки первичны, искусственные языки – вторичны. Из всех невербальных средств коммуникации наибольшую роль в нашем общении, конечно, играют первичные, естественные невербальные языки – жесты, мимика. Или, как их еще называют – язык тела. **Язык тела** может многое рассказать о чувствах и намерениях коммуникан-

тов. Конечно, язык тела восходит к коммуникативному поведению животных, которое изучается специальной наукой – этологией (наука о социальном поведении животных).

Животные различают друг у друга позы и жесты устрашения, примирения, любовных намерений и т.п. Даже мы, общаясь близко с некоторыми животными, можем верно интерпретировать их позы, действия, которые выполняют именно сигнальную роль. Точно так может «говорить» своим телом и человек. К примеру, женщины при ходьбе отставляют в сторону запястья, а мужчины – локти. Потому что женщинам нужно балансировать более тяжелый бедренный пояс, а мужчинам – более тяжелый плечевой. Такова анатомия мужского и женского тел. Но иногда можно наблюдать, как мужчины, особенно некрупной комплекции, излишне, нарочито при ходьбе оставляют локти специально дальше от туловища. Будто бы их плечевой пояс настолько мощный, что нуждается в усиленной балансировке. Избыточная балансировка за счет отставления локтей не нужна для ходьбы. Это подсознательный сигнал, с помощью которого мужчина старается дополнительно акцентировать свою мужественность, придать фигуре более внушительный вид. Ну, а о том, что манекенщиц специально учат правильно балансировать развернутыми запястьями при ходьбе – известно всем. Это тоже язык тела, передающий дополнительные сигналы женственности.

Между тем язык поз и движений человека может посылать сигналы не только биологической, но и культурной природы. К примеру, поза лотоса может быть знаком индийской культуры. А сидение на корточках на остановке – признаком принадлежности к уголовному миру, так как эта поза вышла из тюремных камер и распространилась по каналам блатной моды в подростковой субкультуре.

В целом язык тела включает четыре способа передачи информации.

1. Жесты - способ знакового использования рук. Можно, например, призывно махать рукой из другого конца зала, привлекая внимание. Можно показывать рост и другие размеры рукой от пола или двумя руками – размер пойманной рыбы. Можно покрутить рукой у виска или сделать раздражительный отмахивающийся жест. Аплодисменты также являются жестом, означающим приветствие или благодарность. Один-два хлопка в ладоши – способ привлечь внимание. Во многих языческих религиях хлопками привлекали внимание богов перед молитвой или жертвоприношением. Собственно, оттуда и пошли современные аплодисменты. С древних времен нашего, русского язычества до нас дошла детская игра «ладушки». Вообще, арсенал значений, которые передавались и сейчас передаются с помощью хлопков ладонями, – огромен. Это и понятно: хлопок ладонями – один из немногих жестов, способных производить звук, причем громкий.

Некоторые жесты, которым специально присвоены определенные значения, следует отнести ко вторичному языку. Это не только жестовый язык глухонемых, но и профессиональный жестовый язык. Например, у такелажников (специалистов погрузочно-разгрузочных работ) покачивание кулаком с большим пальцем вверх означает вира (поднимай), а с большим пальцем вниз

– майна (опускай). Телеоператор (или режиссер), когда видит, что хронометраж репортажа истекает, подает своему тележурналисту особый знак – вращает перед собой кистью с вытянутым указательным пальцем, как будто рисует круг. Это означает: закругляйся. Летчики или танкисты, когда надо дать команду заглушить мотор или остановиться, скрещивают руки на груди; это означает: стой или выключай двигатель. Когда надо заводить двигатель, командир переднего танка вращает рукой над головой и делает завершающую отмашку вперед. Это означает: заводи, вперед. Командир разведчиков, когда надо дать команду остановиться и затихнуть, выбрасывает над собой кулак прижатыми пальцами вперед.

Заметно, что все эти жесты используются в ситуациях, когда люди по какой-то причине не могут передать сообщение обычным языком. То есть жесты вторичного языка замещают знаки обычного языка. Тогда как жесты первичного языка, ничего не замещают, а прямо выражают эмоцию или какое-то значение.

Сходны с жестикуляцией знаки, подаваемые движением головы. Самые распространенные – кивание, кивок, покачивание, которые выражают согласие, понимание, отрицание. Сходны по своей семантике с жестами движения плечами. Например, человек может пожать плечами – выразить недоумение или сообщить: не знаю.

2. Мимика - способ использования выражения лица. Человек способен различать и интерпретировать тончайшие движения лицевых мышц. Положение или движения деталей лица выполняет знаковые функции: брови могут быть приподняты в удивлении, гневе, страхе или приветствии. Чтением лица – физиогномикой – занимался еще Аристотель.

Мимика как способ общения присутствует и у высших животных – человекообразных обезьян. Однако хотя их гримасы порой и похожи на человеческие, но выражают зачастую другие смыслы. К примеру, оскал, который мы могли бы посчитать улыбкой, у обезьян выражает угрозу. Обезьяна попросту поднимает десны и демонстрирует клыки. Точно так поступают многие млекопитающие – собаки, тигры, волки и так далее. Кстати, такой же знак угрозы видимо, был свойственен когда-то и человеку – у некоторых первобытных народов оскал также является не только улыбкой, но и знаком угрозы или ожесточения. Клыки для них подсознательно еще являются боевым оружием. Да и в нашей культуре хранится память именно о таком значении этой гримасы: фразеологизм показать зубы означает «продемонстрировать некую угрозу или сопротивление».

К мимике следует отнести и сигнализацию глазами.

3. Положение тела - способ держать себя. Считается, что расслабленное положение свидетельствует о доверии к собеседнику. Многие в семиотике тела также восходит к природным инстинктам. Напряженность в стрессовой ситуации (например, наедине с преступником) напоминает поведение животного, которое почуяло к хищника. Знаки, передаваемые телом, весьма важны при первой встрече, когда какие-либо аспекты личности, характера еще не успели проявиться. Так, во время собеседования при приеме на рабо-

ту рекомендуется сидеть прямо, не развалившись на стуле, чтобы продемонстрировать заинтересованность, смотреть в глаза собеседнику, но не очень настойчиво.

Расположение тела в пространстве также может быть информативным. Например, известен феномен личного пространства, который в европейской культуре составляет от 80 см до 1 метра. Близкие люди могут в буквальном смысле «подпускать» друг друга ближе, вплотную. Люди, мало знакомые или связанные лишь официальными отношениями, предпочитают находиться друг от друга на несколько большем расстоянии. Иными словами социальная дистанция прямым образом и буквально воплощается в пространственной дистанции между личностями. Так что расстояние до собеседника само по себе также может быть маркером, обозначающим восприятие социального статуса и взаимоотношения собеседников.

4. Тактильная коммуникация: прикосновения, похлопывания и т.п. Использование тактильных элементов коммуникации также говорит о взаимных отношениях, статусе, степени дружбы между коммуникантами. У близких людей их взаимоотношения выражаются в объятиях, поглаживаниях, поцелуях. Товарищеские отношения могут выражаться рукопожатиями, похлопываниями по плечу. Подростки, ровно как детеныши животных, бывает, имитируют потасовки - они в игровой форме ведут борьбу за лидерство. Такие их отношения выражаются в тычках, пинках и захватах. Разумеется, каждый вид прикосновения уместен в определенной ситуации и только в определенной ситуации может передавать какой-то смысл, то есть восприниматься как проявление коммуникативного намерения.

4. Пространственно-временная организация общения.

Одним из первых пространственную структуру общения стал изучать американский антрополог Эдвард Холл, который ввел сам термин «проксемика», буквальный перевод которого означает «близость». К проксемическим характеристикам относятся местонахождение партнеров в пространстве в момент общения и дистанция между ними. Экспериментально доказано преимущество некоторых пространственных форм организации общения (как для двух партнеров, так и для большой аудитории). Существует большое количество информации о том, что животные, птицы и рыбы обозначают свою сферу обитания и охраняют ее, но только недавно было обнаружено, что и у человека есть свои охранные зоны и территории.

Несомненно, что на проксемические характеристики общения прямое влияние оказывают культурные и национальные факторы, но общие закономерности при этом сохраняются. Э. Холл описал нормы приближения человека к человеку — дистанции, характерные для европейской и американской культуры.

Эти нормы определены **четырьмя расстояниями:**

- интимное расстояние (от 0 до 45 см) — общение самых близких людей. Интимная зона самая главная. Именно эту зону человек охраняет так, как будто это его собственность.
- личное (от 46 до 120 см) — общение со знакомыми людьми. Личная зона —

это расстояние, которое обычно разделяет нас, когда мы находимся на официальных приемах и дружеских вечеринках.

- социальное (от 120 до 400 см) — предпочтительно при общении с чужими людьми и при официальном общении. Социальная зона — расстояние, на котором мы держимся от людей, не очень хорошо нам знакомых.

- публичное (более 400 см) — при выступлении перед различными аудиториями. Публичная зона — расстояние, которое соблюдается, когда мы адресуемся к большой группе людей.

Скученность людей на концертах, в транспорте и лифте приводит к неизбежному вторжению в интимные зоны друг друга.

Выбор дистанции зависит от **взаимоотношений** между людьми (как правило, люди стоят ближе к тем, кому они симпатизируют) и от индивидуальных **особенностей** человека (например, интроверты плохо переносят слишком близкую дистанцию). Проксемическое поведение включает не только дистанцию, но и взаимную ориентацию людей в пространстве. Друзья — рядом, участники деловой беседы — через угол стола, конкуренты — через стол.

Позиция партнерского расположения обычно используется при соавторской работе над какой-нибудь проблемой. При таком расположении партнеры находятся в равноправных позициях по отношению друг к другу и их не разделяет барьер в виде угла. Это одна из удачных стратегических позиций для обсуждения и выработки общих решений.

В конкурирующе-оборонительной позиции собеседники расположены напротив друг друга и разделены столом. Подобное разделение создает ощущение психологической защищенности собеседников и в то же время более способствует созданию атмосферы соперничества. Поэтому в оппозиционном взаимодействии обычно используется именно подобное расположение оппонентов. Однако такое же расположение может использоваться и при общении партнеров, безусловно доверяющих друг другу. В практике профессионального общения такое расположение собеседников часто используется при взаимодействии в служебном кабинете. На создание психологической атмосферы делового общения существенное влияние оказывает не только расположение собеседников за столом, но и форма самих столов. Квадратные столы хороши для проведения короткой деловой беседы равноправных партнеров. Прямоугольные столы часто используются для того, чтобы подчеркнуть отношения субординации. В этом случае человек с наиболее высоким статусом обычно располагается во главе стола лицом к входной двери. При этом установлено, что отношения сотрудничества более устанавливаются с теми людьми, которые сидят за столом рядом друг с другом. А противодействие легче организовывается с человеком, который сидит напротив. Поэтому на совещании ближе к руководителю рассаживаются сотрудники, претендующие на более высокое положение. Круглый (или овальный) стол создает атмосферу неофициальности и непринужденности, и за ним лучше всего проводить беседы людям одинакового социального статуса.

5. Экспрессивный репертуар человека.

Экспрессивный репертуар – это набор поз, жестов, интонаций, мимических масок, используемых в определенном сочетании в различных ситуациях общения. Основное свойство выразительного репертуара человека – движение. Оно присуще всем его компонентам. Интенсивность, динамика, симметрия-асимметрия, гармония-дисгармония движений, типичность-индивидуальность – все это характеризует экспрессивный репертуар человека. Разнообразие компонентов выразительного поведения, быстрота смены экспрессивных масок, их гармоничность, способность к передаче нюансов внутреннего состояния свидетельствуют о наличии у человека экспрессивной одаренности. Центральное положение в экспрессивном поведении занимает выражение лица.

Вследствие высокой социальной значимости экспрессии лица, выполняющей функцию установления контакта между людьми, оно постоянно находится в поле зрения партнера. Это повлияло на развитие мимического репертуара человека и способы его интерпретации. Экспрессивные знаки могут быть проанализированы по линии их произвольных и непроизвольных компонентов (т.е. могут быть выделены экспрессивные движения, которые соответствуют действительно переживаемым состояниям человека и появление которых не зависит от воли человека, а также экспрессивные движения, наигрываемые специально); на основе физиологических параметров (тонус, сила, комбинация мышечных сокращений и т.п.); с точки зрения их связи с определенными психическими явлениями. Также может быть рассмотрено сочетание отдельных зон лица (лба, глаз, рта) в мимическом знаке и их влияние на определение состояния человека. Следующая важнейшая составляющая лицевой экспрессии человека – взгляд, движения глаз. Частота обмена взглядами, время, которое взгляд задерживается на партнере, свидетельствуют об атмосфере межличностного общения. Для ее оценки важна смена статических и динамических моментов «контакта глаз». Часто ли смотрит собеседник в глаза другому, имеет меньшее значение, чем то, что он перестал это делать или, наоборот, начинает. Обычно исчезновение или возобновление «контакта глаз» происходит тогда, когда человек пытается получить дополнительную информацию, высказывает важные для него мысли. В таких случаях говорящий смотрит на слушающего. Быстрые, короткие, повторяющиеся взгляды – сигнал к установлению контакта. Стремление избежать взгляда партнера – один из признаков затрудненного общения, так же, как и пристальный неподвижный взгляд.

Тема 4. Общение как взаимодействие

- 1. Межличностное взаимодействие в структуре совместной деятельности.**
- 2. Функционально-ролевая дифференциация.**
- 3. Типы и стратегии взаимодействия.**
- 4. Механизмы взаимодействия с людьми**
 - 1. Межличностное взаимодействие в структуре совместной деятельности.**

Содержание взаимодействия, его смысловую нагрузку раскрывают как

на уровне отдельных контактов так и в контексте совместной деятельности, т.е. такой, которая реализуется совместно с кем-то. Межличностная общность предполагает взаимосвязь с другими людьми, а конкретным содержанием этой взаимосвязи является соотношение индивидуального вклада каждого участника в общее дело. Обычно выделяют три модели совместной деятельности:

1. совместно-индивидуальная (каждый участник делает свою часть общего дела независимо от других);
2. совместно-последовательная (общая задача выполняется последовательно каждым);
3. совместно взаимосвязанная (имеет место одновременное взаимодействие каждого участника со всеми другими).

Также утверждается, что для организации совместной деятельности необходимо пространственно-временное согласование. В процессе совместной деятельности взаимодействие может происходить с ранее неизвестными людьми, которые связаны выполнением определенной общей для них задачи. Взаимодействие словно пронизывает коллективную деятельность, предусматривая при этом, что в ходе совместной деятельности субъекты поочередно и взаимно меняют социально-психологические состояния, ценности и намерения друг друга.

Можно назвать основные признаки совместной деятельности:

- наличие общих целей для участников взаимодействия (совместная деятельность, как и другая форма кооперации, порождается необходимостью достижения таких целей, которые недоступны отдельному человеку или достижимы частично);
- совместная деятельность целесообразна в том случае, когда заранее ставятся осознанные цели;
- участники совместной деятельности, кроме индивидуальных мотивов, должны иметь стимул работать вместе, то есть следует сформировать общую мотивацию для достижения цели;
- необходимое разделение единого процесса достижения коллективной цели на определенные составляющие, то есть на отдельные, но функционально связанные совокупностью действий, операций и их распределением между участниками взаимодействия;
- объединение (или совмещение) индивидуальных дальностей, которое понимается как образование целостности совместной деятельности и содействия возникновению взаимосвязей и взаимозависимостей между участниками этой деятельности;
- согласованные, координированные выполнения распределенных и объединенных индивидуальных дальностей всех участников;
- необходимость в управлении (включая самоуправление) - потребность, внутренне присущая совместной деятельности;
- наличие единого заключительного результата, общего для участников совместной деятельности;
- единое пространственно-временное функционирование участников

взаимодействия.

Относительно собственно психологических составляющих совместной деятельности,

то обычно анализ их начинается с выделения и характеристики общей цели, которая является важнейшим компонентом общей деятельности.

Общая цель олицетворяет идеально представленный будущий результат, которого стремится достичь общность индивидов (коллективный субъект) в ходе взаимодействия. Она может быть расписана и в виде более частных общих задач, поэтапное выполнение которых приближает всех к получению конечного результата. Обязательным психологическим компонентом совместной деятельности есть общая мотивация, то есть то, что побуждает людей к достижению общей цели. Здесь чрезвычайно важным является вопрос соотношения индивидуальных и коллективных мотивов.

Следующий психологический компонент - совместные действия. Они направлены на реализацию текущих и перспективных задач совместной деятельности. Завершает их психологическую структуру общий результат. При этом важное значение имеет не только и не столько общий объективный конечный продукт, но и субъективное отражение результата индивидуальными и коллективными субъектами. Бесспорно, условием выполнения совместной деятельности являются процессы разделения, объединения, согласования, управления индивидуальными целями, мотивами, действиями и результатами.

2. Функционально-ролевая дифференциация

Межличностные отношения непосредственным образом определяются ролевыми отношениями, с одной стороны, и индивидуальными личностными характеристиками субъектов, с другой. Большая часть того, что мы думаем и делаем, связана с нашими социальными ролями. С изменением ролей меняются наши взгляды.

Ролевые отношения — это отношения, обусловленные функциональными обязанностями субъекта. Они характеризуются, в частности, следующими признаками.

Безличность. Роли прилагаются к каждому, кто находится на соответствующем статусном месте.

Обусловленность поведения ролевыми обязанностями. Социальная роль — это набор ожидаемых поведенческих стереотипов, связанных с выполнением вполне определенной, конкретной работы. Трудная совместимость социальных ролей. Проблема заключается в определении того, что именно и от кого ожидается. Не всегда совпадает мнение индивида о своей роли с тем, что об этом думают другие и что есть на самом деле, — все может в широких пределах отличаться. **Вживаемость асоциальную роль субъекта.** Роли быстро выучиваются и могут значительно влиять на поведение субъекта. Ролевые отношения представлены следующими параметрами. Ролевой эпизод определяется предположением, что группа занимает фиксированную позицию по какому-то вопросу. Это предположение становится известным исполнителю роли, который, в свою очередь, формирует восприятие

того, что от него ожидают, и как бы задает впоследствии некоторое поведение члена организации. Однако его поведение может значительно отличаться от реальных ожиданий группы. Поэтому поведение группы также может измениться.

Ролевой набор - совокупность ролей, соответствующих данному статусу, это группа индивидов, которые формируют, хранят ожидания, касающиеся того, как должен себя вести исполнитель роли, обмениваются этими ожиданиями и дают знать о них исполнителю роли. Ролевой набор свидетельствует о поведенческих стереотипах, существующих в социальной группе. Исполнитель роли имеют более четкие представления о ней в случаях, когда ролевой набор мал, нежели когда он велик. Маленькие ролевые наборы связаны с образованием клик, или изолированных мелких групп внутри социальной группы.

Ролевая дифференциация определяется как степень различия типов функций между людьми. Чем выше разделение ролей, тем выше ролевая дифференциация. Она дает представление о том, как распределяются социальные роли в конкретных производственных обстоятельствах. Любая организация сталкивается с тем, что называется ролевой проблемой, К числу таковых относятся:

- ролевой конфликт;
- ролевая неопределенность;
- ролевая перегрузка.

Существует множество способов решения ролевых проблем. Один из них связан со структурными изменениями, сменой работы. Социальная роль представляет собой специфический механизм, посредством которого общественные интересы определяют поведение личности в разнообразных ситуациях общения. Социальные роли, необходимые в конкретных ситуациях общения, вырабатываются обществом в течение длительных периодов его развития как социально одобряемые типы поведения людей.

Стиль ролевого поведения человека — это личностная окраска исполнения роли, зависящая от темперамента, характера, мотивации и других особенностей личности, от ее знаний и умений. Ролевое поведение личности имеет два плана. Это действия, обусловленные:

- 1) нормативными требованиями - «Я» в предлагаемой обстоятельствами роли;
- 2) личными притязаниями - «Я» как таковой.

Первый план поведения — социальная форма ролевых действий, второй план — психологический способ ролевой самореализации.

Как раз здесь и возникает та существенная проблема, о которой шла речь выше, - трудная совместимость социальных ролей. Различие между тем, что субъект относит к своей роли, что об этом думают другие и что есть на самом деле «настоящая» данная роль, как правило, приводит к внутриролевым и межролевым конфликтам.

3. Эффективность групповой и индивидуальной деятельности.

Под эффективностью групповой деятельности подразумевается как

производительность труда в группе, так и удовлетворенность её членов совместной деятельностью.

На эффективность групповой деятельности оказывают влияние как содержательные (межличностные отношения, нормы, ценностные ориентации, роли, статусы, внутренние установки, лидерство), так и формальные характеристики группы (число членов в группе, ее композицию, каналы коммуникаций, особенности групповой задачи, связанные с распределением обязанностей между членами группы). Первые описывают психологические состояния людей и непосредственно влияют на работу группы, однако они плохо поддаются изменению и зависят от формальных характеристик группы, например от ее композиции (состава). Формальные характеристики групповой работы оказывают лишь косвенное влияние на групповую деятельность – через психологию составляющих ее людей, однако управлять ими легче.

Критерии эффективности деятельности группы:

- 1) образовательный – включает знание предмета, общую образованность, культуру поведения;
- 2) профессиональный – включают профессиональную квалификацию, мастерство, творчество;
- 3) воспитательный – включают общественно-политическое и нравственное сознание и активную жизненную позицию.

Уровни соответствия деятельности группы предъявляемым к ней требованиям:

- 1) правовой или нормативный уровень – это соответствие группы, результатов ее работы обязательным требованиям, которые предъявляются к группе законом;
- 2) моральный, или сверхнормативный уровень – соответствие социальным ожиданиям, выраженным в форме нравственных суждений и общественных идеалов.

Факторы, влияющие на эффективность групповой деятельности:

- 1) величина группы оказывает как положительное влияние (увеличивается количество людей с ярко выраженной индивидуальностью, облегчается распределение обязанностей, увеличивается объем обработки информации за единицу времени, повышается количество талантов и аналитиков), так и отрицательное (может уменьшаться сплоченность, увеличиваться дистанция и расхождение во мнениях между членами группы, что ведет к обострению взаимоотношений в группе, осложняет управление и организацию взаимодействия, вклад каждого участника группы значительно снижается);
- 2) характер и сложность задачи, стоящей перед группой;
- 3) композиция или индивидуальный состав группы – неоднородные группы лучше, чем однородные, справляются со сложными проблемами и задачами;
- 4) развитие группы (наличие общих целей, интересов, сплоченности). Так, низко развитая группа, способна решать только легкие задачи, группы среднего развития способны решать трудные задачи лишь при условии их личной значимости для каждого участника. Наиболее сложные задачи способны решать лишь высокоразвитые группы;

- 5) стиль лидерства связан с уровнем социально-психологического развития группы. Для хорошо развитых групп, способных к самоорганизации больше подходят демократичный и либеральный стили лидерства. К группам среднего уровня развития больше подходит гибкий стиль лидерства, в котором сочетаются элементы директивности, демократичности и либеральности. В слаборазвитых группах, предпочтителен директивный стиль руководства с элементами демократичности;
- 6) микроклимат в группе, совместимость ее членов и их работоспособность;
- 7) форма организации ее деятельности:
- а) коллективно-кооперативная – тесное взаимодействие и взаимозависимость участников группы в работе;
- б) индивидуальная – основана на самостоятельной работе каждого;
- в) скоординированная – каждый работает самостоятельно, но соотносительно с деятельностью остальных участников группы.

4. Типы и стратегии взаимодействия.

Для экспериментальных исследований крайне важно обозначить некоторые основные типы взаимодействий людей. Наиболее распространенным является дихотомическое деление всех возможных видов взаимодействий на два противоположных вида: кооперация и конкуренция. Разные авторы обозначают эти два основных вида различными терминами. Кроме кооперации и конкуренции, говорят о согласии и конфликте, приспособлении и оппозиции, ассоциации и диссоциации и т.д. За всеми этими понятиями ясно виден принцип выделения различных видов взаимодействия. В первом случае анализируются такие его проявления, которые способствуют организации совместной деятельности, являются «позитивными» с этой точки зрения. Во вторую группу попадают взаимодействия, так или иначе «расшатывающие» совместную деятельность, представляющие собой определенного рода препятствия для нее.

Кооперация, или кооперативное взаимодействие, означает координацию единичных сил участников (упорядочение, комбинирование, суммирование этих сил). Кооперация - необходимый элемент совместной деятельности, порожденный ее особой природой. А.Н. Леонтьев называл две основные черты совместной деятельности:

- а) разделение единого процесса деятельности между участниками;
- б) изменение деятельности каждого, т.к. результат деятельности каждого не приводит к удовлетворению его потребности, что на общепсихологическом языке означает, что «предмет» и «мотив» деятельности не совпадают.

Каким же образом соединяется непосредственный результат деятельности каждого участника с конечным результатом совместной деятельности? Средством такого соединения являются развившиеся в ходе совместной деятельности отношения, которые реализованы, прежде всего, в кооперации. Важным показателем «тесноты» кооперативного взаимодействия является включенность в него всех участников процесса. Поэтому экспериментальные исследования кооперации чаще всего имеют дело с анализом вкладов участников взаимодействия и степени их включенности в него.

Что касается другого типа взаимодействий—конкуренции, то здесь чаще всего анализ сконцентрирован на наиболее яркой ее форме, а именно на конфликте. Конкуренция (от лат. *concurro* – сбегаюсь, сталкиваюсь) – это одна из основных форм организации межличностного взаимодействия, характеризующаяся достижением индивидуальных или групповых целей, интересов в условиях противоборства с добивающимися этих же целей и интересов других индивидов и групп. Конкуренция отличается сильной вовлеченностью в борьбу и частичной деперсонализацией представлений о противнике.

При анализе различных типов взаимодействия принципиально важна проблема содержания деятельности, в рамках которой даны те или иные виды взаимодействия. Так, можно констатировать кооперативную форму взаимодействия не только в условиях производства, но, например, и при осуществлении каких-либо асоциальных, противоправных поступков – совместного ограбления, кражи и т.д. Поэтому кооперация в социально-негативной деятельности не обязательно та форма, которую необходимо стимулировать: напротив, деятельность, конфликтная в условиях асоциальной деятельности, может оцениваться позитивно. Кооперация и конкуренция – это лишь формы «психологического рисунка» взаимодействия, содержание и в том, и в другом случае задается более широкой системой деятельности, куда кооперация или конкуренция включены. Поэтому при исследовании как кооперативных, так и конкурентных форм взаимодействия недопустимо рассматривать их вне общего контекста деятельности.

Выделение двух полярных типов взаимодействия играет определенную положительную роль в анализе интерактивной стороны общения. Однако только такого дихотомического рассмотрения видов взаимодействия оказывается недостаточно для экспериментальной практики. Поэтому в социальной психологии существуют поиски и иного рода – выделить более «мелкие» типы взаимодействия, которые могли бы быть использованы в эксперименте в качестве единицы наблюдения.

В повседневной жизни люди вступают в огромное количество различных видов взаимодействия, часто руководствуясь следующими основными мотивами взаимодействия:

- максимизации общего выигрыша (мотив кооперации);
- максимизации собственного выигрыша (индивидуализм);
- максимизации относительного выигрыша (конкуренция);
- максимизации выигрыша другого человека (альтруизм);
- минимизации выигрыша другого (агрессия);
- минимизация различий в выигрышах (равенство).

Соответственно перечисленным мотивам можно определить ведущие стратегии поведения во взаимодействии:

1. Сотрудничество направлено на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей без ущемления интересов другого (реализуются мотивы кооперации либо конкуренции);
2. Соперничество (противодействие) предполагает ориентацию исключительно на свои цели без учета целей партнеров по общению (индивидуа-

лизм);

3. Компромисс реализуется в частном достижении целей партнеров ради условного равенства;

4. Уступчивость (приспособление) предполагает жертву собственных целей для достижения целей партнера (альтруизм);

5. Избегание представляет собой уход от контакта, потерю собственных целей для исключения выигрыша другого.

Тема 5. Общение как восприятие людьми друг друга

1. Роль межличностного восприятия и взаимопонимания в процессе общения.

2. Межличностное взаимодействие в структуре совместной деятельности.

3. Структура и механизмы социальной перцепции: идентификация, каузальная атрибуция, рефлексия, аттракция, стереотипизация.

4. Эффекты восприятия.

5. Социально-перцептивный стиль личности

1. Роль межличностного восприятия и взаимопонимания в процессе общения.

Восприятие и оценка партнера по общению представляет важную сторону данного процесса. Воспринимая качества собеседника, наблюдатель определенным образом оценивает их и делает некоторые умозаключения о внутренних психологических свойствах человека. Данные умозаключения основаны на наблюдении внешнего облика собеседника (физические качества и оформление внешности) и поведения (то есть совершаемых действий и экспрессивных реакций). Это дает возможность сформировать определенное к нему отношение. Перечисленные феномены принято относить к социальной перцепции.

Термин "социальная перцепция" был введен Дж. Брунером в 1947г. Социальная перцепция - восприятие, изучение, понимание, оценка людьми социальных объектов (других людей, себя, групп); процесс формирования в сознании людей образов социальных объектов как результат восприятия, понимания, познания людьми друг друга.

Социальную перцепцию определяют как восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков. В ней обязательно присутствует оценка другого человека и формирование отношения к нему в эмоциональном и поведенческом плане. Иными словами, процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная составная часть общения и условно может быть назван перцептивной стороной общения.

Выделяют следующие основные функции социальной перцепции: познание себя; познание партнера по общению; организация совместной деятельности на основе взаимопонимания (взаимопонимание- социально-психическое явление, ядро которого составляет эмпатия, связанное с глубоким проникновением людей в духовный мир друг друга); установление эмо-

циональных отношений. Когда субъектом восприятия выступает индивид, то он может воспринимать: другого индивида, принадлежащего к "своей" группе; другого индивида, принадлежащего к "чужой" группе; свою собственную группу; "чужую" группу.

Выделяются следующие основные социально-перцептивные действия:

а) восприятие внешнего облика и поведения объекта (отдельный человек, группа);

б) реконструкция внутреннего облика, то есть социально-психологических особенностей себя и партнера по общению (через механизмы рефлексии, атрибуции, стереотипизации, идентификации).

Представление о другом человеке зависит от уровня развития собственного самосознания, представления о собственном "Я" ("Я-концепция"), о себе-седнике ("Ты-концепция"), о группе, к которой человек принадлежит или относит себя психологически ("Мы-концепция"). Осознание себя через другого имеет две стороны: идентификацию (уподобление себя другому) и рефлекссию (осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению).

Продуктом таких действий является та или иная степень достигнутого взаимопонимания участниками общения (сходство взглядов, установок, впечатлений о предмете общения и друг о друге, принятие роли и т.п.).

Исследования в области межличностной перцепции ориентируются на изучение содержательной (характеристики субъекта и объекта восприятия, их свойств и т.п.) и процессуальной (анализ механизмов и эффектов восприятия) составляющих. В первом случае исследуются приписывания (атрибуции) друг другу различных черт, причин поведения (каузальная атрибуция) партнеров по общению, роль установки при формировании первого впечатления и т.п. Во втором - различные эффекты, возникающие при восприятии людьми друг друга (например, эффекты ореола, проекции, средней ошибки, первичности).

2. Межличностное взаимодействие в структуре совместной деятельности.

Межличностные отношения - это переживаемые, лично-значимые, эмоционально-когнитивное отражение людьми друг друга в процесс межличностного взаимодействия.

Общение в данном случае есть тот наблюдаемый процесс, в котором внутреннее состояние личности актуализируется и проявляется. А МЛЮ - это внутренний, скрытый процесс отношения между людьми. МЛЮ - это система установок, ориентаций, ожиданий, стереотипов и других диспозиций, через которые люди воспринимают и оценивают друг друга.

Структуру МЛЮ составляют:

- * Восприятие и понимание людьми друг друга;
- * Межличностная привлекательность (симпатии - антипатии, отталкивания - притяжения);
- * Взаимовлияния и поведение.

Межличностная общность предполагает взаимосвязь с другими людьми, а конкретным содержанием этой взаимосвязи является соотношение индивидуального вклада каждого участника в общее дело.

Обычно выделяют три модели совместной деятельности:

- совместно-индивидуальная (каждый участник делает свою часть общего дела независимо от других);
- совместно-последовательная (общая задача выполняется последовательно каждым);
- совместно взаимосвязанная (имеет место одновременное взаимодействие каждого участника со всеми другими).

В процессе совместной деятельности взаимодействие может происходить с ранее неизвестными людьми, которые связаны выполнением определенной общей для них задачи. Взаимодействие словно пронизывает коллективную деятельность, предусматривая при этом, что в ходе совместной деятельности субъекты поочередно и взаимно меняют социально-психологические состояния, ценности и намерения друг друга.

Можно назвать основные признаки совместной деятельности:

- наличие общих целей для участников взаимодействия (совместная деятельность, как и другая форма кооперации, порождается необходимостью достижения таких целей, которые недоступны отдельному человеку или достижимы частично);
- совместная деятельность целесообразна в том случае, когда заранее ставятся осознанные цели;
- участники совместной деятельности, кроме индивидуальных мотивов, должны иметь стимул работать вместе, то есть следует сформировать общую мотивацию для достижения цели;
- необходимое разделение единого процесса достижения коллективной цели на определенные составляющие, то есть на отдельные, но функционально связанные совокупностью действий, операций и их распределением между участниками взаимодействия;
- объединение (или совмещение) индивидуальных дальностей, которое понимается как образование целостности совместной деятельности и содействия возникновению взаимосвязей и взаимозависимостей между участниками этой деятельности;
- согласованные, координированные выполнения распределенных и объединенных индивидуальных дальностей всех участников;
- необходимость в управлении (включая самоуправление) - потребность, внутренне присуща совместной деятельности;
- наличие единого заключительного результата, общего для участников совместной деятельности;
- единое пространственно-временное функционирование участников взаимодействия.

3. Структура и механизмы социальной перцепции: идентификация, каузальная атрибуция, рефлексия, аттракция, стереотипизация.

Изучение перцепции показывает, что можно выделить ряд универсальных психологических механизмов, обеспечивающих сам процесс восприятия и оценки другого человека и позволяющих осуществлять переход от внешне воспринимаемого к оценке, отношению и прогнозу.

К механизмам межличностной перцепции относят:

- 1) познание самого себя (рефлексия) в процессе общения;
- 2) познание и понимание людьми друг друга (идентификация, эмпатия, аттракция, стереотипизация);
- 3) прогнозирование поведения партнера по общению (каузальная атрибуция).

Рефлексия- механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению.

Идентификация - процесс неосознаваемого отождествления субъектом себя с другим человеком, группой людей, образом.

Механизм эмпатии в определенных чертах сходен с механизмом идентификации: и там, и здесь присутствует умение поставить себя на место другого, взглянуть на вещи с его точки зрения. Известно, что эмпатия тем выше, чем больше человек способен представить себе, как одно и то же событие будет воспринято разными людьми, и чем лучше он способен понять право на существование этих разных точек зрения.

Аттракция (от лат. *attrahere* - привлекать, притягивать) - особая форма восприятие одного человека другим, основанная на формировании устойчивого эмоционально положительного чувства к нему. Аттракция также является процессом формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего и продуктом этого процесса, то есть некоторое качество отношения. Аттракция связана преимущественно с межличностным типом отношений, реализуемых в общении. Выделены различные уровни аттракции: симпатия, дружба, любовь.

Каузальная атрибуция (англ. *attribute* - приписывать, наделять) - интерпретация субъектом своего восприятия причин и мотивов поведения других людей, полученная на основе непосредственного наблюдения, анализа результатов деятельности и прочего путем приписывания личности, группе людей свойств, характеристик, которые не попали в поле восприятия и как бы домысливаются им.

Каждый из участников взаимодействия, оценивая другого, стремится построить определенную систему интерпретации его поведения, в частности его причин. В обыденной жизни люди сплошь и рядом не знают действительных причин поведения другого человека или знают их недостаточно. В условиях дефицита информации они начинают приписывать друг другу как причины поведения, так иногда и сами образцы поведения или какие-то более общие характеристики. Приписывание осуществляется либо на основе сходства поведения воспринимаемого лица с каким-то другим образцом, имевшимся в прошлом опыте субъекта восприятия, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в аналогичной ситуации (в этом слу-

чае может действовать механизм идентификации). Но, так или иначе, возникает целая система способов такого приписывания (атрибуции). Таким образом, интерпретация своего и чужого поведения путем приписывания (причин, мотивов, чувств и т.п.) выступает составной частью межличностного восприятия и познания.

4. Эффекты восприятия.

Чтобы обеспечить достаточно точное прогнозирование ситуации межличностного восприятия, необходимо принять в расчет область явлений, связанных с различного рода моментами, искажающими истинную картину воспринимаемого. Речь идет об "эффектах", возникающих при восприятии людьми друг друга: эффект проекции, эффект средней ошибки, эффект "ореола" ("гало-эффект"), эффект новизны и первичности, а также эффект, или явление, стереотипизации.

- Эффект проекции - свойство людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному - свои недостатки, то есть наиболее четко выявлять в других те черты, которые ярко представлены у них самих. По данным Ньюкома, эта тенденция в очень большой степени характерна для представителей так называемого авторитарного типа личности и почти не обнаруживается у представителей демократического типа.

- Эффект средней ошибки - тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего.

- Эффект логической ошибки состоит в ложности суждения о постоянстве и тесноте взаимосвязи каких-либо качеств личности (например, любезности и добродушия, доброты и эмпатии).

- Эффект "ореола" - эффект восприятия людьми друг друга в условиях дефицита информации, когда на восприятие одного человека другим оказывает существенное влияние первичная информация о нем, в результате которой он воспринимается в соответствующем ему свете - положительном или отрицательном.

- Сущность эффекта «ореола» заключается в формировании специфической установки на воспринимаемого через направленное приписывание ему определенных качеств: информация, получаемая о каком-то человеке, категоризируется определенным образом, а именно накладывается на тот образ, который уже был создан заранее. Этот образ, ранее существовавший, выполняет роль "ореола", мешающего видеть действительные черты и проявления объекта восприятия.

Эффект ореола проявляется при формировании первого впечатления о человеке в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок. В экспериментальных исследованиях установлено, что эффект ореола наиболее явно проявляется тогда, когда воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия, а также когда суждения касаются моральных качеств. Эта тенденция затемнить определенные характеристики и вы-

светить другие и играет роль своеобразного ореола в восприятии человека человеком.

Тесно связаны с этим эффектом и эффекты "первичности" и "новизны"-тенденция людей при противоречивой информации о другом человеке придавать больший вес данным, полученным вначале (если воспринимается незнакомый человек) или более новой информации (если воспринимается старый знакомый). Оба они касаются значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем.

Эффекты последовательности. Любую новую информацию мы воспринимаем на основе информации, которая ей предшествовала. Первая информация окрашивает последующую, укрепляет или ослабляет ее.

- Эффект первичности (эффект первого впечатления, эффект знакомства): первая информация переоценивается по отношению к последующей.

- Эффект новизны: новой информации о неожиданном поведении хорошо знакомого, близкого человека придаётся большее значение, чем всей информации, полученной о нём ранее.

- Эффект повторения. Чем чаще и со всех сторон повторяется сообщение, тем в большей степени люди склонны ему верить. "Все говорят - значит, правда!". Если сообщение часто повторяется по радио и телевидению, ему верят практически все.

- Эффект роли — поведение, определяемое ролевыми функциями, принимается за личностную особенность.

- Эффект физиогномической редукции — вывод о присутствии психологической характеристики делается на основе черт внешности.

- Эффект заинтересованности. Люди чаще склоняются верить в то, что им выгодно, и готовы спорить с очевидностью, если она их не устраивает.

Эффект присутствия — чем лучше человек чем-то владеет, тем лучше он делает это на глазах у окружающих, чем в одиночестве.

5. Социально-перцептивный стиль личности.

Социально-перцептивный стиль личности-относительно устойчивая индивидуальная система приемов и способов восприятия и оценки личности партнера по общению. В процессе взаимодействия с другими людьми у каждого человека со временем формируется свой, индивидуальный социально-перцептивный эталон, являющийся результатом соотнесения индивидуальных межличностных представлений-оценок и исходов взаимодействия с наиболее распространенными социальными стереотипами. Можно сказать, что социально-перцептивный стиль в содержательном плане есть результат интериоризации социальных стереотипов в процессе повседневного общения и совместной деятельности с другими людьми, а в плане технологическом-реализация в конкретных действиях восприятия и оценки партнера по общению сложившегося социально-перцептивного эталона.

Источниками формирования социально-перцептивного эталона являются два вида информации: общеосведомительная (информация о внешних и внутренних устойчивых особенностях других людей, которая накапливается и сохраняется длительное время и используется при выработке общего под-

хода к оценке людей и их действий) и оперативно-регулятивная (формируется при взаимодействии с конкретными людьми в данный момент при решении определенной задачи). С ростом степени знакомства с конкретным человеком, группой, типом и категорией людей удельный вес использования оперативной информации снижается, уступая место информации общей, более устойчивой и обобщенной.

Социально-перцептивный эталон формируется, в том числе, и в процессе познания человеком самого себя, являющегося условием атрибутивных действий по отношению к другим людям.

Основными источниками самовосприятия являются:

1) Восприятие себя через соотнесение (идентификацию, различение) себя с другими.

2) Восприятие себя через восприятие себя другими.

3) Восприятие себя исходя из результатов собственной деятельности.

4) Восприятие себя через наблюдения собственных внутренних состояний.

5) Непосредственное восприятие собственного внешнего облика.

Представление о другом человеке тесно связано с уровнем собственного самосознания: богатство представлений о самом себе определяет и богатство представлений о другом человеке, и наоборот, чем полнее раскрывается другой человек (в большем количестве и более глубоких характеристиках), тем более полным становится и представление о самом себе. В этой связи важнейшей характеристикой социально-перцептивного стиля личности является перцептивная сложность - свойство личности, определяющее ее способность к использованию большего или меньшего числа (диапазона) социально-перцептивных оценок другой личности и самого себя.

Социально-перцептивный стиль может быть оценен с помощью следующих критериев: точности межличностного восприятия (высокая, средняя, низкая); самооценки; проективной тенденции, то есть тенденции приписывать свои качества другим людям; стабильности оценок, даваемых одним и тем же людям; способности к эмпатической идентификации; сенситивности; содержания референтного эталона стиля общения и др.

Тема 6. Феномен малой группы в социальной психологии

1. Группа как развивающаяся система. Классификация групп.

2. Основные социально-психологические характеристики малой группы.

3. Механизмы и этапы развития малой группы. Проблема коллектива в отечественной социальной психологии.

4. Социально-психологические феномены и динамические процессы в малой группе

1. Группа как развивающаяся система. Классификация групп.

Существует несколько подходов к определению концепции группы. Два из них - это статический и динамический. Обычно под термином "социальная группа" понимают довольно устойчивую совокупность индивидов, и

многие социальные психологи принимают эту концепцию здравого смысла. Общение человеческих существ дифференцировано: каждый человек связан с разным числом других людей. Каждый принадлежит к тем или иным малым группам (семья, класс, клуб и т.д.). В таких группах легко идентифицируется членство, ясно определена центральная деятельность и члены связаны друг с другом хорошо установившимися взаимоотношениями. Но при использовании статической концепции группы возникают некоторые трудности в понимании социологического подхода к человеческому поведению, так как внимание в этих случаях сосредоточивается только на стабильных ассоциациях, ударение делается на принадлежности к ним и на тех характерных установках, которые развиваются у человека благодаря членству. Напротив, многие социологи считают, что в работе необходимо придерживаться динамической концепции группы. Социальная группа может рассматриваться как состоящая из людей, действующих совместно как единое целое. При таком понимании обнаруживается много типов человеческих коллективов, располагающихся в ряд, от случайно собравшейся толпы до крупной и хорошо организованной корпорации. Особенно важно, что эти объединения человеческих существ во времени и пространстве характеризуются общими стремлениями; именно это делает социальную группу чем-то большим, чем простой агрегат индивидов. Итак, группа может рассматриваться как любое собрание людей, которые включены в последовательную координированную деятельность - в деятельность, сознательно или бессознательно подчинённую какой-то общей цели, достижение которой принесёт участникам какого-то рода удовлетворение. Тем самым мы получаем более широкое понятие группы.

В динамической концепции индивиды рассматриваются не столько как члены той или иной организации, сколько как активные участники какого-то рода действия. В их поведении интересуют только те аспекты, которые составляют их вклад в общее предприятие. Поведение каждого человека может рассматриваться как совокупность отдельных фаз из общего ряда больших взаимодействий, в которых он играл определённые роли.

Изучением группы как развивающейся системы занимается такая дисциплина, как групповая динамика. Впервые термин «групповая динамика» был использован Куртом Левином в статье «Эксперименты в социальном пространстве», опубликованной в одном из американских научных журналов в 1939 году. По определению этого ученого, групповая динамика — это дисциплина, исследующая положительные и отрицательные силы, которые действуют в данной группе. В результате многолетних исследований групповых процессов были выявлены некоторые общие закономерности функционирования и развития групп различной направленности. Эти закономерности составляют теоретическую базу любой групповой работы. В современном понимании групповая динамика — это развитие или движение группы, обусловленное взаимодействием и взаимоотношениями членов группы между собой и с психотерапевтом, а также внешними воздействиями на группу.

Выделяют несколько разновидностей групп: условные и реальные; постоянные и временные; большие и малые. **Условные группы** людей объеди-

няются по определенному признаку (пол, возраст, профессия и т. п.). Реальные личности, включенные в такую группу, не имеют прямых отношений между собой, могут ничего не знать друг о друге, даже никогда не встречаться друг с другом.

Реальные группы людей, общности в определенном пространстве и времени, характеризуются тем, что их члены связаны между собой объективными взаимоотношениями. Такие группы различаются по величине, внешней и внутренней организации, назначению и общественной роли.

Контактная группа объединяет людей, имеющих общие цели и интересы в той или иной области жизни и деятельности.

Малая группа — это достаточно устойчивое объединение людей, связанных взаимными контактами. Она немногочисленна — от 3 до 15 человек, которые объединены общей социальной деятельностью, находятся в непосредственном общении, способствуют возникновению эмоциональных отношений, выработке групповых норм и развитию групповых процессов. При большом количестве людей группа, как правило, разбивается на подгруппы. Отличительные признаки малой группы: соприсутствие людей в пространстве и времени. Оно позволяет устанавливать контакты, которые включают интерактивные, информационные, перцептивные аспекты общения и взаимодействия. Перцептивные аспекты помогают человеку воспринимать индивидуальность всех других людей в группе, а только в этом случае можно говорить о наличии малой группы.

В малой группе взаимодействие очень тесное: активность одного из членов — это одновременно стимул для всех остальных участников и реакция того на них. Важно также наличие постоянной цели совместной деятельности. Реализация ее как некоего предвосхищаемого результата способствует удовлетворению потребностей каждого, соответствуя одновременно общим потребностям. Цель как прообраз результата и начальный момент совместной деятельности определяют динамику функционирования малой группы.

Непосредственным проводником влияния общества и больших социальных групп на индивида является **малая группа**. Она представляет собой небольшое объединение людей (от 2-3 до 20-30 человек), занятых каким-либо общим делом и находящихся в прямых взаимоотношениях друг с другом. Немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личностном общении. Примерами малых групп, наиболее значимых для человека, является семья, школьный класс, трудовой коллектив, объединения близких друзей, приятелей и т.д.

Мера психологической общности определяет сплоченность группы — одну из основных характеристик уровня ее социально-психологического развития. Малые группы могут быть разными по величине, характеру и структуре отношений, существующих между ее членами, по индивидуальному составу, особенностям ценностей, норм и правил взаимоотношений, разделяемых участниками, межличностным взаимоотношениям, целям и содержанию

деятельности. Количественный состав группы на языке науки называется ее **размером**, индивидуальный – **композицией**.

2. Основные социально-психологические характеристики малой группы.

К **социально-психологическим характеристикам** малых групп относятся

Конформизм – характеристика позиции индивида относительно позиции группы, принятие или отвержение им определенного стандарта мнения, свойственного группе, меры подчинения индивида групповому давлению. Конформность регистрируется при наличии конфликта между мнением индивида и мнением группы и преодолении этого конфликта в пользу группы. Различают внешнюю конформность (мнение группы принимается индивидом лишь внешне); внутреннюю конформность (индивид действительно принимает мнение группы). Степень конформности зависит от уровня сплоченности группы, величины группы (чем больше группа, тем меньше конформность) и от влияния психологических свойств личности. Конформность – склонность к поведению, основанному на пассивном следовании тем образцам, которые задаются малой группой. Среди факторов, способствующих формированию конформного поведения, были выделены следующие: опасение быть признанным некомпетентным, единогласие группы, привлекательность группы, отсутствие личностной позиции в отношении рассматриваемого группой вопроса и т.д.

референтность – приписывание индивидом важности группе или ее членам, связанное с его стремлением принадлежать, реально или виртуально, к данной группе, т.е. с отрефлексированной или неотрефлексированной идентификацией его с данной группой. Чем выше референтность того или иного социального образования, тем в большей степени оно выступает для индивида в качестве образца его собственного поведения, эталона оценок, ценностным нормативом. Референтная группа – это группа, с которой человек отождествляет себя в наибольшей степени

Типы референтных групп:

Референтная группа, к которой личность принадлежит, разделяет ее ценности.

Нормативная – одобряются ценности группы, стремление вступить в нее. Сравнительные группы- индивид не входит в них, не стремится расположить к себе, но использует группу как критерий для оценки своего статуса и поведения

Сплоченность – каждая группа имеет определенную совокупность относительно устойчивых связей между людьми. Эта совокупность говорит о том, что любая группа имеет свой уровень сплоченности. Он зависит от устойчивости и качества связей, которые существуют в данной группе. Устойчивость и качество связи зависит от: наличия тесных групповых целей; автономности данной группы в своем существовании; групповой композиции (пол, возраст, образование, свойства и качества участников группы). Сплоченность и конформизм тесно связаны с референтностью группы.

3. Механизмы и этапы развития малой группы. Проблема коллектива в отечественной социальной психологии.

Психологические механизмы формирования малых групп существенно различаются в зависимости от того, о каком классе групп идет речь.

Образование формальных групп, как правило, происходит вне прямой связи с потребностями и желаниями людей объединиться в рамках именно данной конкретной группы. В этом случае более правильно говорить о механизмах вхождения или включения индивидов в формирующуюся или существующую группу. К числу таких механизмов относят, в первую очередь, **привлекательность**.

Неформальные группы, напротив, образуются преимущественно на основе потребностей индивидов в общении, участии, принадлежности и т.д. В их возникновении большую роль играют психологические механизмы эмоциональной привлекательности. А также механизмы взаимного влияния в процессе общения: подражание, внушение, эмпатия, идентификация.

Процесс развития малой группы понимается как закономерная смена этапов, различающихся по характеру доминирующих тенденций во внутригрупповых отношениях: дифференциации и интеграции.

А.С.Макаренко выделял стадии: первичного синтеза, дифференциации, вторичного синтеза или интегрирования

В концепции Л.И. Уманского поэтапное развитие группы характеризуется как последовательная смена стадий, различающихся степенью психологической интегрированности в деловой и эмоциональных сферах. Признаками развития группы выступают: направленность (содержание групповых целей, мотивов и ценностей), организованность, подготовленность к выполнению совместной деятельности, интеллектуальная, эмоциональная и волевая коммуникативность, стрессоустойчивость.

Целостными характеристиками группы выступают также: референтность, лидерство, интрагрупповая и интергрупповая активность.

Развитие группы происходит в континууме, высшую точку которого занимает **коллектив** (команда) – реальная контактная группа, отличающаяся интегративным единством направленности, организованности, подготовленности и психологической коммуникативности. Крайнюю низшую точку развития группы представляет **группа-конгломерат**, только что сформированная или собранная группа людей, у которых отсутствуют все эти параметры.

Уманский Л. выделяет такие этапы развития группы в коллектив:

1. номинальная группа (внешнее, формальное объединение индивидов вокруг поставленных социальных задач);
2. группа-ассоциация (начало межличностной интеграции в сфере эмоциональных отношений);
3. группа-кооперация (преобладание интегративных тенденций в сфере деловых отношений);
4. группа-автономия (внутреннее единство в сфере деловых и в сфере эмоциональных отношений);

5. группа-корпорация (изоляция группы и концентрация активности её членов на узкогрупповых целях);
6. коллектив (интеграция с другими группами на основе направленности на более широкие социально значимые цели).

Проблема развития группы получила свое специфическое решение в психологической теории коллектива. Специфика заключается в общем принципе подхода к группе в отечественной социальной психологии. Выделенные в социологическом анализе, объективно существующие социальные группы здесь изучаются как субъекты деятельности. Поэтому вычленение психологических характеристик группы осуществляется на основе принципа деятельности, то есть предполагает как рассмотрение уровней развития ее деятельности, так и роли этой совместной деятельности в формировании психологической общности, опосредования деятельностью всех групповых процессов.

Особое качество группы, связанной общей деятельностью, есть продукт развития группы. Это особое качество группы, высший уровень ее развития было обозначено термином «коллектив».

Важнейшими признаками коллектива являются:

- социально-позитивный характер деятельности, отвечающий потребностям общества, соответствие норм взаимоотношений, всей организации деятельности внутри коллектива более широкой системе социальных отношений, развивающихся в обществе в целом;
- признание важнейшей роли совместной деятельности в качестве фактора, образующего коллектив и опосредующего всю систему отношений между его членами;
- наличие добровольного характера объединения членов коллектива;
- целостность коллектива, которая выражается в том, что коллектив выступает всегда как некоторая система деятельности с присущей ей организацией, распределением функций, определенной структурой руководства и управления;
- особая форма взаимоотношений между членами коллектива, которая обеспечивает принцип развития личности не вопреки, а вместе с развитием коллектива.

Таким образом, коллектив – это общность высокого уровня развития, в которой межличностные отношения опосредованы личностно значимой совместной деятельностью, а содержание этой деятельности носит социально одобряемый характер и соответствует общечеловеческим ценностям. В отечественной психологии существует несколько теорий, рассматривающих развитие группы до уровня коллектива. Прежде всего, следует назвать стратометрическую концепцию А.В. Петровского, согласно которой внутригрупповая активность представляет собой многоуровневую систему взаимоотношений, а развитие группы – это процесс возникновения, формирования и качественного преобразования этих отношений за счет включения совместной деятельности в опосредование многообразных контактов между членами группы.

Согласно данной теории, коллектив представляет группу, состоящую из нескольких страт (слоев), каждая из которых характеризуется определенным принципом, по которому в ней строятся отношения между членами группы.

Центром (ядром) внутригрупповой активности является совместная социально-позитивная деятельность, заданная более широкой социальной структурой, в которую включена данная группа. Этот слой представляет собой непсихологическое образование.

В коллективах наблюдаются следующие феномены, которые являются следствием процесса групповой интеграции:

- **коллективистическое самоопределение личности** – избирательное реагирование на воздействие группы, принятие мнений, соответствующих групповым целям, и отклонение мнений, которые этим целям не соответствуют;
- **сходство функционально-ролевых ожиданий** – проявляется как совпадение мнений и действий по поводу распределения ролей и характера поведения в соответствии с этими ролями среди участников группы;
- **ценностно-ориентационное единство (ЦОЕ)** – сходство мнений, оценок, позиций членов группы по поводу значимых для совместной деятельности событий, фактов, людей и т.п.;
- **действенная групповая эмоциональная идентификация** – эмоциональное переживание, при котором переживания одного участника группы, вызванные негативными факторами, даны как мотивы поведения для других участников;
- адекватность возложения и принятия ответственности за успехи и неудачи.

Перечисленные здесь феномены являются конкретными проявлениями **процесса интеграции группы** – процесса достижения содержательной связанности и ориентированности общности людей. Наряду с интеграцией, в процессе становления и развития группы в ней наблюдается и дифференциация позиций, статусов членов группы.

Основаниями для дифференциации могут являться:

- **деловое лидерство** – способность участников группы брать на себя ответственность и руководить группой при реализации целей совместной деятельности;
- **профессиональное доминирование** – лидерство определенных членов группы в зависимости от их вклада в реализацию совместной деятельности;
- **референтность** – значимость мнения определенного члена группы для большинства остальных членов группы;
- **эмоциональное лидерство** – способность участника группы притягивать к себе других людей, быть предпочитаемым в общении.

4. Социально-психологические феномены и динамические процессы в малой группе

Социально-психологические феномены и динамические процессы в малой группе: феномен группового давления, групповая сплоченность, процесс принятия группового решения, проблема лидерства и руководства.

Группы оказывают влияние на людей, находящихся в них. Разные формы влияния групп на людей описывается понятием «групповые феномены, или эффекты». Рассмотрим некоторые групповые эффекты

Эффект социальной фасилитации – это усиление доминантных реакций в присутствии других. Данный эффект открыл Норман Трипплет в 1897 году.

Причины социальной фасилитации:

социальное возбуждение от присутствия других людей и боязнь социальной оценки или обеспокоенность тем, как нас оценивают. Последствия фасилитации также могут быть как позитивными, так и негативными: отвлечение внимания от конкретной задачи и конкретной деятельности и переключение внимания на окружающих. Это перегружает когнитивную сферу и вызывает возбуждение.

Эффект принадлежности группе, так называемая групповая идентификация. У людей, принадлежащих группе, формируется чувство «мы». Данный эффект по-разному называется в социальной психологии.

Психофизиологический эффект – изменение психофизиологических реакций и состояния человека в присутствии других людей.

Эффект социальной ленности. По мере увеличения количества членов в группе происходит уменьшение среднего индивидуального вклада в общегрупповую работу.

Эффект подражания – следование общим образцам поведения, примерам, эталонам, стереотипам, принятым в группе. Подражание – один из основных механизмов групповой интеграции. (подражание также существует в больших группах) Он лежит в основе любого научения и способствует адаптации людей друг к другу, согласованности их действий.

Эффект конформизма проявляется в изменении поведения или мнения человека в результате реального или воображаемого давления группы.

Конформность – личностная особенность, проявляющаяся в податливости человека реальному или воображаемому давлению группы, приводящая к изменению его поведения и установок. В зарубежной социальной психологии одним первых феноменов группы, ставших объектом исследований явился феномен группового давления. Например, часто студенты-первокурсники, не курившие до поступления в вуз, начинают курить, т.к. в студенческой молодежной среде очень много курящих.

Групповая сплоченность – характеристика прочности, единства и устойчивости межличностных отношений и взаимодействий в группе, что обеспечивает стабильность и преемственность деятельности группы. Принадлежность человека к сплоченной группе, как правило, доставляет ему положительные переживания. В сплоченной группе люди ощущают поддержку от других, их заинтересованность. Поведение людей в таких группах отличается большей искренностью, желанием общаться и сотрудничать. Исследования сплоченности первоначально проводились в школе груп-

повой динамике К. Левина, где данный феномен рассматривался как характеристика группы как общности, основу которой составляют межличностные эмоциональные связи (Л. Фестингер). Сплоченность интерпретировалась как привлекательность и полезность группы для индивида. Сплоченной считалась группа, члены которой сильно притягиваются ее участники.

Психологическая совместимость предполагает удовлетворенность людей друг другом на основе подобия или различия психологических свойств, качества личности, способностей, интеллектуального потенциала (при различных психических свойствах она может сформироваться за счет их взаимодополнения).

Лидерство есть чисто психологическая характеристика поведения определенных членов группы, руководство в большей степени есть социальная характеристика отношений в группе, прежде всего с точки зрения распределения ролей управления и подчинения. Лидером является такой член малой группы, который выдвигается в результате взаимодействия членов группы для организации группы при решении конкретной задачи.

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

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

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

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

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

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

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

7) сфера деятельности лидера — в основном малая группа, где он и является лидером, сфера действия руководителя шире, поскольку он представляет малую группу в более широкой социальной системе.

Власть руководителя шире, она опирается на систему социально-экономических рычагов и полномочий (распределение ответственности, поощрений, наказаний и т.д.) Лидер обладает психологической властью. Он обладает наибольшим ценностным потенциалом.

Тема 7. Психология больших социальных групп и массовых движений

- 1. Проблема больших социальных групп в социальной психологии.**
- 2. Уровни развития больших социальных групп**
- 3. Формы проявления психологии больших групп**
- 4. Психология толпы**

1. Проблема больших социальных групп в социальной психологии

Общепринятым в социальной психологии является деление больших социальных групп на два вида. Основанием этого деления является характер межгрупповых и внутригрупповых социальных связей. В первом случае люди объединяются в группы общностью объективных связей, существующих независимо от сознания и воли этих, людей. Во втором случае это группы, которые возникают в результате сознательного объединения людей. Для понимания сущности психологической общности большое значение имеет концепция Б. Ф. Поршнева о разделении людей на «мы» и «они» в процессе исторического развития человечества.

В первом случае процессы, явления, состояния, возникающие в общности (психология класса), отражают объективные связи и отношения, являются вторичным по отношению к этим объективным процессам. Во втором случае психологические явления в группе составляют ее основу, первичное явление. В данном случае психологическая общность является первичным основанием.

В основу детальной классификации больших социальных групп за делительные принимаются разные признаки.

По времени существования разделяются длительно существующие большие группы (классы, нации) и коротко существующие (митинги, аудитории, толпа) По характеру организованности-неорганизованности — организованные группы (партии, союзы, толпа) Ряд больших групп возникает стихийно (толпа), другие организуются сознательно (партии, ассоциации).

По примеру классификации малых групп можно говорить об условных и реальных группах. Признак контактности взаимодействия выступает тоже как существенный. Половозрастные группы, профессиональные группы являются не реальными, а условными. К реальным большим группам с короткими, но тесными контактами относятся митинги, собрания. Большие группы могут быть открытыми и закрытыми. Членство в последних определяется внутренними установлениями групп. Большие социальные группы можно разделить по наличию определенного количества общих признаков и механизму связей с общностью. Так, Г. Г. Дилигенский выделяет два типа социальных групп. Первый тип — объединение людей, имеющих общий объективно существующий и социально значимый признак. Например, таким признаком может быть демографический. В этом случае первый тип составят мужчины, женщины, поколение, молодежь, средний возраст, пожилые люди и т. д. Характеристика этих групп как социальных определяется их значимостью в жизни общества, ролью в системе общественных отношений (в систе-

ме производства, в семье). Эти группы по своему составу гомогенны, однородны, но именно по признаку их выделения.

Второй тип групп характеризуется тем, что люди, их составляющие, сознательно стремятся к объединению. Примером этих групп являются религиозные группы, партии, союзы, общественные движения. По своему социальному составу эти группы разнородны, гетерогенны. По социально-психологическим характеристикам они более однородны, чем группы первого типа.

2. Уровни развития больших социальных групп

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

Первый — нижний уровень — типологический, характеризуется тем, что члены соответствующей группы объективно схожи между собой по каким-то признакам. Эти признаки могут иметь существенное значение в рефлексии индивидуального поведения людей, но не составляют основания для создания психологической общности. Объединенные по этим признакам люди составляют сумму индивидов, но не составляют единства.

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

Третий уровень развития социальной группы предполагает готовность группы к совместным действиям во имя групповых целей. Члены группы осознают общность своих интересов. Класс в себе как общность переходит на положение класса для себя.

Этот уровень развития социальных групп Г. Г. Дилигенский называет уровнем солидарности. Можно его обозначить как уровень интегрированности.

Уровень развития социально-психологической общности групп определяет реальную их роль в общественно-историческом процессе в целом, детерминирует развитие тех или иных социальных процессов, событий, явлений. Он представляет психологическую составляющую общественно-исторических явлений.

3. Формы проявления психологии больших групп

Все сферы психологии больших социальных групп органически взаимосвязаны. Их своеобразное сочетание в определенных общественно-исторических условиях проявляется двояким образом:

- 1) как характеристика типичной личности представителя определенной общности;
- 2) как характеристика психического склада общности (народа, класса, нации).

Психический склад выступает как наиболее устойчивое образование в психологии общности. К нему относятся социальный характер, традиции, обычаи, привычки, нравы. Эти явления характерны для разных общностей.

Так, социальный характер группы, народа определяется специфической культурой, системой знаков, символов. Он формируется в конкретных условиях, под воздействием социального бытия, той системы ценностей, ориентации, в которых проходит процесс социализации. Характер с определенной логикой и последовательностью детерминирует одну линию поведения, одни поступки и исключает другие.

Традиции представляют собой исторически сложившиеся под влиянием определенных условий жизни узаконенные способы воспроизведения исторически сложившихся правил, норм поведения, отношений людей. Они определяют общее направление деятельности групп в специфических условиях. В традициях осуществляется преемственность тех или иных социально значимых форм поведения в типичных ситуациях, в различных сферах деятельности, сознательно поддерживающихся, закрепляющих те или иные отношения.

Другим составным элементом психического склада общности являются обычаи. Обычай представляет собой прочно установившиеся в той или иной социальной группе, у того или иного народа правила реагирования на определенные события, осуществления некоторых общественно значимых действий (особые моменты трудовой деятельности, быта, семейной жизни, важные события в жизни человека: рождение, свадьба, характер праздников и др.). Обычай хранит определенный народный опыт, является символом каких-то ценностей, выработанных общностью, приучает уважать их. Обычай воспитывает определенное отношение к группе, к личности.

Элементом психического склада, примыкающим к социальным обычаям, являются предрассудки. Предрассудок— это укоренившееся в обществе мнение без разумного отчета в его основательности, но относящееся преимущественно к предостерегательным, суеверным правилам. Предрассудки определяют отношения данной социальной группы к тем или иным природным или социальным явлениям. У больших социальных групп существуют свои предрассудки. Общественно опасными являются национальные и религиозные предрассудки. Их общественная опасность сильно возрастает, когда эти предрассудки объединяются.

Целостную характеристику психологических особенностей социальных групп представляет образ их жизни. Образ жизни — это совокупность установившихся, типичных для определенных социально-экономических отношений форм жизнедеятельности народов, классов, социальных групп, отдельных людей в материальном и духовном производстве, в общественно-политической и семейно-бытовой сфере. В образе жизни раскрывается, как живут люди, какими действиями и поступками заполнена их жизнь, каков стиль их мышления, их потребности, интересы, идеалы, умонастроения, содержание и формы общения, какие цели они преследуют. В образе жизни общности, человека выражается система их отношений к обществу, труду, другим общностям, другим людям, к себе. Эти отношения отражаются в мировоззрении, ценностных ориентациях, жизненных позициях, социальных и личностных установках, потребностях, стиле жизни и поведении.

4. Психология толпы

Есть типичные жизненные ситуации, в которых легко образуются многочисленные скопления людей (толпы). К ним относятся следующие:

- стихийные бедствия (землетрясения, крупные наводнения, пожары),
- общественный транспорт и транспортные узлы (вокзалы, метро),
- массовые зрелища (спортивные матчи, эстрадные концерты и т. п.),
- политические акции (митинги, демонстрации, политические выборы, забастовки и другие акции протеста),
- места массовых празднований и отдыха (стадионы, площади и улицы городов, помещения и площадки для крупных дискотек и т. д.) и др.

Скопления людей, образующиеся в самых разных социальных ситуациях, тем не менее имеют много сходных признаков.

Толпой обычно называют такое скопление людей, которое в той или иной степени соответствует следующим признакам:

- многочисленность — как правило, это большая группа людей, так как в малочисленных группах с трудом возникают или совсем не возникают типичные психологические феномены толпы;
- высокая контактность, т. е. каждый человек находится на близком расстоянии с другими, фактически входя в их персональные пространства;
- эмоциональная возбужденность — типичными психологическими состояниями данной группы являются динамические, неуравновешенные состояния, повышенное эмоциональное возбуждение, волнение людей и т. п.;
- неорганизованность (стихийность) — эти группы чаще всего образуются стихийно, изначально имеют слабую организованность, а при наличии организации могут легко терять ее;
- неустойчивость цели — общая для всех цель в этих группах, как правило, отсутствует или, при ее наличии слабо осознается большинством людей, кроме того, цели могут легко утрачиваться, первоначальные цели часто подменяются другими, нередко подставными и т. п.

Следовательно, под толпой необходимо понимать многочисленное скопление людей, находящихся в непосредственных контактах друг с другом и в состоянии повышенного эмоционального возбуждения, характеризующееся изначально стихийным своим образованием (или потерей организации) и отсутствием общей для всех осознанной цели (или ее утратой).

Различные виды толп выделяются на основании того, каким вышеперечисленным признакам они соответствуют, а каким нет, или какие новые специфические признаки у них появляются

По уровню (или степени) своей активности толпы делятся на пассивные, активные и агрессивные

Пассивные (спокойные) толпы отличаются, прежде всего, отсутствием эмоционального возбуждения

В таком состоянии люди слабо связаны друг с другом, они не обмениваются информацией и не могут совершать какие-то совместные действия. Люди, включенные в пассивные толпы, либо спокойно стоят в ожидании че-

го-то, либо хаотично и относительно независимо друг от друга спокойно передвигаются.

Активной толпой является всякая толпа, находящаяся в состоянии разной степени эмоционального возбуждения. Эмоциональная заряженность способствует появлению психологической готовности людей совместно действовать, у них формируются сходные социальные установки на определенные формы поведения, возрастает теснота связей между людьми, интенсивность обмена информацией и т. д.

При этом необходимо различать толпы в состоянии установочной (внутренней) активности, которые психологически готовы совместно действовать, но еще не действуют, и реально действующие толпы, т. е. активные и внутренне, и внешне.

В агрессивной толпе уровень эмоционального возбуждения и, соответственно, внутренней и внешней активности существенно возрастает. Здесь принципиально появление нового состояния: накапливается психическое напряжение людей, основанное на возможных чувствах фрустрации, отчаяния, гнева и др. Чтобы толпа перешла из состояния просто активного в агрессивное, необходим всем понятный возбуждающий стимул (например, слух), вызывающий общее возмущение, негодование.

И все же главная особенность агрессивной толпы — это деструктивное (разрушительное) поведение по отношению к окружающим предметам и людям.

Толпы, объединенные чувством страха, вызванного опасностью для жизни или нормального функционирования людей, делятся на спасающиеся и панические.

У них много общих характеристик:

- сильное эмоциональное возбуждение, основанное на остром переживании страха,
- низкий уровень осознания своих действий;
- некритичное отношение по отношению к обстановке и т. д.

Такие толпы могут возникать в различных общественных местах (театрах, гостиницах и т. п.) в случаях пожаров или другой опасности, на улицах и площадях крупных городов в условиях неожиданно приближающейся природной угрозы (урагана, грозы и т. п.). Однако между ними есть и различия.

Панические толпы отличаются от спасающихся, прежде всего, более высокой степенью угрозы для людей, полной утратой всякой организации; поведение людей походит на механические, автоматически совершаемые действия, они характеризуются так называемым суженным сознанием, когда люди многое из окружающего не воспринимают и могут неадекватно себя вести.

Спасаящиеся толпы поддаются некоторой организации. Люди сохраняют остаточную способность к произвольной регуляции своего поведения, что позволяет им быть более адекватными окружающей обстановке, а их поведение сохраняет элементы предсказуемости.

Особым и довольно редко встречающимся видом толпы является стяжательская (иногда ее называют мародерская) — это скопление чрезвычайно активно действующих и нацеленных на грабеж людей, захват различных материальных ценностей, ставших легкодоступными в результате каких-то стихийных бедствий, например: брошенные дома, полуразрушенные магазины и склады при землетрясениях, наводнениях, крупных пожарах, техногенных катастрофах и т. п.

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

Тема 8. Феномен личности в социальной психологии

1. Проблема личности в социальной психологии. Признаки личности.

2. Социально-психологические особенности личности.

3. Понятие социализации. Стадии процесса социализации. Факторы социализации.

4. Психоаналитические теории развития личности. Бихевиористические теории развития личности. Гуманистические теории личности. Перспектива исследования личности в социальной психологии.

1. Проблема личности в социальной психологии. Признаки личности.

Личность в справочной психологической литературе рассматривается как особое качество человека, приобретаемое им в социокультурной среде в процессе совместной деятельности и общения. Личность — относительно устойчивая система поведения индивида, построенная прежде всего на основе включенности в социальный контекст. Стержневым образованием личности является самооценка, которая строится на оценках индивида другими людьми и его оценивании этих других.

Индивидуальность (от лат. *indivium* — неделимое, особь) — понятие, обозначающее в экспериментальной психологии уникальный набор более или менее стандартных психологических качеств, свойственных отдельному человеку.

Личность в современной науке рассматривается с точки зрения **биогенетического, социогенетического и персоногенетического** направлений современного человекознания. В центре внимания представителей биогенетической ориентации стоят антропогенетические свойства человека (задатки, темперамент, биологический возраст, пол, тип телосложения, нейродинамические свойства нервной системы, органические побуждения, влечения, потребности). Эти свойства, по мнению представителей данного подхода, проходят различные стадии созревания в онтогенезе. В основе созревания индивида согласно данному, биологизаторскому подходу, лежат приспособительные процессы организма.

Представители социогенетической ориентации изучают процессы социализации человека, освоение им социальных норм и ролей, приобретения

социальных установок и ценностных ориентаций, формирование социального и национального характера человека как типичного члена той или иной общности. Эти проблемы разрабатываются в социальной психологии, этнопсихологии. В центре внимания персоногенетической ориентации стоят проблемы активности, самосознания и творчества личности, формирования самооценки, борьбы мотивов, воспитания индивидуального характера и способностей, самореализации личностного выбора, непрерывного поиска смысла жизни. Эти подходы отражены в общей психологии, психологии личности, индивидуальной психологии, аналитической и гуманистической психологии.

В обособлении биогенетического, социогенетического и персоногенетического направлений проявляется метафизическая схема детерминации развития личности под влиянием 2-х факторов: среды и наследственности. Например, теория конвергенции двух факторов В.Штерна или теория конфронтации двух факторов З.Фрейда. Данные подходы, по мнению А.Н.Леонтьева, а в последствии и А.Асмолова являются «псевдодialeктическими», то есть исходят из дуализма механически сложенного биологического и социально в жизни человека.

Теория конфронтации двух факторов, их противоборства (принципа стремления к удовольствию и принципа реальности) есть ни что иное как противоречивое, конфликтное взаимодействие биологического и социального, которое выражается во взаимозависимости «Сверх-Я» и «Оно».

В трудах представителей неопрейдизма (А.Адлера, К.Хорни, Э.Фромма и многих других) мы видим «социологизацию» психоанализа, а также поиски фактов, ограничивающих значение сексуальных влечений в жизни личности.

А.Н.Леонтьев дает новую схему детерминации развития личности. Разводя понятия «индивид» и «личность», он утверждает: «Индивидом рождаются, а личностью становятся». Он говорит о системной детерминации жизни личности, способом существования которой является совместная деятельность в социальном конкретно-историческом образе жизни данной эпохи. Итак, основанием этой схемы является совместная деятельность. Второй важной детерминантой развития личности, по А.Н.Леонтьеву, являются многообразные отношения, в которые вступает индивид в процессе различных видов деятельности. Следующей детерминантой принято выделять индивидуальные свойства человека.

Таким образом, выстраивается следующая зависимость предпосылок, условий и факторов формирования личности: свойства индивида (строение тела, пол, биологический возраст, типы высшей нервной деятельности и т.д.) определяют формально-динамические аспекты поведения личности и, включаясь в деятельность, выражающую отношения человека к миру, к другим лицам и самому себе, оказывают влияние на становление личности.

2. Социально-психологические особенности личности.

Личность – целостность, но такая целостность, которая рождается в обществе. В немецком: «Persoenlichkeit» как внешние проявления личности и

«Persoenlichkeit» как ядро личности, телесно инкапсулированная, автономная. Личностные свойства предшествуют личности. Человек становится личностью, когда жесткая иерархия мотивов начинает перестраиваться. Личностные свойства в своем развитии не зависят от индивидуальных: м.б. высокий уровень личностного развития и бедная индивидуальная основа (компенсаторное развитие). Личностью становятся.

Индивидуальность – то, чем человек отличается от других людей. Индивидуальность отстаивают.

На протяжении большей части детства развитие определяют *средовые факторы*. Со старшего подросткового возраста *сама личность* начинает определять свое развитие (не у всех). Это не спонтанный непосредственный процесс. «Индивидуальные свойства» - термин Б.Г. Ананьева. Человек рождается как существо социально-генетическое, и его индивидуальные особенности подготовлены к социально-историческому образу жизни общества. На ранних этапах онтогенеза они не представляют собой фактор развития личности в ходе совместной деятельности, а выступают как «безличная предпосылка» развития личности, претерпевающая порой в процессе жизненного пути некоторые изменения. Но они являются условием развития личности. Индивидуальные свойства преобразуются в зависимости от социального образа жизни, порой превращаясь из предпосылок развития личности в продукт этого развития.

Темперамент и задатки не представляют собой свойств личности и не являются ее основой. Они определяют формально-динамические аспекты поведения личности и оказывают влияние на становление личности. Индивидуальные свойства развиваются и преобразуются в контексте социально-исторического образа жизни общества.

3. Понятие социализации. Стадии процесса социализации. Факторы социализации.

Социализация личности представляет собой процесс формирования личности в определенных социальных условиях, процесс усвоения человеком социального опыта, в ходе которого человек преобразует социальный опыт в собственные ценности и ориентации, избирательно вводит в свою систему поведения те нормы и шаблоны поведения, которые приняты в обществе или группе. Нормы поведения, нормы морали, убеждения человека определяются теми нормами, которые приняты в данном обществе.

Термин «социализация» соответствует концепции, согласно которой человек изначально асоциален или его социальность сводится к потребности в общении. В этом случае социальность — процесс превращения изначально асоциального субъекта в социальную личность, владеющую принятыми в обществе моделями поведения, воспринявшую социальные нормы и роли. Считается, что такой взгляд на развитие социальности характерен прежде всего для психоанализа.

Выделяют следующие стадии социализации:

1. Первичная социализация, или стадия адаптации (от рождения до подросткового периода ребенок усваивает социальный опыт некритически, адаптируется, приспосабливается, подражает).

2. Стадия индивидуализации (появляется желание выделить себя среди других, критическое отношение к общественным нормам поведения). В подростковом возрасте стадия индивидуализации, самоопределения «мир и я» характеризуется как промежуточная социализация, так как все еще неустойчиво в мировоззрении и характере подростка. Юношеский возраст (18—25 лет) характеризуется как устойчиво концептуальная социализация, когда вырабатываются устойчивые свойства личности.

3. Стадия интеграции (появляется желание найти свое место в обществе, «вписаться» в общество). Интеграция проходит благополучно, если свойства человека принимаются группой, обществом. Если не принимаются, возможны следующие исходы:

- сохранение своей непохожести и появление агрессивных взаимодействий (взаимоотношений) с людьми и обществом;
- изменение себя, «стать как все»;
- конформизм, внешнее соглашательство, адаптация.

4. Трудовая стадия социализации охватывает весь период зрелости человека, весь период его трудовой деятельности, когда человек не только усваивает социальный опыт, но и воспроизводит его за счет активного воздействия человека на среду через свою деятельность.

5. Послетрудовая стадия социализации рассматривает пожилой возраст как возраст, вносящий существенный вклад в воспроизводство социального опыта, в процесс передачи его новым поколениям.

Факторами социализации называют обстоятельства, условия, побуждающие человека к активности, к действию. В отечественной и западной науке имеются различные классификации факторов социализации. Основные факторы социализации: *макрофакторы*, влияющие на социализацию всех жителей планеты или очень больших групп людей, живущих в определенных странах (космос, планета, мир, страна, общество, государство); *мезофакторы* - условия социализации больших групп людей¹, выделяемых по национальному признаку (этнос); по месту и типу поселения (регион, село, город, поселок), по принадлежности к аудитории тех или иных средств массовой коммуникации (радио, телевидение, кино и др.); *микрофакторы* — социальные группы, оказывающие непосредственное влияние на конкретных людей (семья, группы сверстников, микросоциум, организации, в которых осуществляется социальное воспитание, - учебные, профессиональные, общественные и др.).

4. Психоаналитические теории развития личности. Бихевиористические теории развития личности. Гуманистические теории личности. Перспектива исследования личности в социальной психологии

3. Фрейд, австрийский психиатр — основоположник теории и практики психоанализа. Основные положения этой теории сводятся к следующему: источником активности человека являются инстинктивные побуждения, данные ему от рождения, передающиеся по наследству. Это мир инстинктов, биологических и физиологических побуждений, влечений, бессознательных

импульсов, природа которых, по мысли Фрейда, неизвестна и непознаваема. В основе эго учения лежит биологическое начало в человеке.

3. Фрейд выделяет две потребности, которые определяют психическую активность человека: «либидо» и «агрессию». Но так как удовлетворение этих потребностей наталкивается на препятствия со стороны окружающего мира, они вытесняются из сознания в виде символов — в форме сновидений, в мифах, в образах искусства, побуждая активность к совершению тех или иных действий и поступков.

3. Фрейд первый обращается к сфере подсознательного, разрабатывает специальные методы психоанализа, пытается раскрыть истоки активности.

Наиболее известны две периодизации представителей психоаналитической теории: Зигмунда Фрейда и Эрика Эриксона. З.Фрейд (1856-1939) объяснял развитие личности действием биологических факторов и опытом раннего семейного общения. Он полагал, что дети проходят 5 стадий психического, точнее, психосексуального развития. На каждой стадии интересы ребенка сосредоточены вокруг определенной части тела, служащей источником получения удовольствия:

1. оральная стадия (0 – 2 года);
2. анальная стадия (2 – 3 года);
3. фаллическая стадия (4 – 5 лет);
4. латентная стадия (6 – 12 лет);
5. генитальная стадия (12 – 18 лет).

Э. Эриксон (1902-1979) выделил 8 стадий психосоциального развития личности. На каждой человек испытывает специфический кризис, суть которого составляет конфликт между противоположными состояниями сознания, психики:

1. доверие – недоверие к окружающему миру (0 – 1 год);
2. чувство независимости – ощущение стыда и сомнения (1 – 3 года);
3. инициативность – чувство вины (4 – 5 лет);
4. трудолюбие – чувство неполноценности (6 – 11 лет);
5. понимание принадлежности к определенному полу – непонимание форм поведения, соответствующего данному полу (12 – 18 лет);
6. стремление к интимным отношениям – изолированность от окружающих (раннее взросление);
7. жизненная активность – сосредоточенность на себе, возрастные проблемы (нормальное взросление);
8. ощущение полноты жизни – отчаяние (позднее взросление).

Бихевиоризм возник в США и явился реакцией на структурализм В.Вундта. Его основоположником принято считать Дж. Уотсона (1878-1958).

Данная теория пытается объяснить, почему, когда и каким образом дети и взрослые обучаются вести себя так, а не иначе. Эту теорию называют также бихевиористской (от англ. behavior – поведение). Большой вклад в практическое осуществление теории внес **Б. Скиннер** (1904-1992). Бихевиористы подчеркивают влияние среды на поведение и развитие детей и выде-

ляют 3 типа социального обучения: классическое и оперантное обусловливание и подражание.

Реальный вклад нового направления заключался в резком расширении изучаемой психологией области. Отныне она включала доступный внешнему объективному наблюдению, независимый от сознания стимул – реактивные отношения. Изменились схемы психологических экспериментов. Они ставились преимущественно на животных – белых крысах. В качестве экспериментальных устройств были изобретены различные типы лабиринтов.

Тема научения, приобретения навыков путем проб и ошибок стала центральной для этой школы, собравшей огромный экспериментальный материал о факторах, определяющих модификацию поведения. Исключив сознание бихевиоризм неизбежно оказался односторонним направлением. Бихевиоризм изменил общий строй психологического сознания.

Бихевиоризм явился крупнейшим направлением в американской психологии 20 века, отрицающим сознание как предмет научного исследования и сводящим психику к различным формам поведения.

Лидерами направления, названного гештальтпсихологией, являются М.Вертгеймер (1880-1943), В.Келер (1887-1967) и К.Коффка (1886-1941).

Немецкий психолог Макс Вейтгеймер – исследовал зрительное восприятие. В качестве основного принципа формирования психики он утверждал принцип целостности. Им сформулированы основные постулаты гештальтпсихологии.

Вольфганг Келер сделал открытие «инсайта» (озарение).

Главный постулат гештальтпсихологии гласил, что первичными данными психологии являются целостные структуры – гештальты, невыводимые из образующих их компонентов. Свойства частей определяются структурой, в которой они входят. Гештальтам присущи собственные характеристики: фигуры и фона (зависимость образа предмета (фигуры (фигуры) от его окружения, фона); транспозиции; прегнантности; константности, близости; замыкания; тяготение частей к образованию симметричного целого и др.

В опытах над животными гештальтисты показали, что игнорируя психические образы - гештальты. Нельзя объяснить их двигательное поведение.

Критике гештальтистов подверглась бихевиористская формула «проб и ошибок». В противовес ей в опытах над человекообразными обезьянами выяснилось, что они способны найти выход из проблемной ситуации не путем проб и ошибок, а мгновенно уловив отношения между вещами. Такое восприятие отношений было названо «инсайтом» (усмотрением, озарением). Оно возникает благодаря построению нового гештальта, который не является результатом научения и не может быть выведен из прежнего опыта. Итак, сознание было представлено в гештальт-теории как целостность, создаваемая динамикой познавательных структур, которые преобразуются по психологическим законам.

Гуманистическая теория рассматривает человека как уникального индивида, целостную личность, стремящуюся к самореализации. Наибольший вклад в развитие гуманистической теории внес Абрахам Маслоу (1908 –

1970). Согласно его теории, каждый человек обладает мотивационным набором, который помогает ему удовлетворять потребности пяти уровней:

1. выживание, или биологические потребности;
2. безопасность и уверенность в будущем;
3. любовь и принадлежность к конкретной социальной группе (социальный статус);
4. самооценка;
5. самореализация.

Удовлетворив их, человек может стать творческим и независимым существом.

Другим крупным направлением, которое возникло как антитеза бихевиоризму и психоанализу, является. Лидирующими фигурами в гуманистической психологии выступают Г.Олпорт, К.Роджерс т.д.

Основатели гуманистической психологии имели целью исправить перекосы бихевиоризма и психоанализа в трактовки человека и выбрать более верную – жизненную – психологию, т.е. более полезную для жизни. Утверждалось в качестве предмета исследования понимание здоровой творческой личности – задача, которую не ставила никакая другая школа. Целью такой личности является не потребность в гомеостазе, а самоосуществление, самоисполнение, самоактуализация.

Гуманистическая психология привлекает своей направленностью на конкретную целостную личность с ее реальными проблемами. Верой в доброту и собственные силы человека. Гуманистические психологи расширили предметную сферу психологии.

Тема 9. Прикладная социальная психология.

1. Основы социально-психологической диагностики. Методы социально-психологической диагностики личности и коллектива.

2. Социально-психологический тренинг. Теоретические основы социально-психологического тренинга.

3. Социально-психологическое консультирование. Проблемы социально-психологического консультирования. Методы разрешения конфликтных ситуаций в различных областях социальной жизни. Методы коррекции семейных, школьных, правовых отношений.

1. Основы социально-психологической диагностики. Методы социально-психологической диагностики личности и коллектива

Социально-психологическая диагностика личности — определение социально-психологических особенностей личности с целью оценки их состояния и прогнозирования дальнейшего развития. Психологическая диагностика осуществляется с помощью большого и всевозрастающего набора средств, инструментов, которые можно объединить в понятие диагностические методики. Конструирование их, уточнение требований, которым они должны удовлетворять, правила их применения, границы выводов, на которые могут

претендовать получаемые результаты, — все это образует специфическую для социальной психологии область знаний.

Социально-психологическая диагностика представляет собой один из видов психологического экспериментирования и наблюдения. Ее массовость предполагает получение сравнимых результатов — без сравнения диагностика не выполнит своих задач. Благодаря сравнению результатов устанавливаются относительные точки отсчета. Поэтому вариабельность всех условий и факторов при диагностировании, охватывающем в разных местах и одновременно разные группы людей, должна быть минимальной. Тогда можно будет с достаточным основанием сделать выводы о действительных различиях испытуемых по диагностируемым признакам. Поэтому в диагностике придается столь большое значение формализации, и в частности статистике.

Специфика социально-психологического подхода к изучению личности заключается в том, что личность рассматривается сквозь призму ее включенности в различные социальные группы. Подлежит выяснению вопрос: как влияет на сознание и поведение личности ее принадлежность к этим группам? Все многообразие методов подобного рода представить здесь невозможно. Наиболее характерными являются следующие представители указанной группы методов:

1. Социометрия или социометрический тест был предложен в 30-е годы прошлого столетия американским психологом Я. Морено. Основными задачами, решаемыми с помощью социометрии, являются: измерение степени сплоченности-разобщенности в группе; выявление «социометрических позиций», т.е. соотносительного авторитета членов группы по признакам симпатии-антипатии, где на полюсах оказываются «лидер» группы и «отвергнутый»; обнаружение внутригрупповых подсистем – сплоченных образований, во главе которых находятся свои неформальные лидеры.

2. Групповая оценка личности (ГОЛ). Этот метод основан на вынесении оценок разнообразных личностных качеств и поведения человека людьми, близко с ним знакомыми (в том числе, коллегам по работе или другой совместной деятельности). Основная область применения ГОЛ – аттестация, подбор и расстановка кадров в производственных, научных, учебных, спортивных коллективах.

3. Референтометрический метод – это способ выявления референтности членов группы для каждого входящего в нее лица. Референтность – понятие, которое можно трактовать двояко. Во-первых, как форма межличностных отношений и, во-вторых, как свойство личности. И в том, и в другом случае суть состоит в ценности для одного человека суждений о чем-то важном для него, выносимых другим человеком или группой.

4. Методика Фидлера. Эта методика является одним из вариантов социально-психологической конкретизации идеи биполярных измерений (как в методе семантического дифференциала). Она используется для оценки качеств личности по чертам и оценкам, которые испытуемые приписывают и выносят другим людям.

Методы социально-психологической диагностики коллектива. Опрос представляет собой метод сбора социально-психологической информации об изучаемом объекте в ходе непосредственного (интервью) или опосредованного (анкетирование) психологического общения психолога (интервьюера) и опрашиваемого (респондента) путем регистрации ответов респондента на вопросы, заданные психологом, вытекающие из целей и задач исследования.

Метод анкетирования представляет собой способ получения социально-психологической информации с помощью составленной в соответствии с определенными правилами системы вопросов (анкеты), каждый из которых логически связан с целью исследования. С помощью анкеты на основе словесного отчета опрашиваемых психолог получает эмпирический материал для установления личностных качеств, суждений, интересов, ценностных ориентаций и установок респондентов.

2. Социально-психологический тренинг. Теоретические основы социально-психологического тренинга.

Социально-психологический тренинг (СПТ) — вид групповой практической психологии, ориентированный на развитие социально-психологической компетентности. Автор термина — М. Форверг. В литературе, кроме этого, существует ряд других названий (группы открытого общения, активное социальное общение, группы интенсивного общения и т.д.). Но СПТ на сегодня является наиболее часто употребляемым и наиболее устойчивым термином. Нужно подчеркнуть, что это понятие является чрезвычайно широким, соответственно, им обозначают большое количество самых разнообразных методов.

Социально-психологический тренинг — один из методов активного обучения и психологического воздействия, осуществляемого в процессе интенсивного группового взаимодействия и направленного на повышение компетентности в сфере общения, в котором общий принцип активности обучаемого дополняется принципом рефлексии над собственным поведением и поведением других участников групп. Для такой рефлексии и саморефлексии в группе создаются максимально благоприятные условия, основанные на ряде принципов. К основным принципам социально-психологического тренинга относят :

- качественные изменения процессов общения в группе;
- активную позицию участника тренинга;
- ограничение обсуждения событий лишь в рамках тренинга («здесь и теперь»);
- персонификацию высказываний;
- намеренную межличностную обратную связь;
- высокую степень включенности эмоциональной сферы участников.

Общей целью СПТ является повышение компетентности в сфере общения. К основным задачам СПТ относят следующие.

1. Приобретение психологических знаний, взглядов различных психологических школ на личность человека, процесс взаимодействия людей, приемы

эффективного общения.

2. Приобретение внешне выражаемых умений и навыков общения: в парном взаимодействии, в составе группы, при вступлении в контакт, при активном слушании, т.е. обогащение техники и тактики общения.

3. Коррекция коммуникативных установок, таких как партнерство — взаимодействие с позиции силы, искренность — манипуляция, вовлеченность — избегание общения, настойчивость — соглашательство, т.е. выработка собственных стратегий общения.

4. Адекватное восприятие себя и других в ситуациях общения.

5. Развитие и коррекция личности, ее глубинных образований, решение личностных экзистенциальных проблем.

В зависимости от специфики задачи социально-психологический тренинг может приобретать различные формы:

1. Ориентироваться на приобретение и развитие специальных навыков, например умения вести деловую беседу, решать межличностные конфликты и т.д.

2. Углублять опыт анализа ситуаций общения, например развитие способности адекватно воспринимать себя и других, анализировать ситуации группового взаимодействия.

Основные характеристики тренинга

1. Высокая степень неопределенности. В самом общем виде тренинг можно определить как некоторую ситуацию, в которой с некоторыми людьми происходят некоторые изменения.

2. Искусственность. Тренинг — это общение по особым правилам. Лишь благодаря этим правилам в группе возникает интенсивный контакт между участниками.

3. Специальная атмосфера. Ввиду того, что тренинг «сжат» во времени, тренеру необходимо как можно быстрее создать рабочую обстановку в группе. Решающим фактором здесь является возникновение особого психологического климата, в котором начинают «раскрываться» участники.

4. Познание через переживание. Отличительной чертой атмосферы на тренинге является ее эмоциональная насыщенность. Тренинг предназначен для передачи знаний, которые невозможно передать словами. Тренинг — это познание через переживание.

5. Встречная активность участников. Активность участников и их добровольность являются необходимым условием проведения тренинга. Если участники действительно активны, то из самой обычной ситуации они могут извлечь много полезной информации («психологических открытий»).

6. «Колесо» тренинга. Тренинг, как и любое взаимодействие между людьми, состоит из трех элементов: тренер, участники и программа. В каждой ситуации есть желания тренера, реакции участников и программа тренинга. Все эти элементы должны быть сбалансированы и соответствовать данной конкретной группе. Ни один из элементов не должен доминировать над другими.

3. Социально-психологическое консультирование. Проблемы социально-психологического консультирования.

Социально-психологическое консультирование представляет собой особую область практической социальной психологии, связанную с оказанием со стороны практикующего специалиста непосредственной социально-психологической помощи людям, которые в ней нуждаются.

Социально-психологическое консультирование как понятие тесно связано, а во многом непосредственно переплетается с понятиями психологической коррекции и психотерапии.

Социально-психологическое консультирование направлено на решение различного рода психологических проблем, связанных с трудностями в межличностных отношениях, так как клиенты психолога-консультанта имеют межличностные проблемы.

Основная задача психолога-консультанта состоит в том, чтобы помочь клиенту посмотреть на свои проблемы и жизненные сложности со стороны, продемонстрировать и обсудить те стороны взаимоотношений, которые, будучи источниками трудностей, обычно не осознаются и не контролируются.

Основные принципы социально-психологического консультирования: гуманность – доброжелательное и безоценочное отношение к клиенту, ориентация на нормы и ценности клиента, запрет давать советы клиенту; анонимность консультирования; включенность клиента в процесс консультирования; принятие клиентом ответственности за происходящее с ним; принятие клиентом ответственности за происходящее с ним.

Социально-психологическое консультирование предполагает использование своеобразных приемов и методов работы с клиентами. К их числу обычно относят: наблюдение, тестирование, убеждение, информирование, аналогии, мини-тренинг, консультационный инструктаж.

Виды социально-психологического консультирования: 1. по форме – групповое и индивидуальное, 2. по содержанию – конкретное, программное, 3. по способу взаимодействия - контактное («очное»), когда консультант встречается с клиентом; дистантное («заочное»), когда общение происходит по телефону или по переписке.

Проблемы социально-психологического консультирования. Место и роль консультирования в практической социальной психологии. Словосочетание “практическая социальная психология”, иногда заменяемое термином “социально-психологическое вмешательство”, представляет собой совершенно особую сферу деятельности ученых-психологов. Можно согласиться с тем, что практическая социальная психология — разновидность прикладной социальной психологии, однако неправомерно отождествлять их. фундаментальные и прикладные исследования, несмотря на их различия, выполняют две сходные функции: и те, и другие призваны дать анализ каких-либо ситуаций, феноменов и обеспечить прогноз их развития. Уровни анализа и прогноза, как это очевидно, различны. Однако важно, что продуктом и фундаментального, и прикладного исследования является некоторая рекомендация. Их различия также в уровне: фундаментальные исследования вырабатывают достаточно общие, глобальные реко-

мендации, рассчитанные на отдаленную временную перспективу, в то время как рекомендации, следующие из прикладных исследований, носят инструментальный характер: они более конкретны и могут быть интерпретированы как прямые “указания” или “советы”. Вместе с тем это лишь рекомендации, адресованные тем, кто будет их реализовывать и осуществлять.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ (УКАЗАНИЯ) К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Практические занятия имеют целью оказать помощь студентам в усвоении наиболее важных и сложных тем курса, а также способствовать выработке у студентов умений и навыков. Для наиболее плодотворного проведения занятий аспирантам необходимо самостоятельно заранее (дома), до аудиторных занятий, изучить учебную литературу и подготовить краткие ответы на теоретические вопросы соответствующей темы. При подготовке к занятиям рекомендуется использовать конспекты лекций, учебники, методические указания по курсам, учебные пособия, которыми можно пользоваться и на практических занятиях. Особое значение имеют конспекты лекций, поскольку, учебная литература не успевает отразить его развитие, а на лекциях даётся самый важный материал.

На практических занятиях заслушиваются и обсуждаются также доклады и рефераты студентов, подготовленные ими по соответствующим вопросам, согласованным предварительно с преподавателем.

Тематика практических занятий представлена в Рабочей программе.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Самостоятельная работа студентов является обязательной для каждого студента, а её объём определяется учебным планом. Формы самостоятельной работы определяются содержанием учебной дисциплины, степенью подготовленности студентов.

Самостоятельная работа — одна из важнейших форм овладения знаниями. Самостоятельная работа включает многие виды активной умственной деятельности студента: слушание лекций и осмысленное их конспектирование, глубокое изучение источников и литературы, консультации у преподавателя, написание реферата, подготовка к семинарским занятиям, экзаменам, самоконтроль приобретаемых знаний и т.д.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, особое внимание уделяя целям и задачам, структуре и содержанию курса.

Студентам рекомендуется получить в научной библиотеке университета учебную литературу по дисциплине, необходимую для эффективной работы на всех видах аудиторных занятий, а также для самостоятельной работы по изучению дисциплины.

Теоретический материал курса становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекции и изучению конспекта, изучаются и книги. Легче освоить курс, придерживаясь одного учебника и конспекта. Рекомендуется, кроме «заучивания» материала, добиться состояния понимания изучаемой темы дисциплины. С этой целью рекомендуется после изучения очередного параграфа выполнить несколько простых упражнений на данную тему. Кроме того, очень полезно мысленно задать себе следующие вопросы (и попробовать ответить на них): о чем этот параграф?, какие новые понятия введены, каков их смысл?, что даст это на практике?

При организации самостоятельной работы студентов особое внимание должно уделяться анализу учебно-методической литературы по дисциплине.

Процесс организации самостоятельной работы студентов включает в себя следующие этапы:

1. Подготовительный (определение целей, составление программы, подготовка методического обеспечения, подготовка оборудования).

2. Основной (реализация программы, использование приемов поиска информации, усвоения, переработки, применения, передачи знаний, фиксирование результатов, самоорганизация процесса работы).

3. Заключительный (оценка значимости и анализ результатов, их систематизация, оценка программы и приемов работы, выводы о направлениях оптимизации труда).

Тематика заданий для самостоятельной работы представлена в Рабочей программе.