**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ВОСТОКОВЕДЕНИЯ

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Учебник

Ташкент - 2022 г.

Абдуллаева Ш.Х. Махкамова С.Х. Социальная психология. Учебник. Ташкентский государственный университет востоковедения. – Ташкент, 2022. - 260 с.

Рецензенты:

Шоумаров Г.Б. – доктор психологических наук, профессор

Халилов Ф.Н. – доктор педагогических наук, профессор

Жабборов Х.Х. -доктор философии (PhD) доцент

Учебник «Социальная психология» предназначен для формирования и развития социально-психологических научных знаний у студентов-востоковедов, а также студентов других специальностей гуманитарных, экономических и технических вузов, обучающихся на русском языке.

Учебник написан в соответствии с содержанием Рабочей учебной программы по дисциплине «Социальная психология» Ташкентского государственного университета востоковедения.

Учебник рекомендован для студентов, магистрантов аспирантов, преподавателей высших учебных заведений.

Рекомендовано к печати Министерством высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан
(номер сертификата № 388 (№ 388- 173) 25. 11. 2022 г.)

УДК: 327,57

БК: 66,4(5)

А 36

© Абдуллаева Ш.Х. Махкамова С.Х. 2022

О Г Л А В Л Е Н И Е

Предисловие автора

Глава I. Введение в социальную психологию.

§ 1.1. Социальная психология как наука……5-24

Определение социальной психологии. Социально-психологические явления. Предмет социальной психологии. Объекты социальной психологии. Задачи социальной психологии. Функции социальной психологии. Принципы социальной психологии. Структура социальной психологии. Отрасли социальной психологии. Связь социальной психологии с другими науками.

§ 1.2. Методология и методы социальной психологии……...24-30

§ 1.3. Прикладная социальная психология……...30-32

Глава II. История развития социальной психологии и её теоретические направления.

§ 2.1. История развития зарубежной социальной психологии……...32-40

Донаучный период становления социальной психологии. Этап становления социально-психологического знания. Этап экспериментально-теоретического развития социальной психологии.

§ 2.2. Развитие советской, российской социальной психологии……...40-47

§ 2.3. Основные теоретические направления социальной психологии и психологические школы XX века…….....47-50

Глава III. Социальная психология личности.

§ 3.1. Социально-психологическое понимание личности…….52-60

§ 3.2. Социализация личности……..60-75

§ 3.3. Социальное поведение личности……...75-83

§ 3.4. Социальные нормы как регуляторы поведения личности и социальных групп……83-93

§ 3.5. Социальные роли личности……93-97

§ 3.6. Социально-психологическая типология личности……98-102

Глава IV. Социальная психология малых групп.

§ 4.1. Понятие и виды малой группы в социальной психологии…...102-106

§ 4.2. Структура малой группы…….106-120

§ 4.3. Характеристика социально-психологических процессов в малой группе…….120-127

Глава V. Социальная психология больших групп и массовидные явления психики.

§ 5.1. Понятие большие социальные группы в социальной

психологии……127-130

§ 5.2. Структура психологии больших социальных групп…….**...**130-137

§ 5.3. Массовидные явления психики, их классификация…….137-141

§ 5.4. Виды социальных общностей и их характерные черты……**...**141-148

§ 5.5. Организации как социальные группы……148-152

Глава VI. Социальная психология общения и коммуникации.

§ 6.1. Общение: определение, функции, виды, структура……**..**152-154

§ 6.2. Функции, виды и структура общения…….154-160

§ 6.3. Общение как процесс коммуникации (коммуникативная сторона общения)……160-166

§ 6.4. Общение как процесс взаимодействия (интерактивная сторона общения)……166-169

§ 6.5. Общение как восприятие и познание людьми друг друга (перцептивная сторона общения)……169-174

§ 6.6. Техника эффективного общения……**....**175-180

Глава VII. Социальная психология межличностных отношений и межличностного взаимодействия.

§ 7.1. Понятие, компоненты и виды межличностных отношений…180-185

§ 7.2. Межличностная привлекательность и притяжение: феномен аттракции……**...**185-190

§ 7.3. Межличностное взаимодействие……**....**190-199

§ 7.4. Социально - психологическая характеристика конфликтов…199-207

§ 7.5. Типология и виды конфликтов……207-210

Глава I. Введение в социальную психологию.

§ 1.1. Социальная психология как наука.

Социальная психология как самостоятельная наука возникла во второй половине XIX века на основе исследований массовых общественных явлений, больших и малых социальных групп, личности в группе, проводимых учёными социологами и психологами, представителями двух наук – социологии и психологии.

По мнению известного учёного профессора Г.М. Андреевой[1]: главной причиной создания социальной психологи являлось «объективное существование фактов общественной жизни, которые могут быть исследованы и объяснены только при помощи объединенных усилий двух наук: психологии и социологии». С одной стороны, любое общественное явление имеет свой психологический аспект и проявляется через деятельность отдельных людей, которые имеют сознание, мышление и волю. С другой стороны, в ситуациях совместной общественной деятельности людей возникают совершенно особые типы связей общения и взаимодействия между ними (социологический аспект), анализ которых невозможен без применения системы психологического знания[2].

Поэтому социально – психологическая наука, её предмет, объект и задачи определяются в зависимости от преобладания психологического или социологического аспекта их понимания и интерпретации (от лат. interpretatio - истолкование, объяснение смысла какого-то явления, объекта, предмета, процесса для лучшего понимания).

Определения социальной психологии.

В ***психологическом аспекте социальная психология*** – это «отрасль психологии, изучающая психические явления, закономерности поведения, общения и деятельности людей, включённых в различные социальные группы, а так же психологические характеристики самих этих групп»[3].

Социальная группа - объективно существующая устойчивая совокупность людей, связанных системой отношений и совместной деятельности, регулируемых социальными, экономическими, правовыми, моральными, этическими, нравственными, религиозными и другими социальными нормами[4].

Общество представляет собой совокупность множества социальных групп и общностей, взаимодействующих и находящихся в определенной зависимости друг от друга. Каждый человек в течение своей жизни принадлежит к

---

[1] Андреева Галина Михайловна (1924-2014 г.г.) - советский и российский социальный психолог, и социолог, доктор философских наук, профессор факультета психологии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова.

[2] Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений / Г. М. Андреева. - 5-е изд., испр. и доп. - М.: Аспект Пресс, 2006. (363 с.). - С.10-11.

3 Введение в социальную психологию / psy.wikireading.ru›23565….

[4] Психология социальных групп / http://www.allbest.ru

множеству социальных групп. Созданию таких групп способствуют сходные интересы и цели людей, а также осознание того, что при объединенных групповых действиях можно достичь большего результата, чем при индивидуальном действии. При этом социальная деятельность каждого человека во многом определяется деятельностью тех групп, в которые он включен, а также взаимодействием внутри групп и между группами[5].

По мнению американского социолога Р. Мертона[6], социальная группа - это «совокупность индивидов, определенным образом взаимодействующих друг с другом, осознающих свою принадлежность к данной группе и признающихся членами этой группы с точки зрения других. Основными признаками социальной группы являются: взаимодействие, членство и единство»[7].

С этой точки зрения, социальную психологию интересуют состояния и свойства человека, которые проявляются в результате его включения в отношения с другими людьми, в различные социальные группы (семью, учебную группу, трудовой коллектив, группу друзей и др.) и в целом в систему социальных отношений (экономических, политических, управленческих, правовых и др.).

Наиболее часто изучаются такие проявления личности в группах, как общительность, агрессивность, тревожность, ролевое поведение, психологическая совместимость с другими людьми, конфликтность. А также: как люди общаются и взаимодействуют друг с другом; что они думают друг о друге; как влияют друг на друга; как относятся друг к другу.

Примеры социальных групп: семья; компания друзей; школьный класс; группа лицея, колледжа; группа студентов вуза; спортивная команда; трудовой коллектив; воинское подразделение; ячейка политической партии; формальная и неформальная группа и др.

В ***социологическом аспекте социальная психология*** определяется как наука, которая изучает социальные явления, закономерности, механизмы поведения, общения и взаимодействия людей, обусловленные их включенностью в социальные общности[8].

Социальная общность - совокупность людей, объединенная исторически сложившимися, устойчивыми социальными связями и отношениями, обладающая рядом общих признаков (демографических, этнических, территориальных, профессиональных, культурных и др.).

Примеры социальных общностей: общество в целом, социальные классы и слои общества; нации, народности, племена, кланы, семьи, роды; этнические и религиозные общины, территориальные общины, махали и др.

Социальными общностям являются социально-возрастные категории

---

[5] Психология социальных групп / http://www.allbest.ru

[6] Роберт Кинг Мертон (1910-2003 гг.) – известный социолог XX века, профессор Колумбийского университета, президент Американской социологической ассоциации.

[7] Психология социальных групп / http://www.allbest.ru

[8] Социальная психология / refeteka.ru›r-149862.html

людей: «дети», «подростки», «молодежь», «взрослые», «старики», а также «школьники», «студенты», «рабочие», «служащие», «крестьяне (дехкане)», «пенсионеры».

Социальные общности формируются по естественным причинам, они почти всегда масштабнее социальных групп, но уступают им в плане устойчивости и наличия у них организационных ресурсов (которые часто им не нужны). Социальные общности играют роль своеобразных соединительных механизмов, они связывают между собой личность и общество. Социальная группа связывает личность с участниками или членами данной группы и самих участников между собой. Участники социальных групп четко осознают факт своей принадлежности к своим группам, что подкрепляется наличием у группы собственных правил поведения, символики и атрибутики.

В отличие от массовых социальных общностей, социальные группы характеризуются: устойчивым взаимодействием, способствующим прочности и стабильности их существования; относительно высокой степенью единства и сплоченности; четко выраженной однородностью состава, предполагающего наличие признаков, присущих всем членам группы; возможностью вхождения в более широкие социальные общности в качестве структурных единиц[9].

В социальной психологии для понимания её предмета одно из главных значений является понятие «социально-психологические явления».

Социально-психологические явления - это феномены, возникающие в результате взаимодействия субъектов (индивидов и общностей) в определенных условиях, отражающие их в различных формах, выражающие отношение к ним, побуждающие и регулирующие поведение людей, осуществляющие обмен сообщениями и переживаниями, а также способствующие организации как социально полезной, так и преступной деятельности. К числу основных социально-психологических явлений относятся: общение, мнение и настроение, общность, стратификация, стереотип, конфликт, образ жизни и пр.[10]

Социально-психологические явления классифицируются по различным основаниям; содержанию, устойчивости и т.д.

По содержанию они делятся на нормальные и деформированные.

Критериями нормальных социально-психологических явлений выступают их позитивные, стабилизирующие влияния на состояние политики, экономики и общества, на жизнеощущения и деяния личностей.

Критериями деформированных социально-психологических явлений выступают их негативные, дестабилизирующие, дезорганизующие влияния на состояние политики, экономики и общества, на жизнеощущения и деяния личностей. Это обстоятельство создает предпосылки для создания экстремальной социальной психологии.

В зависимости от субъекта возникновения различаются следующие

---

[9] Основные признаки социальной общности / dnevnik-znaniy.ru›obshestvo/socialnaya…

[10] Социальная психология: Учеб. пособие для студентов вузов / Под ред. А. Н. Сухова и А. А. Деркача. - М.: Academia, 2001. (599 с.) – С.9.

социально-психологические явления: межличностные, групповые, межгрупповые, массовидные. Выделяются осознаваемые и неосознаваемые социально-психологические явления.

По степени устойчивости социально-психологические явления подразделяются на: 1) динамичные (например, различные виды общения); 2) динамико-статичные (например, мнения и настроения) и 3) статичные (например, традиции, обычаи).

Социальная психология освещает закономерности возникновения, развития и проявления социально-психологических явлений. Социально-психологические явления возникают и проявляются на разных уровнях (макро-, мезо- и микро-), в разных сферах (государства, экономики, общества, отдельной личности) и условиях (нормальных, осложненных и экстремальных). В качестве основного механизма возникновения социально-психологических явлений выступает **общение.**

В результате его формируется личность, образуются малые группы и психология более широких общностей, а также происходят изменения различной степени сложности.

Относительно механизмов возникновения и распространения социально-психологические явления подразделяются на: умышленно создаваемые (слухи и пр.) и стихийно возникающие и распространяющиеся (мода и пр.).

Универсальные механизмы социально-психологических явлений:

- подражание - следование какому-либо примеру, образу;
- внушение - процесс воздействия, связанный со снижением сознательности и критичности при восприятии и реализации передаваемого содержания;
- заражение - процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида к другому;
- убеждение - метод воздействия на сознание личности;
- идентификация - процесс объединения или, точнее, отождествления.

Именно эти механизмы лежат в основе социального научения и поведения людей[11].

Социальное научение – процесс и результат приобретения человеком знаний, умений, навыков общения и поведения, соответствующих общепринятым социальным нормам, а также опыта взаимодействия и социальной адаптации в определенной социальной среде под воздействием различных факторов этой среды (например, семейных, экономических, педагогических, профессиональных, религиозных; культуры сообщества, традиции, обычаев и др.).

Предмет социальной психологии.

В XX веке учёными были выделены три основных научных теоретических подхода, объясняющие предмет социальной психологии.

[11] Социальная психология: Конспект лекций: Учебное пособие / Е. Н. Каменская. Изд. 2-е. - Ростов н/Д: Феникс, 2006. (192 с.). – С.3-4.

1-й подход. **Предмет социальной психологии – массовидные психические явления.** Данный подход разработан социологами, которые изучали психологию классов, больших социальных общностей, общественную психологию больших и малых групп (традиции, нравы, обычаи), а также коллективов.

2-й подход**. Предметом социальной психологии является личность и группа.** Этот подход был разработан психологами, изучавшими личность с точки зрения её положения в группе, межличностных связей и отношений, а также особенностей межличностного общения и коммуникации людей в различных малых группах. Большое внимание уделялось исследованиям психологических черт, особенностей и типологии личности.

3-й подход. **Предмет социальной психологии включает: массовидные психические явления и общности, личность в группе и сами группы.**

Такое понимание её предмета больше отвечало потребностям общества и личности в результатах социально-психологических исследований, их практическом использовании в целях совершенствования деятельности, общения и взаимодействия людей в малых группах; решения внутригрупповых и межгрупповых конфликтов; улучшения социально-психологического климата в различных коллективах и профессиональных группах (например, производственных, педагогических, научных, воинских и др.).

В настоящее время (XXI век) общепринятым является понимание социальной психологии как самостоятельной науки и учебной дисциплины, имеющей собственный предмет, объект, цели, задачи, функции, методологию и методы исследования, а также реальное практическое применение в различных сферах жизнедеятельности общества и групп.

Социальная психология – наука, которая изучает психологические особенности, механизмы и закономерности поведения, деятельности, общения и взаимодействия людей в социальных группах и общностях, а также психологические характеристики данных социальных групп и общностей, и входящих в них личностей, как субъектов совместной деятельности, социального взаимодействия и взаимоотношений.

Предметом исследований социальной психологии являются:

1. **Личность**. Социально-психологические особенности личности и механизмы её социального поведения. Социальные установки, стереотипы поведения и общения. Положение личности в коллективе, её межличностные отношения, особенности общения и взаимодействия в группе; конфликты с отдельным членом группы и конфликты между личностью и группой в целом. Влияние социально-психологических факторов на формирование и развитие личности в группе, коллективе.

2. **Малая группа, коллектив.** Особенности общения, коммуникации и взаимодействия людей, межличностные и деловые отношения в группе, коллективе. Внутригрупповые социальные стереотипы, социальные установки и сплоченность группы, коллектива. Социально-психологический климат группы, коллектива; психологическая совместимость людей, межличностные конфликты

и их урегулирование.

Малая группа - немногочисленная группа людей от 3 до 15 человек, которые объединены общей деятельностью (например, трудовой, профессиональной учебной, производственной, игровой спортивной и др.), находятся в общении между собой, признают и соблюдают групповые нормы поведения и деятельности.

Коллектив (от лат. collectivus - собирательный) – организованная группа взаимодействующих людей, объединенных целями совместной деятельности и формальных официальных взаимоотношений. Коллектив отличается от группы высоким уровнем идейной сплоченности, ответственности, дисциплинированности, исполнительности его членов. Основные признаки коллектива: взаимное положительное взаимодействие и влияние между людьми; их связь между собой общностью целей и задач совместной деятельности; относительная устойчивость существования во времени; наличие органа управления и координации деятельности; благоприятный социально-психологический климат.

3. **Массы людей, большие группы и социальные институты общества**[12]**.**

Массовые движения, массовидные психические явления, мнения, настроения. Внутри групповые и межгрупповые коммуникативные процессы и феномены массового стихийного поведения (поведение толпы, паника, слухи, мода, массовые энтузиазм, апатия, страхи и др.). Социально-психологические особенности и механизмы взаимодействия людей и малых групп, входящих в состав больших групп и между самими большими группами.

4. **Социальная психика** – специфичный предмет изучения в социальной психологии. Является сложным, динамическим и противоречивым образованием, которое существует в общественном и массовом сознании людей как единство массовых, групповых, межгрупповых, межличностных и личностных настроений; массовых, групповых и индивидуальных эмоций, стереотипов и установок.

Функции социальной психики:

1) интеграция и трансляция социального опыта, на основе которого формируется единое направление мыслей, воли и чувств, в определенной социальной группе;

2) социальная адаптация – приведение индивидуального сознания в соответствие с принципами и нормами, принятыми в социальной группе;

3) социальная корреляция – приведение поведения личности в

[12] Социальный институт (лат. socius - общий, совместный и institutum - учреждение, обычай) – исторически сложившиеся устойчивые формы организации совместной деятельности людей; совокупность людей, групп, учреждений, деятельность которых направлена на выполнение конкретных общественных функций и строится на основе определенных идеальных норм, правил, стандартов поведения. Основные социальные институты: институт семьи и брака; институт государства; институт образования, институту производства и распределения; институт религии; институт науки, институт права и др.

соответствие с нормами, принятыми в данном социуме;

4) социальный контроль – регуляция поведения личности системой неформальных санкций общества;

5) психологическая разгрузка – освобождение от социально-психологического напряжения, без нарушения общепринятых норм;

6) социальная активация – усиление человеческой деятельности благодаря активизации массовых эмоций[13].

Социальная психология выступает в качестве междисциплинарной научной теории, изучающей социальную психику как динамическую систему, в том числе явления и закономерности, а также психологические механизмы социальной регуляции поведения и взаимодействия людей (под влиянием социальной психики).

Объекты социальной психологии.

Объекты исследований социальной психологии:

- **личность в группе** (системе отношений), взаимодействие в системе **«личность - личность»** (родитель - ребенок, руководитель - исполнитель, врач - больной, психолог- клиент и др.);

- **малая группа** (семья, класс, трудовая бригада, воинский экипаж, группа друзей и т. п.), взаимодействие в системе **«личность - группа»** (лидер - ведомые, руководитель - трудовой коллектив, командир - взвод, новичок — школьный класс и др.), взаимодействие в системе **«группа - группа»** (соревнование команд, групповые переговоры, межгрупповые конфликты и др.),

- **большая социальная группа** (общество, партия, общественное движение, социальный слой, территориальная, конфессиональная группы и др.) и взаимодействие в системе **«личность – большая группа»** и взаимодействие в системе **«большая группа – большая группа»** (межгрупповые связи и отношения, групповые переговоры, межгрупповые конфликты и др.)[14].

Объекты социальной психологии можно представить в виде следующей схемы их взаимодействия (см. рис. 1.1.1).

[13] Социальная психика.../ studizba.com›files/show/doc/224134…social…psihika…

[14] Социальная психология .../ dnevnik-znaniy.ru›obshestvo/socialnaya…

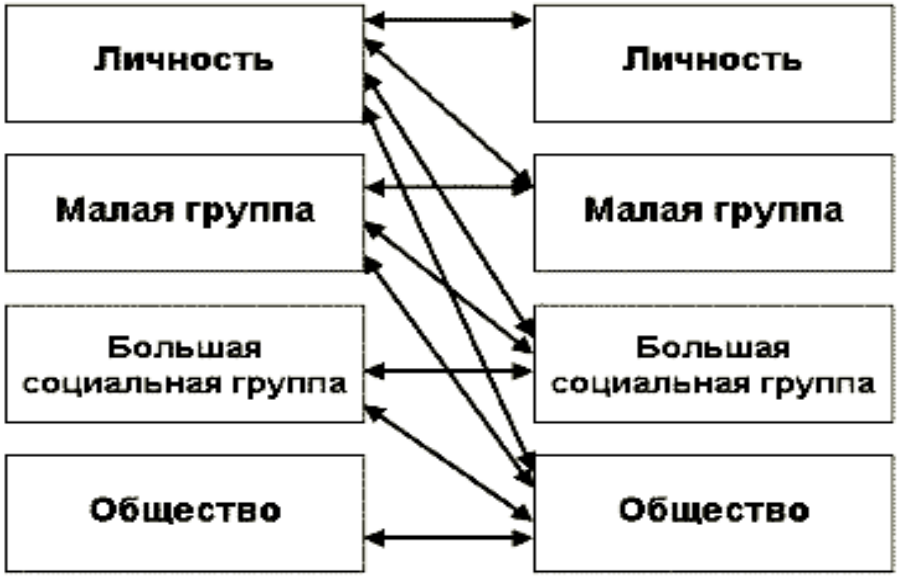


Рис. 1.1.1. Объекты исследования в социальной психологии (по А.Л. Журавлеву)[15].

В соответствии с данными объектами исследования в современной социальной психологии выделяются следующие разделы:

Социальная психология личности. В рамках этого раздела изучаются проблемы социализации личности, социально-психологической регуляции, её поведения, социальных установок личности и др.

Психология межличностных взаимодействий, общения и отношений. Изучает структуры и функции общения, проблемы межличностного познания, невербального (не словесного) общения, динамики развития межличностных отношений на процесс общения и результативность группы и т д.

Психология малых групп. Изучает процессы групповой динамики, социально-психологические проблемы референтности, лидерства, групповой сплоченности, взаимодействия индивида и малой группы, внутригрупповых конфликтов и др.

Психология межгруппового взаимодействия. Изучает процессы межгрупповой дифференциации и интеграции, факторы детерминации межгрупповых отношений, проблемы межгрупповых конфликтов и т д.

Психология больших социальных групп и массовых явлений. Изучает факторы психологической общности групп, динамика развития больших социальных групп, специфика внутригруппового и межгруппового общения, проблемы внутригрупповых и межгрупповых конфликтов, психология слухов, психология толпы[16].

Задачи социальной психологии:

[15] Социальная психология: учебное пособие / Отв. ред. А. Л. Журавлев. - М.: ПЕР СЭ, 2002. (351 с.). – С.11.

[16] Социальная психология…stihi.ru›2020/06/09/7868

1. Изучение и объяснение психических явлений как психических процессов, состояний, свойств личности, которые формируются и проявляются в результате общения и взаимодействия человека с другими людьми, а также включения его в межличностные, трудовые, деловые и иные отношения в различных социальных группах и коллективах.

2. Изучение и объяснение психологических особенностей, механизмов и закономерностей группового поведения, деятельности, общения и взаимодействия людей в составе различных социальных групп, национальных и этнических общностей. Разработка и обоснование социально-психологических характеристик данных групп и общностей как целостных социальных структур, а также характеристик входящих в них личностей, как субъектов групповой совместной деятельности, взаимодействия и взаимоотношений.

3. Проведение исследований социально-психологического климата в различных социальных группах, коллективах (учебных, производственных, профессиональных, спртивных, воинских, научных и др.) и возможных конфликтных отношений; феноменов лидерства, групповых действий и процессов; сплоченности, сработанности и психологической совместимости членов данных групп.

4. Изучение и объяснение, происходящих в обществе и больших социальных группах массовых психических явлений, например: поведение толпы, массовая паника и страхи, распространяющиеся слухи; мода[17], группы и движения, относящиеся к молодёжной субкультуре[18].

5. Изучение общественного мнения больших и малых социальных групп, а также всего народа и его национально-этнических сообществ, как специфического проявления общественного сознания, выражающееся в оценках людьми и группами актуальных проблем и решения вопросов политического, экономического, экологического, образовательного, гендерного,

---

[17] В психологии мода (от лат. modus - норма, правило, мера) - форма стандартизированной массового поведения людей, которая возникает стихийно под влиянием настроений, вкусов, увлечений, которые доминируют в обществе. Распространение моды и её влияния выражается в одежде, литературе, музыке, кулинарии, поведении и этикете и даже в фигуре человеческого тела, которая является популярной на данный момент времени. Модой движет обычно два мотива: подражание и боязнь остаться вне общества. Для того, чтобы быть в курсе очередной моды, существуют тематические журналы, сайты в сети Интернет и программы по телевидению.

[18] Субкультура – (от лат. «sub» - под и «cultura» - культура) – необычная культура людей, которая отличается мировоззрением, стилем жизни, групповыми нормами и ценностями, внешним видом; языком (слэнгом) и поведением. Примерами западных и российских субкультур являются: хиппи, панки, готы, металлисты, байкеры, рокеры фашики (фашисты), регги; эмо, паркур, милитари, тедди-бои, кибер-готы, моды, стиляги, фрики, битники, скинхеды, стрейт-эджеры, анархо-панки, яппи, неформалы, нью-эйндж, хаппи; ультрас, любера, руд-бои, футбольные дебоширы, гопники; отаку, фурии и др. (Субкультура: понятие, список субкультур, молодежные.../ PsyLogik.ru›82-chto-takoe-subkultura.html…).

конфессионального [19] значения, а также проблем, существующих в других социальных сферах общества.

Актуальными задачами социальной психологии также являются:

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

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

В социальной практике - разработка социально-психологических методов позитивного влияния на личность и группу; повышение эффективности деятельности человека и группы в разных сферах в результате максимального использования социально-психологических механизмов; участие в разрешении актуальных социальных проблем общественного развития и др.[20]

Задачи современных социально – психологических исследований:

1. Исследование актуальных социальных проблем и, связанных с ними социально-психологических явлений (в виде массового настроения, общественного мнения) в обществе, отдельной стране и мировом сообществе[21] .

3. Анализ и применение результатов социально-психологических исследований в целях прогнозирования процессов развития экономики, политики, международных отношений; обеспечения безопасности страны; совершенствования сферы материального производства и сельского хозяйства; а также здравоохранения, образования, физической культуры и спорта, туризма, торговли, общественного питания и других сфер жизнедеятельности общества. Разработка и внедрение соответствующих социально-психологических

---

[19] Конфе́ссия (лат. confessio - испове́дание) - это вероиспове́дание, особенность вероисповедания определённом религиозном учении, а также объединение верующих, придерживающихся этого вероисповедания.

[20] Предмет и исторические особенности становления социальной психологии / http://www.allbest.ru

[21] Например: социально-экономические, политические, идеологические кризисы, их последствия для человека и общества. Проблемы занятости, безработицы и трудовой миграции населения. Межнациональные и межрегиональные конфликты, войны; религиозный экстремизм и международный терроризм; массовая миграция беженцев одной страны в другие. Организованная преступность, наркомания, насилие и торговля женщинами; отказ от новорождённых детей и торговля ими; проблема суицида (самоубийств) среди девушек и юношей. Социально-психологические особенности отклоняющегося поведения детей и молодежи; интернет - зависимость среди подростков и молодёжи; проблемы социальной адаптации девиантных детей и молодежи в современном обществе.

рекомендаций по данным вопросам для специалистов и руководителей организаций, учреждений, предприятий, фирм; образовательных и других учреждений.

4. Совершенствование и развитие теоретической и методической базы социальной психологии; методологии и методов научно-исследовательской и практической работы специалистов психологов, социологов, а также педагогов – воспитателей и социальных работников[22].

5. Исследования смежных, междисциплинарных проблем, относящихся к предмету социальной психологии другим науками. Изучение возможностей использования необходимых для человека и общества знаний из отраслей психологии, социологии, педагогики, экономики, юридических и других общественных наук в практической социальной психологии.

6. Обеспечение взаимосвязи отечественной социальной психологии с различными направлениями зарубежной социальной психологии и организация обучения специалистов – социальных психологов, социологов и социальных работников.

Функции социальной психологии:

1. Методологическая.

Научно-теоретическое обеспечение методологии и применения социально-психологических методов в исследованиях массовых и групповых социальных явлений, их отражения в общественном сознании, общественных настроениях и общественном мнении. Совершенствование методологии изучения новых проблем и социально-психологических феноменов как явлений, появляющихся в социальной жизнедеятельности общества, больших и малых групп.

2. Познавательная.

Изучение, раскрытие и описание социально-психологических явлений и процессов, их природы, внутренних закономерностей возникновения и существования в малых и больших социальных группах, общностях.

Познание социально-психологических закономерностей и механизмов поведения, общения, деятельности и взаимодействия людей, включённых в различные социальные группы и общности. Определение путей, методов и средств эффективного управления групповыми, коллективными и массовыми

[22] Социальный работник – человек, получивший специальное образование и оказывающий различные услуги определенным категориям граждан: инвалидам; пенсионерам; многодетным и малообеспеченным семьям; бездомным; жертвам насилия и стихийных бедствий; беженцам; людям с алкогольной или наркотической зависимостью, членам их семей; «трудным» подросткам, их родителям. Социальные работники вникают в проблемы таких людей, оказывают им правовую, психологическую и моральную поддержку, консультируют, помогают связаться с государственными органами, хокимятами, общественными, женскими и махаллинскими организациями, органами здравоохранения и правоохранительными органами.

социально-психологическими явлениями и процессами в обществе.

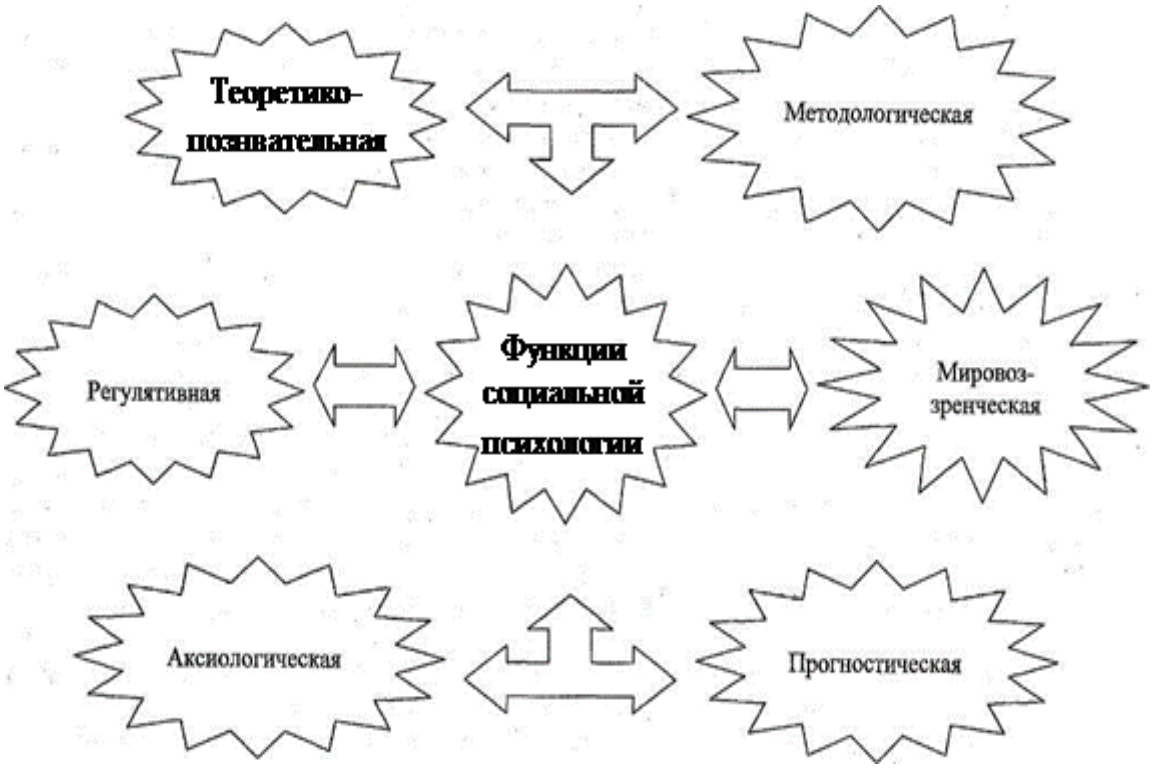


Рис.1.1.2. Функции социальной психологии[23].

3. Мировоззренческая.

Данная функция объединяет и синтезирует современные научные представления о социальной природе общественной психологии людей и её месте в системе общественного сознания и духовной жизни общества; а также о закономерностях функционирования социально-психологических феноменов, что способствует выработке определенного целостного видения социально-психологической картины мира. Показывает, как должен осуществляется процесс получения и формирования правильных знаний о социально-психологических феноменах существующих в системе «человек - группа - коллектив - общность - общество».

4. Регулятивная.

Показывает, какие общественно-психологические явления и процессы оказывают воздействие на развитие и функционирование всех других экономических и общественных феноменов, проявляющихся в жизни и деятельности людей. Изучение влияния социально-психологических явлений на общественные отношения и способы управления ими .

5. Прогностическая.

Прогнозируются: 1) динамика соотношения и взаимосвязей между идеологией и общественной психологией на ближайшую и отдаленную

[23] Функциями социальной психологии являются…. / helpiks.org›9-51951.html

перспективу, что позволяет правильно и всесторонне оценить их; 2) оптимальное соотношение между индивидуальным, коллективным, общечеловеческим в психологии гармонично-развитого человека будущего.

6**. Аксиологическая**[24].

Определяет реальные и мнимые социально-психологические ценности в жизни и деятельности людей, социальных групп и коллективов.

Принципы социальной психологии.

1. Принцип социальной и психологической комплексности.

Заключается в том, что социальная психология, находясь на стыке социологии и психологии, занимается изучением психологических проблем, обусловленных и обусловливающих социальные проблемы, раскрывая их во всех деталях. Специфика социально-психологических фактов, закономерностей и механизмов, которые образуют социально-психологическую реальность и исследуются ею, объясняется пограничным положением социальной психологии.

Социально-психологические явления как явления психологической природы, носят отражательный характер, т. е. представляют собой идеальный образ окружающей социальной действительности, возникающий в сознании людей под ее влиянием.

2. Принцип социальной причинности.

Причиной социально-психологических явлений всегда являются объективные обстоятельства жизнедеятельности конкретных групп людей и человека в них, а также влияние на психологию человека в группе психологических особенностей окружающих людей, их взгляды, настроения, желания, намерения, поведение. В процессе совместной жизнедеятельности, общения, обмена мнениями, намерениями, чувствами, происходит активный обмен продуктами психологии разных людей, который выявляет общности людей, способствует их интеграции, консолидации в группу и обособлению от других групп. Влияние людей проявляется в информировании, обучении, разъяснении, убеждении, уговорах, побуждениях к действию, приглашении к совместным действиям и т. д. На человека направлено также мало продуманное психологическое влияние средств массовой информации, печати, пропаганды и др. Социально-психологическое отражение под влиянием активного воздействия окружающей среды приобретает удвоенную социальную причинность, так как выступает и субъектом отражения социальной реальности и объектом воздействия ее активных элементов.

3. Принцип единства социально-психологических явлений, среды и активности.

Заключается в том, что среда, активность, проявляющаяся в общении и

[24] Аксиология (от лат. «axio» – ценность, «logos» – слово, учение).– философское учение о природе ценностей, их месте и роли в целостной структуре отношения к миру и мировоззрения людей / Аксиология – психология … obu4ayka.ru›psihologiya/aksiologiya…

совместной деятельности, во взаимодействии оказывают влияние на социально-психологические явления, наблюдающиеся в различных группах. При этом с ростом размера группы роль общения и совместной деятельности уменьшается, а роль среды, объективных условий жизни и деятельности возрастает.

4. Принцип социально-психологической системности.

Заключается в том, что социально-психологическая реальность представляет собой систему, находящуюся на более высоком системном уровне и более сложную по причинам ее вызывающим, по своим закономерностям, механизмам, чем индивидуально-психологическая реальность. Элементом данной системы выступает психология отдельных людей как личностей, включенных в связи с другими личностями. Как любая система, социально-психологическая реальность – это не простая сумма свойств каждого из входящих в неё элементов, а совокупность, обладающая специфическими системными свойствами, являющимися продуктом целостного её функционирования. Системные свойства возникают на основе взаимодействия элементов и оказывают обратное влияние на них, подчиняя законам целостного функционирования. Взаимодействуя со средой и другими объектами, социально-психологическая система выступает как целостность[25].

5. Принцип социально-психологического развития.

Этот принцип выражает органически присущие миру и психике динамизм и изменчивость, обнаруживающиеся в истории всего человечества, в жизни каждого человека и в каждом психологическом акте.

Развитие психики происходит и у каждого человеческого индивида, появившегося на свет. Появившийся на свет человек застает социально-психологическую реальность, воплощенную в человечестве и всех его составляющих, в определенном состоянии. Под ее влиянием он развивается в социально-психологическом понимании. Меняется социальная среда, а вместе с ней и социальная психология общества и сообществ, входящих в нее. Весь процесс социально-психологических перемен непрерывен, как непрерывно и развитие общества. Под влиянием этих перемен происходят изменения и у личности.

Принцип социально-психологического развития - основа научного и практического оптимизма, веры каждого, особенно молодого человека, в возможность саморазвития, осуществления желания стать таким человеком, каким хочется, а также в оказании помощи другим.

6. Принцип социальной обусловленности психики.

Выражает сущностные признаки качественного своеобразия, развития, функционирования и проявления психики человека, коренным образом отличающие ее от психики животных. Общественные факторы (воздействия других людей, общение, речь, совместная деятельность, социальные нормы поведения, культура, общественно-экономические условия и др.) выступают как наиболее сильные, многочисленные и постоянно действующие факторы,

[25] Понятие социальной психологии и её предмет / nnre.ru/psihologija/.

детерминирующие психическое отражение, развитие и поведение каждого человека. Человек в процессе жизненного развития социализируется, т. е. под влиянием других людей и условий жизни в обществе овладевает взглядами, убеждениями, усваивает и внутренне принимает социальные ценности, формирует интересы и жизненные цели, развивает мышление и приобретает знания, накопленные человечеством и др.

Социально обусловленные особенности психики каждого человека — главные в характеристике его психологического и социального развития, которое в идеале должно находиться на уровне современной человеческой цивилизации, культуры, общечеловеческих ценностей. Однако степень представленности таких особенностей, их сила и степень влияния в психике конкретных индивидов, достигнутый уровень развития, как показывает опыт, могут очень сильно колебаться. Зависит это от индивидуальных обстоятельств развития каждого человека и его самоактуализации, реализации своих возможностей в жизни, в профессиональной карьере и достойном самоутверждении среди людей, в обществе. Чтобы понимать и влиять на человека, надо обязательно учитывать его социально обусловленные особенности, социальное окружение, социальные характеристики ситуаций, в которые он попадает, и психологически совершенствовать их.

7. Принцип взаимосвязи психики и деятельности.

Данный принцип констатирует неразрывность двух важнейших феноменов — деятельность и реальность, проявление и продукт психической жизни человека, активности, единства цели и мотива, способа действий, ориентированных на достижение определенного результата. Это внешне-внутреннее явление, т. е. единство внутренней активности психики и внешне проявляющихся регуляций его действий, обеспечивающих взаимодействие с окружающей действительностью. Внешне проявляющееся — не только результат внутренней активности, но и процесс ее протекания, регулирования, совершенствования.

Психологические особенности человека “выносятся” наружу (экстериоризируются) и запечатлеваются в продуктах, результатах проявляемой поведенческой активности, становясь видимыми и анализируемыми. Для специалиста, владеющего психологическим анализом, эти продукты, результаты говорят многое об индивидуальных психологических особенностях их творца. Но психика не только проявляется, но и изменяется в деятельности. Включаясь в какую-то деятельность, овладевая ею и совершенствуя ее, человек формирует, развивает и совершенствует собственные психологические возможности. Разные виды деятельности не одинаково сказываются на психологии человека. Систематическая активность и напряжение внимания, памяти, мышления, воли и др. способствуют их развитию у человека.

Деятельность позволяет человеку и лучше познавать мир, совершенствует его сознание. Оперирование и взаимодействие с различными объектами и явлениями окружающего раскрывают перед человеком новое в них и даже то, что недоступно при пассивном созерцании. Например, свойства горючести или

хрупкости объектов обнаруживаются только при их поджигании и разбивании.

8. Принцип объективности.

Заключается в достоверности знания, полученного в социально-психологических исследованиях. Этот принцип обязателен для любого знания, претендующего считаться научным. Необходимо принимать все меры для исключения влияния на достоверность социально-психологического знания пристрастий, личных взглядов, предубеждений, идеологических догм, корпоративной солидарности исследователей, их амбициозности и низкой подготовленности. Важно не заниматься словесными изобретениями, а делать заключения на основе достоверных фактов, выверенных методами математической статистики[26].

Отрасли современной социальной психологии[27].

Социальная психология личности – отрасль социальной психологии, исследующая человека, включённого в различные общественные и межличностные отношения.

Психология масс – отрасль социальной психологии, изучающая особенности поведения людей в толпе, в условиях паники и страха, психологические особенности функционирования слухов и мифов, массовых коммуникационных процессов и т.д.

Психология общения – отрасль социальной психологии, раскрывающая своеобразие процессов развития отношений и обмена информацией между людьми и социальными группами.

Психология семьи – ставит перед собой задачу всестороннего изучения специфики отношений между членами семьи.

Конфликтология – отрасль социальной психологии, направленная на исследование психологии специфики и содержания различных конфликтов и выявление наиболее эффективных путей их разрешения.

Политическая психология – отрасль социальной психологии, исследующая различные стороны психологических явлений и процессов, относящихся к сфере политической жизни общества и политической деятельности людей.

Психология управления – отрасль социальной психологии, уделяющая главное внимание анализу проблем, связанных с воздействием на группы людей, общество в целом или отдельные его звенья с целью их упорядочения, сохранения качественной специфики, совершенствования и развития.

Психология социального воздействия – отрасль социальной психологии, занимающаяся изучением особенностей, закономерностей и методов влияния на людей и группы в различных условиях их жизни и деятельности.

Этническая психология – отрасль социальной психологии, которая изучает психологические особенности людей как представителей различных

---

[26]Методологические принципы социально психологии/bstudy.net›…psihologiya…printsipy..

[27] см. Отрасли социальной психологии /studopedia.ru›1…otrasli-sotsialnoy-psihologii.html

этических общностей.

Психология религии – отрасль социальной психологии, изучающая психологию людей, вовлеченных в различные религиозные общности, а также их религиозную деятельность.

Связь социальной психологии с другими науками.

Для того чтобы продуктивно развиваться, социальная психология должна поддерживать закономерные и прочные связи с другими науками, которые выстраиваются на взаимной основе.

Общая психология – позволяет социальной психологии более точно понять и методологические правильно осмыслить психологические особенности личности, являющейся субъектом общественных отношений и носителем социальной психики.

Политические науки помогают социальной психологии правильно понять, какие политические явления (и как) влияют на социальную психику людей в условиях политической жизни и деятельности.

Экономические науки, раскрывая сущность и своеобразие функционирование экономических процессов в обществе, показывают, как они влияют на общественные отношения и сознание людей.

Культурологи и этнология, исследуя особенности культурного и этнического развития различных этнических общностей, дают возможность социальной психологии адекватно и правильно интерпретировать влияние культуры и социальной принадлежности на специфику проявления социально-психологических феноменов.

Педагогические науки представляют социальной психологии информацию об основных направлениях обучения и воспитания людей, позволяющую ей вырабатывать рекомендации по социально-психологическому обеспечению этих процессов[28].

[28] Понятие социальной психологии и её предмет / nnre.ru/psihologija/.

Рис. 3. Связь социальной психологии с другими областями знаний.

Структура социальной психологии.

Структура социальной психологии является результатом взаимодействия двух противоположных по сути процессов, которые, тем не менее, тесно связаны между собой:

а) дифференциация (дробление социальной психологии на составные, категории и подразделы);

б) интеграция как самой социальной психологии, так и её частей с другими науками, не обязательно связанными с психологией или социологией[29].

Дифференциация социальной психологии происходит по нескольким направлениям одновременно:

1. Ориентация на различные методы анализа психологических явлений (теоретический, эмпирический, экспериментальный и практический), порождающая, соответственно, теоретическую, эмпирическую (в неё входит и экспериментальная), а также практическую социальную психологию.

Эти составляющие по-разному выполняют главные функции такой науки, как социальная психология, к примеру, описательную, прогностическую и функцию воздействия.

2. Выделение отдельных отраслей социальной психологии, которые изучают какие-либо виды жизнедеятельности (работа, коммуникация, игра, творчество и т.п.) человека и социальных групп.

[29] Социальная психология: Хрестоматия: [Текст] Учебное пособие для студентов вузов / Сост. Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. - М: Аспект Пресс, 2003.- С. 46.

Кроме этого, существуют целые отрасли социальной психологии, задача которых заключается в исследовании отдельных видов трудовой деятельности (таких, как управление, предпринимательство и т.п.).

3. Дифференциация социальной психологии на отрасли в зависимости от сферы приложения её методов: политика, экономика, образование, культура, наука, спорт, реклама (эта отрасль особенно интенсивно развивается в последнее время) и т.д.

4. Дифференциация в зависимости от того, кто или что выступает основным объектом исследований. Так, выделают социальную психологию личности; психологию межличностного взаимодействия; психологию небольших групп; психологию межгруппового взаимодействия; психологию больших социальных групп и массовых явлений. Помимо этого, сегодня особенно интенсивно формируется раздел социальной психологии, который можно условно определить как «психология общества». Окончательное формирование этого раздела осложняется тем, что социальная психология не имеет уникальных методов по исследованию общества в отличие от социологии.

Структуру современной социальной психологии легче понять, если рассмотреть процесс её интеграции с другими науками. Сегодня выделяют два основных контура интеграции этой дисциплины: внешний и внутренний. Внешний контур касается интеграции социальной психологии с другими областями психологии. К примеру, такой раздел, как социальная психология личности, сформировался благодаря интеграции социальной психологии с психологией личности, а социальная психология труда – ни много ни мало результат интеграции социальной психологии и психологии труда. В 90-х годах прошлого века таким путём сформировалось не менее десяти подразделов социальной психологии, представленных на схеме[30].

Процесс интеграции внешнего контура продолжается и сегодня: на наших глазах формируются такие отрасли социальной психологии, как социально-экономическая, социально-экологическая, социально-историческая и т.д.

Внутренний контур интеграции касается развития самой социальной психологии. Проявляется внутренний контур в процессах объединения разных отраслей социальной психологии, которые возникли благодаря дифференциации.

Во-первых, внутренняя интеграция относится к применению теоретического, эмпирического и практического методов анализа социально-психологических явлений, благодаря чему формируются комплексные типы исследований.

Во-вторых, внутренний контур интеграции касается объединения каких-либо взаимосвязанных объектов социальной психологии, к примеру, взаимодействия личности и малых трудовых групп.

В-третьих, самым широко-распространённым примером внутренней интеграции может считаться объединение отраслей социальной психологии,

[30] Андреева, Г.М. Социальная психология: Учебник.- М.: МПСИ, 2009.- С. 56.

которые дифференцировались по видам жизнедеятельности людей или сферам общественной жизни. Результатом такой интеграции являются руководства педагогическим коллективом (Р. Х. Шакуров), социальная психология творчества инженеров (Э. С. Чугунова и др.), психология руководства научным коллективом (А. Г. Аллахвердян и др.) и другие работы, посвящённые различным явлениям социальной психологии.

В настоящее время процесс структурирования социальной психологии не завершен, и мы являемся свидетелями закономерного рождения новых составных ее частей[31].

§ 1.2. Методология и методы социальной психологии.

Методология социальной психологии.

Методология (в переводе с греческого – «путь познания») – это область знания, изучающая средства, предпосылки и принципы организации и построения теоретической и практической деятельности.

Уровни методологии социальной психологии:

1) общая методология – некий общий философский подход, способ познания явлений объективного мира. На этом уровне методология формулирует общие принципы соотношений общества и личности, которые применяются в социопсихологических исследованиях;

2) частная методология – совокупность методологических принципов, присущих социологии и психологии, которые трансформируются в своеобразный норматив социально-психологического исследования и определяют исследовательскую стратегию;

3) методология как совокупность конкретных приемов, методик, для которых характерно то, что они обычно являются относительно не зависимыми от общеметодологических принципов и применяются, как правило, в одной и той же форме в рамках различных методологических предпочтений.

Особенности научного исследования в социальной психологии:

1) исследование ведется с конкретными объектами, определенным количеством эмпирических данных, которые собираются с помощью конкретных техник, методик и приемов;

2) исследование подразумевает самостоятельное решение эмпирических, логических и теоретических задач;

3) для исследования характерно достаточно четкое разграничение между установленными фактами и гипотетическими предположениями, отработаны процедуры проверки гипотез;

4) целью социально-психологических исследований является объяснение фактов, явлений и их прогнозирование.

Социально-психологическое исследование – вид научного исследования, проводимое с целью установления в поведении и деятельности людей психологических закономерностей, обусловленных фактом включения в

[31] Максименко, С.Д. Общая психология. М.: Ваклер. - 2004. – С. 156.

социальные группы, а также психологических характеристик самих этих групп.

Специфика социально-психологических исследований:

1) описывают психологические характеристики самой группы;

2) раскрывают некоторые характеристики сознания этих индивидов (представлений, мнений, установок, ценностей и т. п.) этих индивидов;

3) имеют социальный контекст исследования, влияющий на отбор, интерпретацию и изложение фактов;

4) источником данных является сам человек;

5) неустойчивость и постоянное изменение социально-психологических явлений;

6) культурно обусловленная относительность социально-психологических закономерностей;

7) работа с реальными объектами исследования (индивидами и группами).

Источники информации в социальной психологии:

1) характеристики реального поведения и деятельности людей и групп;

2) характеристики индивидуального и группового сознания (мнения, оценки, представления, установки, ценности и т. п.);

3) характеристики продуктов человеческой деятельности – материальной и духовной;

4) отдельные события, состояния социального взаимодействия.

Тенденции развития социально-психологических методов исследования:

1) повышение надежности методов, применяемых для сбора информации, за счет алгоритмизации исследования и формализации процедуры измерения (шкалирование признаков объекта, стандартизация правил сбора первичной информации и ее обработки);

2) разработка компьютерных аналогов существующих методик исследования;

3) комплексность сбора эмпирической информации, сочетание разнообразных приемов измерения, а также источников информации (тесты, опросники, экспертные оценки и т. п.).

4) разработка методов уменьшающих субъективное влияние исследователя и исследуемых на процесс сбора эмпирической информации (аппаратные методы, проведение исследований в естественных условиях и др.).

9. Этапы социально-психологического исследования.

На первом этапе социально-психологического исследования необходимо выбрать тему исследования и четко её сформулировать. Далее необходимо составить программу и план работы, которые обычно базируются на какой-либо теории, требующей доказательства или дополнительной проработки.

Под теорией понимается система положений, объясняющих, каким образом и почему те или иные явления связаны между собой.

Теории характеризуются:

1) способностью предсказывать поведение;

2) «внутренней согласованностью» – отсутствием логических несоответствий или необъясненных странностей среди теоретических идей;

3) экономичностью – содержанием только тех принципов или положений, которые необходимы для объяснения рассматриваемого феномена;

4) фертильностью (плодородием) – способностью захватывать воображение ученых в такой степени, что идеи этой теории находят проверку и распространение при объяснении широкого разнообразия социального поведения.

На следующем этапе работы проводится поиск соответствующей научной литературы. Анализ полученных из литературы данных позволяет наметить ход предстоящего исследования.

Первые этапы исследования тесно взаимосвязаны и часто подменяют друг друга. Так, формулировка темы часто не возможна без целенаправленного литературного поиска.

Формулирование гипотез является следующим этапом исследования. Гипотезой называется вытекающее из теории предположение для предварительного объяснения каких-либо явлений. Гипотезы представляют собой логические следствия определенных теорий.

На четвертом этапе производится выбор методов исследования, т. е. приемов и средств получения достоверных сведений, использующихся для выработки практических рекомендаций.

Виды методов социальной психологии:

1) методы сбора информации:

А) наблюдение;

Б) эксперимент;

В) корреляционное исследование;

Г) опрос;

Д) интервьюирование;

Е) шкалирование;

Ж) тестирование;

З) проективные методики;

И) социометрия;

К) изучение документов;

Л) изучение продуктов деятельности;

2) методы обработки информации:

А) приемы теоретической и логической обработки данных;

Б) использование математической статистики.

На следующем этапе проводится сбор первичной информации с помощью наблюдения, опроса и анализа различного рода документации (контент-анализа).

На заключительной стадии производиться обработка и анализ результатов. Этот этап требует от исследователя знания статистических процедур и компьютерных программ.

Виды обработки результатов исследования:

1) качественная обработка – метод первичной обработки данных, направленный на определение качественной характеристики изучаемых

социально-психических процессов и явлений;

2) количественная обработка результатов производится на основе широко используемых в науке математических методов, таких, как методы вариационной статистики (позволяют установить среднее количественное значение показателей, степень разнообразия и расхождения данных, наличие или отсутствие связи между рядами психических явлений), статистических методов для установления достоверности результатов исследования (позволяют судить о типичности различий тех или иных показателей, их надежности, о необходимом количестве испытуемых и т. д.);

3) альтернативный анализ – это выражение в количественных показателях исследуемых признаков, свойств и качеств психических явлений; дисперсионный анализ состоит в оценке факторов, влияющих на изучаемый признак, и определении меры влияния каждого из них;

4) корреляционный анализ проводится в том случае, когда подразумевается влияние на социально-психические процессы не только исследуемого фактора, но и других факторов.

Методы социальной психологии.

Слово «метод» означает способ построения и обоснования научного знания, а также совокупность приемов и операций практического и теоретического освоения действительности.

Выделяют следующие методы социальной психологии: наблюдение; изучение документов (в частности, контент-анализ); опросы (анкеты, интервью); тесты (социометрический тест и др.); эксперимент (лабораторный и естественный).

Наиболее широкое применение в социально-психологических исследованиях получил **метод опроса**, суть которого состоит в получении информации об объективных или субъективных фактах со слов опрашиваемых (респондентов). Выделяют две разновидности опросного метода: анкетный опрос и интервью.

Анкетный опрос - это метод сбора первичной социально-психологической информации, позволяющий фиксировать не только акты поведения опрашиваемых, но и их намерения и планы на будущее, изучать их жизненный опыт. Само название этого метода предполагает его структуру: два крайних полюса — исследователь и респондент, а также звено, опосредующее их отношения, — анкета.

Социально-психологическое интервью - метод сбора социально-психологической информации, предполагающий проведение беседы (по определенному плану), основанной на непосредственном, личном контакте исследователя и респондента.

Интервьюирование по сравнению с анкетированием имеет свою специфику. Главное отличие состоит в способе общения исследователя и респондента. При проведении анкетирования оно полностью опосредовано анкетой: анкетер пассивен, а при проведении интервью контакт между интервьюером и опрашиваемым осуществляется непосредственно, интервьюер

организует интервью, задает вопросы, ведет беседу, направляет ее, фиксирует полученные ответы.

Наблюдение - метод сбора первичной социально-психологической информации, основанный на визуальном и слуховом восприятии сведений, касающихся изучаемого объекта. Достоинствами наблюдения как метода сбора информации является отсутствие опосредующих звеньев между исследователем и испытуемыми, т.е. безусловное наличие прямого контакта.

Включенное наблюдение предполагает непосредственное взаимодействие исследователя с изучаемой группой. **Невключенное наблюдение** регистрирует социально-психологические явления со стороны, без взаимодействия с изучаемым человеком или группой.

Эксперимент выступает в качестве одного из основных методов исследования в социальной психологии.

Эксперимент - это такой метод исследования, с помощью которого путем планомерного управления условиями изучаемой ситуации проверяются и испытываются гипотезы о причинных связях явлений.

План эксперимента разрабатывается в зависимости от специфики задач и гипотез исследований, с одной стороны, и материальных, социальных и временных возможностей проведения эксперимента — с другой. Выработка задач и гипотез исследования начинается с постановки цели эксперимента и формулирования основной гипотезы, что обусловлено актуальностью определенных социально-психологических проблем и степенью их научной разработанности.

В социальной психологии различают два основных вида эксперимента: лабораторный и естественный.

Лабораторный эксперимент протекает в специальных условиях, используется специальная аппаратура, действия испытуемого определяются инструкцией, испытуемый знает, что проводится эксперимент, хотя до конца истинного смысла эксперимента может не знать.

Естественный эксперимент протекает в обычных условиях труда, учебы, общения, и человек не знает, что над ним экспериментируют.

Тест - это испытание, в ходе которого испытуемый выполняет или специально разработанное задание, или отвечает на вопросы, отличающиеся от вопросов анкет или интервью. Вопросы в тестах носят косвенный характер. Применение тестов носит локальный характер потому, что они преимущественно касаются лишь одного раздела социальной психологии — проблемы личности. Тестов же, имеющих значение для диагностики группы, не так много. В качестве примера можно назвать тест Т.Лири и социометрический тест.

Метод анализа документов является разновидностью общепсихологического метода анализа продуктов человеческой деятельности. Методы анализа документов различаются на качественные (или неформализованные) и количественные (формализованные). Количественные методы анализа документов получили широкое распространение в 30—40-х гг.

XX в. в связи с разработкой специальной процедуры — контент-анализа.

Контент-анализ - это особый, достаточно формализованный метод анализа документа, когда в тексте выделяются специальные «единицы», а затем подсчитывается частота их употребления. Метод контент-анализа есть смысл применять только в тех случаях, когда исследователь имеет дело с большим массивом информации, так что приходится анализировать многочисленные тексты.

Практически этот метод применяется в социальной психологии при исследованиях в области массовых коммуникаций. При использовании методики контент-анализа возникает ряд трудностей. Например, сам процесс выделения единиц текста во многом зависит от теоретической позиции исследователя, от его личной компетентности, уровня его творческих возможностей.

В современных социально-психологических исследованиях широко применяется общенаучный **метод моделирования**. Он выражается в знаковой имитации социально-психологических явлений или в организации различных видов человеческой деятельности в искусственно сконструированной среде.

В последнее время широко используется **биографический метод** исследования личности. Он состоит в выявлении ключевых факторов формирования индивида, его жизненного пути, кризисных периодов развития, особенностей социализации. Анализируются также текущие события в жизни индивида, прогнозируются возможные события в будущем, составляются графики жизни, производится каузометрия.

Каузометрия (от лат. саиза — причина и греч. тсгге — измерение) — причинный анализ межсобытийных отношений, анализ психологического времени личности, обозначаются сферы приложения событий, Локализуется личный временной центр, выявляются стартовые события отдельных периодов развития личности или ее деградации.

В социальной психологии применяется метод социометрии.

Социометрия — процедура, предполагающая опрос каждого члена малой группы с целью установления возможности его участия (или неучастия) в определенном виде совместной деятельности или ситуации. Результаты использования социометрии могут быть представлены в виде социоматриц (таблиц), социограмм, графически отображающих структуру отношений в группе, и социометрических индексов, количественно представляющих психологические отношения в группе.

Для исследования влияния социальной группы на позиции личности применяется метод подставной группы. Для диагностики социально значимых качеств личности используется метод экспертных оценок и метод групповой оценки личности (ГОЛ).

Метод групповой оценки личности (ГОЛ) - это способ получения характеристики человека через взаимные оценки членов группы. Метод ГОЛ основан на феномене групповых представлений о каждом члене группы как результате взаимного познания людей в процессах их совместной деятельности

и общения.

§ 1.3. Прикладная социальная психология.

Предметом прикладной социальной психологии являются закономерности диагностирования, консультирования и оказания влияния с помощью психотехнологий на социально-психологические явления в различных сферах, условиях (нормальных, осложненных, экстремальных), времени и на разных уровнях (макро-, среднем, микро- и личностном).

Предмет социально-психологической диагностики — постановка диагноза, т.е. определение конкретных характеристик социально-психологических явлений (личности, групп, организаций) с помощью готовых методик и процедур. При этом следует иметь в виду, что социально-психологическая диагностика имеет стадиальный характер, т. е. несколько фаз, а социально-психологические явления должны рассматриваться на бессознательном, подсознательном и сверхсознательном уровнях.

Предмет социально-психологического консультирования включает в себя постановку диагноза и оказание психологической помощи.

Предметом психотехники воздействия являются социальные изменения в организации, личностный и профессиональный рост, повышение продуктивности групп в результате использования определенных психотехнологий (тренингов и других групповых методик).

Прикладная социальная психология выполняет разнообразные функции, которые выделяют с учетом сферы приложения прикладной социальной психологии: в рамках социальной практики; в сфере образования, просвещения; в области теории.

Основной функцией социально-психологической теории является сервисное научное обслуживание прикладной социальной психологии, деятельности практиков.

Социально-психологическая теория должна предоставить практическим социальным психологам: 1) четкий алгоритм действий; 2) диагностические и другие стандартизированные унифицированные методики, в том числе экспресс - методики. Также должна быть решена проблема серийного выпуска аппаратурной методики для диагностики социально-психологических характеристик личности, групп и массовых явлений.

Следует отметить, что нельзя путать функции частной и общей социально-психологической теории. На основе эмпирических данных общая социально-психологическая теория занимается осмыслением (установлением закономерностей) и прогнозированием развития личности, групп, общностей, социальных институтов. Одной из главных функций частной социально-психологической теории являются разработка и внедрение нетрадиционных методик по визуальной психодиагностике на основе симптоматики, признаков социально-психологических явлений; социальному психоанализу; психосемантике; экологической психологии; изучению ментальных характеристик, в том числе жизненного пути личности; использованию опыта восточной психологии; проведению групповой психотерапии, тренингов и т.д.

В сфере социальной практики функции социальной психологии сводятся к решению конкретных проблем.

Они всегда конкретизированы, персонифицированы и регламентируются нормативными актами, главным образом положением о психологической службе, центре, лаборатории, функциональными обязанностями практических психологов. Эти документы носят ведомственный характер, действуют в пределах того или иного министерства. Подобные положения разработаны в рамках министерств здравоохранения, социальной защиты, образования, внутренних дел, обороны и т. п. В некоторых случаях разрабатываются документы более общего характера — профессиональные кодексы.

Практический психолог вне зависимости от специализации проводит психодиагностику, консультацию и оказывает психологическую помощь.

Практический социальный психолог имеет дело с социально-психологическими явлениями на разных уровнях и в разных условиях:

- на макроуровне (массовые движения, партии, страты, социальные институты и отношения);
- на среднем (социальные организации);
- на микроуровне (малые группы);
- на личностном (социально-психологические характеристики субъекта);
- в отдельных сферах (государство, экономика, общество);
- в нормальных, осложненных, экстремальных условиях.

Практические социальные психологи работают во многих отраслях: в политике, образовании, здравоохранении, МВД, коммерческих, финансовых структурах и т. д., в центрах по изучению общественного мнения, прикладной конфликтологии, службах семьи, центрах занятости населения, учебных заведениях, органах здравоохранения, являются участниками организационного консультирования, выступают в роли имиджмейкеров, ведущих тренингов делового общения (психологов-тренеров) и т.д.

Одним из главных условий профессионального выполнения функциональных обязанностей практическими социальными психологами является соблюдение этического кодекса, сущность которого сводится к:

1) защите интересов клиента;

2) уважению конфиденциальности во взаимоотношениях с клиентами;

3)готовности отделить личные чувства от профессиональных отношений;

4) стремлению к социальным изменениям;

5) готовности к передаче знаний и умений другим;

6) уважению к индивидуальным и групповым различиям и т.д.

Функции прикладной социальной психологии в области образования сводятся к профессиональной подготовке практических социальных психологов. Чтение лекций, выступление на семинарах, тренинги - типичные способы распространения социально-психологических знаний. Практические социальные психологи занимаются психологическим просвещением, диагностикой, консультированием, проведением социально-психологических тренингов.

Практические социальные психологи имеют право работать и работают в разных учреждениях, организациях, центрах. Например, в дошкольных учреждениях; общеобразовательных и специализированных школах; академических лицеях, профессиональных колледжах; органах внутренних дел и учреждениях исполнения наказания; центрах по изучению общественного мнения; службах семьи; центрах занятости населения и др.

Глава II. История развития социальной психологии и её теоретические направления.

2.1. История развития зарубежной социальной психологии.

Донаучный период становления социальной психологии.

Как наука социальная психология возникла во второй половине XIX в. на стыке психологии и социологии. Однако её возникновению предшествовал длительный период накопления знаний о человеке и обществе. Задолго до возникновения научной социальной психологии люди стали задумываться над вопросами влияния общества на поведение человека, взаимодействия людей в различных группах. Эти вопросы были вызваны потребностями практики - поисками наилучших форм организации людей в политической, военной и хозяйственной сферах деятельности. Анализ множества наблюдений за человеческим поведением, представленный в трудах философов античности, можно считать началом социально-психологической мысли. Первоначально социально-психологические идеи формировались в рамках философии, социологии, антропологии, этнографии и языкознания. Вводились такие понятия, как «психология народов», «инстинкты масс» и т.п. Рассматривая историю развития социальной психологии, следует, что некоторые вопросы были поставлены давно в рамках философии и носили характер осмысления особенностей взаимоотношения человека и общества. Многие исследователи отмечают наличие элементов социально-психологических знаний в контексте самых разных философских концепций[32].

Социальная психология прошла длительный путь развития. История ее развития как науки значительно моложе истории так называемого «социально-психологического мышления». Процесс создания предпосылок социальной психологии не отличается в целом от процесса развития любой другой научной дисциплины - это зарождение социально-психологических идей первоначально в философии, а затем постепенное отделение их из системы философского знания. Правда, не непосредственно, а через отделение двух других дисциплин - психологии и социологии[33].

История первобытного общества свидетельствует, что уже на заре человечества люди, сталкиваясь с социально-психологическими явлениями, каким-то образом пытались объяснить и использовать их. Так, например, в

---

[32] История развития социальной психологии как науки / forpsy.ru›works…i-razvitiya-sotsialnoy-psihologii…

[33] Сыромятников И.В. Курс: социальная психология / И.В.Сыромятников. — М.: МГОУ, 2006. - С.12-24.

различных системах древних религий использовались такие формы массовых настроений, как подверженность психологическому заражению, приводящему к воздействию толпы на индивида. Из поколения в поколение передавались обряды, табу, и это выступало своего рода нравственным регулятором человеческого общения. С VI в. до н.э. до середины XIX в. происходит постепенное накопление социально-психологических знаний в рамках философии с попытками определить детерминанты человеческого поведения и развития личности в обществе. Так, в древневосточном учении даосизме утверждалось, что человеческое поведение предопределяется законом «дао». Путь человека определен судьбой, поэтому главное для человека — вырабатывать спокойствие и достойно подчиняться судьбе, осуществляя личностный рост. В работах Конфуция, Сунь-цзы, Мо-цзы рассматриваются проблемы врожденности или приобретенности различных социально-психологических свойств.

Началом становления социальной психологии можно считать анализ наблюдений за человеческим поведением, представленный в трудах философов античности. Уже в произведениях Платона и Аристотеля обнаруживается немало рассуждений о связи между индивидуальными особенностями тех или иных людей и их положением в обществе, об идеальной личности и идеальном образе жизни, о том, как люди влияют друг на друга. В античной философии можно выделить две линии анализа соотношения человека и общества. Линию социоцентризма и линию эгоцентризма.

Линия социоцентризма представлена, например, в произведениях Платона (диалоги «Государство» и «Законы»), где он высказал «коллективистское», общественно-центристское суждение: общество — это независимая переменная, а индивид — зависимая от него переменная величина. Социум, таким образом, стоит над индивидом. Точка зрения Платона об иррациональном поведении масс как явлении стала впоследствии достаточно распространенной в зарубежной социальной психологии. Представителями линии эгоцентризма индивид рассматривался как источник всех социальных форм, поскольку в нем заложены все соответствующие тенденции. Аристотель, например, в своем трактате «О политике» говорил о том, что человек по природе своей — животное политическое, а общественный инстинкт составляет первую основу происхождения общественного союза. Многие из этих идей послужили исходной основой для разработки социально-психологических концепций в более позднее время. Философы прошлого в течение продолжительного периода сосредоточивали свое внимание на том, какова сущность человека, является ли он по своей природе «хорошим» или «плохим». Отсюда и выводились источники социального поведения людей. В средние века и эпоху Возрождения индивидуализм развивался в рамках христианства, при этом изучались вопросы: что движет человеком, чему подчинено возникновение и образование внутренней структуры общества. Продолжение темы находит отражение во взглядах представителей науки эпохи Возрождения.

Этап становления социально-психологического знания.

Во второй половине XIX в. интерес к социально-психологической проблематике возрастает в различных странах. В Германии формируется научная школа, обратившаяся к изучению психологии народов. В первую очередь здесь необходимо отметить труды по психологии философа Лацаруса и языковеда Штейнталя, которые в 1860 г. в Берлине начали выпускать «Журнал психологии народов и языкознания». За тридцатилетний период было опубликовано 20 томов этого издания, которое можно рассматривать как первый журнал по социальной психологии. Там же. Целью журнала было объявлено «открытие законов, которые проявляются повсюду, где массы живут и действуют как единое целое». На его страницах социально-психологические вопросы рассматривались, исходя из филологической, антропологической и исторической ориентации.

В соответствии с принципом естественного отбора, который он сформулировал, в «борьбе за существование» выживают особи «наиболее приспособленные». Хотя Дарвин приписывал человеку природную агрессивность, тем не менее, признавал роль социальных воздействий в формировании нравственных качеств человека. Он подчеркивал свою веру в моральную и социальную эволюцию человека, осуществляемую благодаря социальным и культурным факторам.

Многие последователи Дарвина обратились к его теории эволюции органического мира, чтобы использовать ее как основу для объяснения социальных и социально-психологических явлений. Основателем социального дарвинизма является английский философ и социолог Спенсер, выступивший со своими собственными эволюционными идеями и предвосхитивший точку зрения Дарвина.

Спенсер использовал дарвинизм, чтобы доказать превосходство одних социальных групп над другими. Исходя из этого, он оправдывал войны, политику колониализма и вообще любые действия, которые подразумевают конкуренцию или конфликт. Вслед за Спенсером многие мыслители второй половины XIX в. считали расовые, этнические, национальные и классовые различия людей функцией биологических факторов, обусловленных эволюционными процессами естественного отбора. Идеи социального дарвинизма развивают во Франции Фуле, Эспина, Вормс, Лапуж, в Англии — Баджот, в Австрии — Гумплович и Ратценхофер, в США — Фиске, Смолл, Самнер. Хотя позиции этих исследователей по многим вопросам были различны, все они исходили из того, что биологическое изменение является детерминантой изменения социального[34].

Большой вклад в формирование социально-психологического знания внес австрийский психолог, невропатолог и психиатр Фрейд.

Будучи основоположником психоанализа и соответствующей научной школы, Фрейд в то же время оказал значительное влияние на развитие всех социальных наук в XX в. В отличие от многих психологов, считавших

[34] Сыромятников И.В. Курс: социальная психология / И.В.Сыромятников. - М.: МГОУ, 2006. - С.12-24.

инстинкты основой социального поведения, Фрейд полагал, что инстинктивные импульсы человека приходят в конфликт с интересами общества. Все разнообразие инстинктов он сводил к двум группам: инстинкты, направленные на сохранение жизни (или сексуальные), и инстинкты смерти (или деструктивные), разрушающие жизнь. При этом общество рассматривалось как враждебная человеку сила, подавляющая его инстинктивные импульсы, результатом чего являются фрустрации.

Фрейд признавал необходимость цивилизации, для того чтобы защитить людей от естественных опасностей и от уничтожения друг друга. Однако ограничение обществом агрессивных и сексуальных импульсов людей вызывает у них нежелательные черты характера. В целом для взглядов Фрейда характерна негативная оценка человеческой природы. Он полагал, что те или иные действия людей направляются, главным образом, примитивными неосознаваемыми импульсами. В то же самое время его концепции отличает негативная точка зрения на человеческое общество, которое по своей сущности неизбежно является причиной неудовольствия людей.

По мнению Фрейда, именно в самой природе общества заложено стремление находящихся у власти лиц препятствовать свободному выражению импульсов людей, не имеющих власти. При этом он видел необходимость в такой социальной системе, которая могла бы регулировать проявления человеческой агрессивности. Несмотря на уязвимость многих положений психоаналитической теории Фрейда, она позволила по-новому подойти к объяснению ряда социально-психологических феноменов. На Западе уже более полувека фрейдизм выступает в качестве одной из главных философских основ социальной психологии. Фрейд был последним из крупных мыслителей, пытавшихся строить социально-психологическую теорию без соответствующего подкрепления эмпирическими данными.

Значительные факты были накоплены к этому времени в области антропологии, этнографии и археологии, которые для своей интерпретации, объяснения и учета связи продуктов культуры с особенностями мышления людей того времени, их традиций нуждались в услугах социальной психологии. Успехи, а вместе с тем и затруднения характеризуют и состояние криминологии: развитие капиталистических 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 отраслей знания не в состоянии были решить некоторые свои проблемы. В еще более определенной форме потребность в возникновении социальной психологии проявила себя в развитии двух наук, которые считаются непосредственными родителями социальной психологии, — социологии и психологии.

Социология выделилась в самостоятельную науку в середине XIX в. Ее

родоначальником считается французский философ Огюст Конт. Социология с самого начала стремилась строить объяснение социальных фактов, обращаясь к законам психологии, видя в специфике общественных явлений психологическое начало. В дальнейшем оформляется особое психологическое направление в социологии (Лестер Уорд, Франклин Гиддингс), сводящее законы социального к законам коллективной психики. Эти взаимные устремления реализовались в середине XIX в. и дали жизнь первым формам собственно социально-психологического знания.

Психологическое направление в социологии оказалось весьма жизнеспособным потому, что в принципе психологизация общественных отношений легко и органично согласуется с любыми попытками более углубленного истолкования общественной жизни. Таким образом, в развитии двух наук психологии и социологии - обозначилось как бы встречное движение, которое должно было закончиться формулированием проблем, ставших предметом новой науки. Эти взаимные устремления реализовались в середине XIX в. и дали жизнь первым формам собственно социально-психологического знания[35].

Итоги этого этапа определяются тем, что в были выделены и четко поставлены такие вопросы, как вопрос о соотношении индивидуального и группового сознания, о движущих силах социального поведения. Выделению социальной психологии в особую и самостоятельную область научного знания и практики способствовало и то, что ни одна из существующих наук (прежде всего психология и социология) не могли самостоятельно дать исчерпывающий ответ на данные проблемы.

Вместе с тем, известная слабость позиций социальной психологии объяснялась отсутствием на тот момент сколько-нибудь значительного эмпирического материала. Однако важное дело было сделано, и социальная психология была «заявлена» как самостоятельная дисциплина, имеющая право на существование. Поэтому следующий период в ее развитии закономерно стал экспериментальным.

Итоги этого этапа определяются тем, что в были выделены и четко поставлены такие вопросы, как вопрос о соотношении индивидуального и группового сознания, о движущих силах социального поведения. Выделению социальной психологии в особую и самостоятельную область научного знания и практики способствовало и то, что ни одна из существующих наук (прежде всего психология и социология) не могли самостоятельно дать исчерпывающий ответ на данные проблемы.

Вместе с тем, известная слабость позиций социальной психологии объяснялась отсутствием на тот момент сколько-нибудь значительного эмпирического материала. Однако важное дело было сделано, и социальная психология была «заявлена» как самостоятельная дисциплина, имеющая право на существование. Поэтому следующий период в ее развитии закономерно стал

[35] Радина Н.К. Социальная психология / Н.К.Радина. - Нижний Новгород: Нижегородский институт менеджмента и бизнеса, 2008. - С.15-22.

экспериментальным[36].

Этап экспериментально-теоретического развития социальной психологии.

В конце XIX - начале XX в. ведется активный исследовательский поиск движущих сил, определяющих социальное поведение. В связи с этим, в развитии социальной психологии начинается новый период - исследователи обращаются к лабораторному эксперименту.

Американский психолог Триплетт обратил внимание на то, что велогонщики часто достигают гораздо лучших результатов в ситуациях непосредственного соревнования друг с другом, чем тогда, когда проходят свою дистанцию в одиночестве, ориентируясь лишь на секундомер. С целью доказательства этих выводов он провел эксперимент. Задача испытуемых (детей от 8 до 17 лет) состояла в том, чтобы наматывать леску на катушку спиннинга. В одной серии испытуемые были разбиты на пары и каждого из двоих просили работать быстрее, чем их оппонент. В другой серии испытуемые работали в одиночестве и их инструктировали наматывать леску так быстро, как только они могут. Триплетт обнаружил, что большинство детей работали быстрее в условиях соревнования друг с другом, чем в одиночестве.

Его статья с изложением этих данных была опубликована в 1897 г. в «Американском психологическом журнале», а сам автор с тех пор приобрел репутацию первого экспериментатора в социальной психологии.

Характерной чертой многих работ этого периода было выделение того или иного доминирующего фактора при анализе социально-психологических явлений. Появляются работы, посвященные социально-психологическим проблемам, исходя из современного определения предмета социальной психологии как науки. Эти исследования оказались столь выдающимися, что даже спустя столетие не только не потеряли своей социальной и научной актуальности, но, напротив, явились предметом еще более пристального внимания в связи с попыткой социально-психологического анализа многих историко-политических событий XX века.

Следует особо отметить следующие работы: Э.Дюркгейм «Метод социологии» (1899); Г. Лебон «Психология народов и масс» (1895); Г. Тард «Законы подражания» (1892), «Общественное мнение и толпа» (1892); М. Вебер «О категориях понимающей социологии» (1913); В. Вундт «Психология народов» (1912).

Первоначально попытки обозначить социально-психологические проблемы связывали с такими терминами, как «социальная философия» и «историческая социология», в начале XX века термин «социальная психология» становится общеупотребительным и служит для обозначения нового направления в науке. Данный этап характеризуется появлением первых

[36] История развития социальной психологии как науки/ forpsy.ru›works…i-razvitiya-sotsialnoy-psihologii…

социально-психологических теорий, таких как «психология народов» М. Лацаруса и Г. Штейнталя, «психология масс» Г. Лебона и С. Сигеле, теория «инстинктов социального поведения» У. Мак-Дауголла. которые послужили предпосылкой для превращения социальной психологии в самостоятельную отрасль знаний.

После этого началась активная разработка методологических и теоретических основ социальной психологии. На разработку их содержания направляются усилия представителей основных школ психологической науки на Западе: сначала бихевиоризма, гештальтпсихологии, а потом психоанализа, когнитивизма и интеракционизма[37].

Положительное значение созданных концепций заключается в том, что были выделены и четко поставлены действительно важные вопросы, подлежащие разрешению: о соотношении сознания индивида и сознания группы, о движущих силах социального поведения и т.д.[38]

Важной вехой на пути становления социальной психологии как науки явилась публикация в 1908 г. двух учебников: 1) «Введение в социальную психологию» английского психолога Макдугалла, в которой он развивал «гормическую» теорию поведения людей в группах (от греч. «горме» «инстинкт») — поведение людей объяснялось на основе инстинктов, направляющих все живое к определенным, биологически значимым целям. 2) «Социальная психология» американского социолога Росса, который находясь под сильным влиянием французской социально-психологической мысли, использовал концепцию подражания в качестве ключевого принципа при анализе социального поведения.

Каждая из этих двух книг выдержала более 20 изданий и внесла важный вклад в развитие социальной психологии как самостоятельной науки. Значительным событием для социальной психологии стало появление крупной работы двух социологов — Томаса и Знанецкого «Польский крестьянин в Европе и Америке». Их произведение состояло из 5 томов, выходивших в свет с 1918 по 1920 гг. в США. Это был итог исследования, длившегося более 10 лет и посвященного приспособлению к новым условиям жизни польских крестьян, эмигрировавших в Америку. Было обнаружено сильное влияние социальной группы на поведение и установки ее членов. Тогда Томас и Знанецкий определили социальную психологию как научное исследование установок.

С тех пор изучение установок прочно вошло в основную проблематику западной социальной психологии.

Среди различных подходов, появившихся в 20-30-е гг., следует отметить, социометрический метод Дж. Морено, обнародованный им в 1933 г. для измерения динамики межличностных отношений в группе.

В соответствии с концепцией Дж. Морено, межличностные отношения,

---

[37] Мельникова Н.А. Социальная психология Конспект лекций / Н.А.Мельникова. – М.: Эксмо, 2008. - С.4.

[38] Радина Н.К. Социальная психология / Н.К.Радина. - Нижний Новгород: Нижегородский институт менеджмента и бизнеса, 2008. - С.15-22.

особенно предпочтения и неприятия, представляют собой главные характерные черты человеческой жизни. Социометрический метод позволяет получить картину предпочтений и неприятий среди членов группы. Эту картину можно представить графически в виде социограммы.

Другой способ обработки данных - конструирование социометрических индексов, позволяющих дать количественное выражение социометрического статуса каждого члена группы и различных аспектов групповой структуры.

С помощью социометрии получено немало важных данных о строении группы и ее функционировании. Постепенно социометрия превратилась в отдельное направление западной социальной психологии.

Среди выдающихся исследователей, оказавших большое влияние на формирование современной социальной психологии, необходимо назвать и К. Левина, который привнес в социальную психологию концепции, экстраполированные из других наук.

В соответствии с теоретическим подходом К. Левина, человек и его окружающая среда являются компонентами единого динамического поля, обладающего такими свойствами, как дифференцированность, изменчивость и атмосфера. Различные части этого поля взаимозависимы. Отсюда следует, что значение одиночного факта можно понять, лишь исходя из той позиции, которую он занимает в поле. Как отмечал К.Левин, каждый психологический факт зависит от состояния личности и в то же самое время обусловлен окружающей средой, хотя их сравнительная важность различна в различных случаях. Ярким примером его творчества является эксперимент (один из первых в социальной психологии групп), цель которого состояла в изучении некоторых аспектов функционирования группы при различных типах групповой «атмосферы».

К концу 30-х гг. социальная психология достигла своего наибольшего развития в США. В эти же годы начинает проявляться все более отчетливая тенденция привлечения социальных психологов к решению прикладных задач, главным образом, в сфере деятельности индустриальных организаций. Отмечается возникновение новых научных центров, увеличение выпуска дипломированных социальных психологов. Социальные психологи составляли одну четверть всех университетских психологов. Выход в свет в 1968 г. пятитомного «Руководства по социальной психологии» считается важной вехой в ее развитии. Этот фундаментальный труд до сих пор выполняет свою роль наиболее полной энциклопедии социально-психологического знания.

В последующем огромное влияние на развитие социально-психологического знания оказала Вторая мировая война. По заданиям нескольких военных ведомств США было проведено большое количество социально-психологических работ, охвативших широкий круг проблем.

Среди них: исследования лидерства, морального состояния войск, природы паники, первичных военных групп, отношений между представителями различных рас и культур, действия слухов с целью контроля над их распространением и ряд других проблем «психологической войны».

В ряде стран Западной Европы все большее число исследователей начинают отходить от научных стандартов, заданных американской социальной психологией, демонстрируя свою теоретическую и методологическую самостоятельность. Начинается поиск альтернатив развития социальной психологии на иных, чем в США, основаниях.

Стараясь преодолеть свойственный американской социальной психологии «ползучий эмпиризм», делающий акцент на лабораторном эксперименте, европейские ученые провозглашают необходимость осуществления исследовательской работы, исходя из более широкого «социального контекста», который включал бы в себя актуальные проблемы современного общества. 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.

В настоящее время интерес к теоретико-прикладным исследованиям возрастает. В основном они концентрируются вокруг четырех направлений: бихевиоризма, психоанализа, так называемых когнитивных теорий и интеракционизма. Из названных направлений три представляют собой социально-психологические варианты основных течений психологической мысли, а интеракционизм — представляет социологический источник. Ключевые идеи в области современной социальной психологии разработаны также в трудах видных европейских социальных психологов А. Тэшфела (Великобритания) и С. Московиси (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. Московиси является главой французской школы социальной психологии, автором теории «социальных представлений». Вопросы социальной психологии задает общество, социальная психология лишь отвечает на них, таково кредо (credo) Московиси и всей европейской школы социальной психологии[39].

2.2. Развитие советской, российской социальной психологии.

История российской социальной психологии включает четыре периода:

I - 60-е годы XIX в. - начало XX века;

II - 20-е годы - первая половина 30-х годов XX века;

III - вторая половина 30-х - первая половина 50-х годов;

IV - вторая половина 50-х - вторая половина 70-х годов XX в.

---

[39] История развития социальной психологии как науки/ forpsy.ru›works…i-razvitiya-sotsialnoy-psihologii…

Первый период (60-е годы XIX в. - начало XX века).

Социально-психологические идеи в этот период успешно развивались представителями общественных наук, прежде всего социологами. Для истории социальной психологии большой интерес представляет психологическая школа в социологии (П.Л. Лавров, Н. И. Кареев, М.М. Ковалевский, Н.К. Михайловский). Наиболее разработанная социально-психологическая концепция содержится в трудах Н.К. Михайловского. По его мнению, социально-психологическому фактору принадлежит решающая роль в ходе исторического процесса. Законы, действующие в социальной жизни, надо искать в социальной психологии. Михайловском принадлежит разработка психологии массовых социальных движений, одной из разновидностей которых являются революционные движения.

Действующими силами социального развития являются герои и толпа. Сложные психологические процессы возникают при их взаимодействии. Толпа, в концепции Михайловского, выступает как самостоятельное социально-психологическое явление. Вожак управляет толпой. Его выдвигает конкретная толпа в те или иные моменты исторического развития. Он аккумулирует разрозненные функционирующие в толпе чувства, инстинкты, мысли. Общественные настроения являются фактором. Который должен учитывать герой, чтобы массы шли за ним. Исследуя проблему общения между героем и толпой, межличностное общение людей в толпе, он в качестве механизмов общения выделяет внушение, подражание, заражение, противопоставление. Главный из них – подражание людей в толпе. Основой подражания является гипнотизм. В толпе часто возникает автоматическое подражание, «нравственная или психическая зараза».

Особое место в Значительный вклад в разработку ряда проблем социальной психологии внес Плеханов, революционер и мыслитель, основатель социал-демократического движения в России. С позиций исторического материализма он дал определение понятия «общественная психология», рассматривая ее как конкретно-историческое и классовое явление. Плеханов показал место и роль общественной психологии в социальной структуре общества. Раскрывая закономерности формирования общественной психологии, он исходил из материалистического принципа социальной обусловленности общественного сознания[40].

В предреволюционной истории развития российской социальной науки занимает В.М. Бехтерев. В специальной социально-психологической работе «Предмет и задачи общественной психологии как объективной науки» (1911) содержится развернутое изложение его взглядов на сущность социально-психологических явлений, на предмет социальной психологии, методы этой отрасли знания. Через 10 лет Бехтерев публикует свой фундаментальный труд

---

[40] История развития социальной психологии как науки/ forpsy.ru›works…i-razvitiya-sotsialnoy-psihologii…

«Коллективная рефлексология» (1921), который можно рассматривать как первый в России учебник по социальной психологии. Здесь он дает развернутое определение предмета социальной психологии. Им является изучение психологической деятельности собраний и сборищ, составляемых из массы лиц, проявляющих свою нервно-психическую деятельность как целое. На нынешнем языке – это изучение поведения коллективов, личности в коллективе, условия возникновения социальных объединений, особенности их деятельности, взаимоотношениях их членов.

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

В.М. Бехтерев рассматривал вопрос о методах этой новой отрасли науки. В его работе содержится описание большого эмпирического материала, полученного при применении объективного наблюдения, анкет, опросов. Эксперимент, поставленный им совместно с М.В. Ланге, показал, как социально-психологические явления – общение, совместная деятельность – влияют на формирование процессов восприятия, представлений, памяти. Работой этих ученых положено начало в России экспериментальной социальной психологии. Их исследования положили начало особому направлению в психологии – изучению роли общения в формировании психических процессов[41].

Второй период (20-е годы – первая половина 30-х г.г. 20 в.).

Характерной особенностью развития социальной психологии в этот период был поиск своего пути в развитии мировой социально-психологической мысли мысли. Этот поиск осуществлялся двумя способами:

1) в дискуссиях с основными школами зарубежной социальной психологии;

2) путем освоения марксистских идей и применения их к пониманию сущности социально-психологических явлений.

Освоение марксизма в 20-30 г.г. осуществлялось в социальной и общей психологии совместно. Это было естественно и объяснялось тем, что их представителями обсуждался ряд кардинальных методологических проблем: соотношение социальной психологии и индивидуальной; соотношение социальной психологии и социологии; природа коллектива как основного

[41] История развития социальной психологии как науки/ forpsy.ru›works…i-razvitiya-sotsialnoy-psihologii…

объекта социальной психологии.

При рассмотрении вопроса о соотношении индивидуальной и социальной психологии существовало 2 точки зрения. Ряд авторов утверждал, что если сущность человека, согласно марксизму, есть совокупность всех общественных отношений, то и вся психология, изучающая людей, есть социальная психология. Никакой социальной психологии наряду с общей якобы не должно быть. Противоположную точку зрения представляли взгляды тех, кто утверждал, что должна существовать только социальная психология. «Существует единая социальная психология, - утверждал В.А. Артемов, - распадающаяся на социальную психологию индивида и социальную психологию коллектива». В ходе дискуссии эти 2 крайние токи зрения преодолевались. Преобладающими становились взгляды, что между социальной психологией и индивидуальной должно существовать равноправное взаимодействие.

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

Одним из направлений в социальной психологии 20-30 г.г. было исследование проблемы коллектива. Обсуждался вопрос о природе коллективов. Были высказаны 3 точки зрения.

1) Согласно первой точке зрения коллектив - простая сумма составляющих его индивидов.

2) Представители другой утверждали, что поведение индивида фатально предопределено общими задачами и структурой коллектива.

3) Среднее положение между двумя крайними заняли представители третьей точки зрения, согласно которой индивидуальное поведение в коллективе изменяется, вместе с тем коллективу как целому присущ самостоятельный творческий характер поведения.

В детальной разработке теории коллектива участвовали многие социальные психологи – Б.В. Беляев, А.С. Залужный, М.А. Рейснер, Г.А. Фортунатов и др. Таким образом, вопрос относительно предмета социальной психологии не был решен. С одной стороны, социальная психология отождествлялась с учением о социальной детерминации психических процессов, и сторонники этой точки зрения справедливо утверждали, что вся

психология социальная и никакой другой социальной психологии не надо. Те же, кто считал задачей социальной психологии исследование личности в коллективе и самих коллективов, - не смогли предложить адекватное решение проблем, используя в качестве методологических основ марксистскую философию.

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

Третий период (вторая пол. 30-х г.г. – вторая половина 50-х г.г. XX века).

Во второй половине 30-х г.г. ситуация резко изменилась. Началась изоляция отечественной науки от западной психологии. Перестали публиковаться переводы трудов западных авторов. Внутри страны возрос идеологический контроль за наукой. Это порождало боязнь исследовать социально острые вопросы. Наступил перерыв в развитии российской социальной психологии.

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

Но это был перерыв в самостоятельном существовании социальной психологии, что не исключало реального существования отдельных исследований, являющихся по своему предмету социально-психологическими. Эти исследования были продиктованы потребностями педагогической практики. Определяющими облик социальной психологии были работы А.С. Макаренко. В историю социальной психологии он вошел как исследователь коллектива и воспитания личности в коллективе. Стержневая идея социально-психологической концепции А.С. Макаренко – единство коллектива и личности. Это определило его практическое требование: воспитание личности в коллективе, посредством коллектива и для коллектива.

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

Новый этап в развитии отечественной социальной психологии наступил в

конце 50-х гг., по существу это было время возрождения в СССР социальной психологии как науки (Ананьев, Ковалев, Парыгин). Важным событием для этой отрасли знания было создание в 1962 г. первой в стране лаборатории социальной психологии в Ленинградском государственном университете под руководством Кузьмина. Первые отечественные монографии по социальной психологии на данном этапе ее развития также вышли в свет в Ленинграде (Парыгина «Социальная психология как наука» и Кузьмина «Основы социальной психологии»), в которых рассматривался широкий круг проблем истории, методологии и теории социальной психологии, а в работе Кузьмина приводились данные первых эмпирических исследований групп и коллективов, полученные сотрудниками лаборатории социальной психологии. Новый для отечественной науки круг проблем социальной психологии личности был представлен в монографии Бодалева «Восприятие человека человеком».

Начинается подготовка дипломированных специалистов по социальной психологии, в 1968 г. открываются кафедры социальной психологии Ленинградском университете под руководством Кузьмина и в 1972 г. в Московском университете под руководством Андреевой. Социальная психология обретает широкую популярность, вводится в общеобразовательные вузовские программы и является одним из обязательных предметов изучения для специалистов различных профилей. В 1980 г. выходит первый учебник для студентов вузов — «Социальная психология» Андреевой, выдержавший к настоящему времени несколько изданий[42].

В период 50-60-х годов сложилась особая социальная и интеллектуальная ситуация в стране: «потепление» общей атмосферы, ослабление администрирования в науке, снижение идеологического пресса, демократизация во всех сферах жизни обусловили возрождение творческой активности ученых. Для социальной психологии было важно то, что возрос интерес к человеку. Начался период возрождения социальной психологии. Формально начало возрождения связывают с дискуссией по социальной психологии. Эта дискуссия началась публикацией А.Г. Ковалева «О социальной психологии» в Вестнике ЛГУ, 1959, №12. Дискуссии продолжились на 11 съезде психологов СССР, на страницах журналов «Вопросы психологии» и «Вопросы философии».

Основная полемика касалась двух вопросов:

1) понимания предмета социальной психологии и соответственно круга ее задач;

2) соотношение социальной психологии с психологией, с одной стороны, и с социологией с другой.

По вопросу о предмете психологии сложилось 3 подхода.

Первый, который получил распространение в основном среди социологов, понимал социальную психологию как науку о массовидных явлениях психики.

---

[42] История развития социальной психологии как науки/ forpsy.ru›works…i-razvitiya-sotsialnoy-psihologii…

В рамках этого подхода разные исследователи выделяли разные явления, подходящие под это определение, например, изучение психологии классов, других больших социальных общностей. В других случаях больше внимания уделялось формированию общественного мнения. Предметом изучения социальной психологии многие социологи считали общественную психологию – уровень общественного сознания, характерный для отдельных социальных групп (классов).

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

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

- Социальную психологию личности;
- Социальную психологию общностей и общения;
- Социальные отношения;
- Формы духовной деятельности.
- Согласно В.Н. Мясищева, социальная психология исследует:

1) изменения психической деятельности людей в группе под влиянием взаимодействия;

2) особенности групп;

3) психическую сторону процессов общества.

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

Таким образом, развитие социальной психологии как науки происходила в течение трёх основных этапов.

Первый этап — становление социальной психологии как науки (с середины XIX в. по 1908 г.). Определяются предмет изучения и основные проблемы. Издаются первые фундаментальные работы по основным вопросам социальной психологии. На этом этапе решение и теоретический анализ социально-психологических проблем привлекают внимание специалистов различного профиля: психологов, социологов, философов, литературоведов, этнографов и т. д. Большинство работ по социальной психологии было издано в первый период развития данной науки.

Второй этап (до середины 40-х гг. XX в.), характеризуется появлением

научных социально-психологических школ, ориентированных как на разработку фундаментальной теории, так и на прикладные аспекты исследования. Было проведено большое количество экспериментальных работ и одновременно разрабатывались фундаментальные теории, которые не потеряли своей актуальности в наше время.

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

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

2.3. Основные теоретические направления социальной психологии и психологические школы XX века.

Психология народов.

Психология народов – как одна из первых социально-психологических теорий сложилась в середине XIX века в Германии. Непосредственными создателями данной теории были философ М. Лацарус (1824-1903) и языковед Г. Штейнталь (1823-1899). В 1859 г. был основан журнал «Психология народов и языкознание», где была опубликована их статья «Вводные рассуждения о психологии народов». В ней сформулирована мысль о том, что главная сила истории народ, или «дух целого», который выражает себя в искусстве, религии, языке, мифах, обычаях и т.д. Индивидуальное же сознание есть лишь его продукт, звено некоторой психической связи. Задача социальной психологии познать психологически сущность духа народа, открыть законы, по которым протекает духовная деятельность народа. В дальнейшем идеи психологии народов получили развитие во взглядах В. Вундта (1832 –1920).

В. Вундт различал психологию физиологическую и психологию народов (на современном языке – социальную). С точки зрения ученого, физиологическая психология - это экспериментальная дисциплина, но эксперимент не пригоден для изучения высших психических функций - речи и мышления. В психологии народов, считал он, должны применяться другие методы - анализ продуктов культуры.

Параллельно Вундт занимался двумя важными психологическими проблемами: проблемой самопознания человека посредством внутреннего наблюдения за собственным сознанием (интроспекция) и проблемой влияния психологии народа на сознание конкретного индивида. Вундт рассматривал коллективную психику как сочетание индивидуальных психических состояний людей в определенных условиях, и считал, что необходимо изучать те явления общественной жизни, которые невозможно объяснить, исходя из особенностей сознания только одного конкретного субъекта. Вундт выделил три основополагающих явления: язык народа, его мифы и обычаи. Язык, с его точки зрения, содержит в себе общую форму представлений, имеющихся у данного народа. Социально-психологическая роль мифов заключается в том, что они

создаются всей культурой общества и поэтому определяют представления людей, формируют их установки, влияют на вкусы и мнения о том, что является хорошим и плохим. Обычаи представляют собой наиболее типичные способы поведения в стандартных социальных ситуациях у конкретного народа и выполняют регулирующую и контролирующую функции.

Психология масс.

Данная социально-психологическая теории возникла во Франции во второй половине XIX века. Истоки ее были заложены Г.Тардом в «Законах подражания» (1903), где он сформулировал целый ряд закономерностей подражательного поведения, а также Дж. Болдуином (1895), выделившим различные формы подражания. Идеи Тарда были усвоены непосредственными создателями психологии масс. Это были итальянский юрист С. Сигеле (1868-1913) и французский социолог Г. Лебон (1831-1941). С точки зрения Лебона, типичными чертами поведения человека в массе являются: обезличивание (что приводит к господству импульсивных, инстинктивных реакций), резкое преобладание чувств над интеллектом (что приводит к подверженности разным влияниям), утрата личной ответственности (ведет к отсутствию контроля над страстями). Главный вывод из этих наблюдений состоит в том, что масса всегда по своей природе неупорядочена, хаотична, поэтому ей нужен вождь, роль которого может выполнять элита.

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

Теория инстинктов социального поведения.

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

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

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

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

В XX-м веке в социальной психологии сформировалось несколько самостоятельных школ, которые продолжают существовать и сегодня. Рассмотрим наиболее влиятельные из них.

Функционализм.

Это направление, рассматривающее психику как механизм адаптации к окружающей среде ради выживания. Для выживания индивида важно выживание его группы. Поэтому соответствующие аспекты поведения проявляются как на персональном, так и на групповом уровне, и это изучает социальная психология. Уильям Джеймс, Джон Дьюи, Герберт Спенсер и другие представители данной школы исследовали аспекты человеческой психики, направленные на социальную адаптацию, а также на создание оптимальных условий для своего социума.

Бихевиоризм. Это направление в психологии, занимающееся изучением поведенческих закономерностей у людей и животных. В качестве известных сторонников данной школы можно назвать Ивана Павлова, Владимира Бехтерева, Джона Уотсона и Берреса Скиннера. В бихевиоризме поведение рассматривается как объективная реальность, которую можно наблюдать в процессе эксперимента. Основная идея данного учения заключается в том, что поведение каждого живого существа зависит от жизненного опыта.

В рамках бихевиоризма разрабатывался ряд идей, которые и сегодня представляют несомненный интерес и ценность. Это проблемы социальной агрессии и ее возможных детерминант (Н. Миллер, Д. Доллард, А. Бандура), путей и методов социального научения (Э. Толмен, Б. Скиннер, А. Бандура),

технологий межличностного взаимодействия и опосредующих его факторов (Г. Келли, Дж. Тибо, Дж. Хоманс). Бихевиоральная социальная психология создала свою практику активного обучения и групповой психотерапии (прежде всего это группы навыков и умений).

Бихевиоризм был ориентирован на модель «человека реагирующего», по образному выражению П. Шихирева. В послевоенные годы явственно обозначается ряд существенных ограничений этой модели, связанный с игнорированием специфики мыслительной деятельности конкретного человека. Этим обусловлено появление когнитивистской модель «человека думающего», хотя социобихевиоризм и сегодня находит в научных кругах немалое количество сторонников.

Когнитивизм.

В рамках данного направления поведение людей рассматривается как совокупность процессов познания, связанных с постижением различных аспектов окружающей действительности. Известные сторонники – Жан Пиаже, Джером Брунер и Ричард Аткинсон. Основной интерес для когнитивизма представляет процесс принятия решений на основе приобретённых знаний.

Когнитивизм - значительное явление в истории развития социальной психологии - возникает на основе гештальтпсихологии, существенно дополненной и развитой в работах К. Левина и Ф. Хайдера. Р. Абельсон сформулировал положение, которое в значительной степени отражает суть социально-психологических воззрений когнитивизма: «Мой вариант каждого человека заставляет рассматривать его в большей степени как Думателя, чем как Делателя». Таким образом, главный акцент сделан на когнитивные процессы, формирующие те или иные социальные реакции человека. В рамках когнитивизма развивались взгляды крупнейшего теоретика социальной психологии середины XX в. К. Левина.

К. Левину современная социальная психология обязана очень многим: не просто идеями и конкретными данными, а целыми областями социально-психологического знания. Это учение о групповой динамике и конкретные исследования в области сплочения, развития, взаимодействия личности и группы, лидерства и руководства; это методология активного социально-психологического обучения и принятия эффективных групповых решений; это подходы к пониманию и разрешению внутригрупповых и межгрупповых конфликтов и многое другое. Под воздействием его идей сформировался устойчивый социально-психологический взгляд на природу взаимосвязи человека и группы, личности и общества, взгляд с позиции динамической взаимосвязи и взаимозависимости. В рамках когнитивизма сформированы чрезвычайно распространенные сегодня представления о механизмах социального познания (С. Аш, Д. Креч и Р. Крачфилд), технологиях убеждающей коммуникации и межличностного взаимодействия (Ф. Хайдер, Т. Ньюком, Л. Фестингер).

Символический интеракционизм - течение научной социально-психологической мысли, берущее свое начало не в индивидуально-

психологических, а в социологических представлениях о социальном поведении человека. Интеракционизм опирается на взгляды американского философа, социолога и социального психолога Дж. Мида. Основной интерес сосредоточен именно на осмыслении закономерностей социального процесса, который представляет собой интеракцию, взаимодействие людей в рамках конкретной социальной ситуации. Социальная ситуация не просто контекст, она значимый фактор взаимодействия. Опираясь на данные ему культурой символические средства, прежде всего язык, человек интерпретирует, называет ситуацию. В зависимости от того, как он ее интерпретировал, назвал, разворачивается взаимодействие между людьми.

Особая заслуга интеракционизма в том, что он выделил в качестве важнейших чисто человеческие, символические аспекты общения - речь, жест, мимическое выражение чувства и другие. Как квинтэссенция символического поведения человека рассматривается социальная роль - устойчивая внешняя и внутренняя позиция одного человека в отношении другого или социальной системы в целом. В рамках символического интеракционизма сформировались теории, имеющие огромное значение для современной социальной психологии. Прежде всего, это **теории ролевого поведения** (Т. Сарбин, Э. Гофман, Р. Линтон и др.) и референтной группы как источника личных норм и ценностей человека (Т. Ньюком, М. Шериф, Г. Келли).

Психоаналитическое направление.

Фрейдизм. Большой вклад в становление социальной психологии внес австрийский психиатр и психолог Зигмунд Фрейд (S. Freud, 1856—1939), оказавший влияние на развитие многих гуманитарных и, в частности, социальных наук. Ученый обратил внимание на конфликт, существующий между личностью и обществом. С помощью моральных норм и социального контроля современная цивилизация подавляет и вытесняет естественные инстинкты человека, что приводит к деформации личности, развитию неврозов, отчуждению от культуры. Все существующие инстинкты Фрейд разделял на два вида: инстинкты, направленные на сохранение жизни (эрос), и инстинкты, разрушающие жизнь, приводящие к смерти (танатос). Инстинкты создают основу индивидуального бессознательного. Идеи и приемы Фрейда заложили основу развития практических методов работы психологов с людьми. В следующей главе теория Фрейда и его продолжателей будет рассмотрена подробно.

Данная школа напрямую связана с психоанализом Зигмунда Фрейда. Она изучает иррациональные психические процессы, действующие на бессознательном уровне и оказывающие решающее влияние на поведение индивида. Помимо Фрейда наибольший вклад в развитие данного направления внесли Карл Юнг и Альфред Адлер.

Неофрейдизм - в его основе лежат ряд социально-психологических идей 3. Фрейда. Психоаналитическая социальная психология нашла свое выражение в различных теориях функционирования и развития группы, причем основной моделью выступала группа психотерапевтическая (Байон, У. Беннис и Г.

Шепард), а также в представлениях о ведущих социальных мотивах поведения человека (У. Шутц, Т. Адорно).

Гуманистическая психология.

Известными сторонниками данного направления были Абрахам Маслоу, Гордон Олпорт и Карл Роджерс. Данная школа основывается на представлении о человеке как о духовной личности, стремящейся к развитию, самоактуализации и самореализации. Сторонники гуманистической психологии уверены, что эти стремления заложены в человеческой природе и свойственны всем без исключения.

Глава III. Социальная психология личности.

§ 3.1. Социально-психологическое понимание личности.

Личность является объектом изучения многих наук. Прежде всего - философии, социологии, психологии. Для того чтобы понять, что такое личность, необходимо определить само понятие «личность», показать его соотношение с понятиями «человек», «индивид».

В настоящее время сложился целый ряд подходов к пониманию личности: 1) биологический; 2) социологический; 3) индивидуально-психологический; 4) социально-психологический и др. В соответствии с первым подходом развитие личности представляет собой развертывание генетической программы. По существу, это «фатальный» подход к личности, признание неизбежности судьбы человека. С точки зрения социологического подхода личность представляет собой продукт культурно-исторического развития. Основной недостаток данного подхода заключается в том, что при этом личность лишается активности, субъектности. С точки зрения индивидуально-психологического подхода на развитие личности оказывают влияние такие особенности, как конституция человека, тип нервной системы и т.д. Здесь важно различать близкие, но нетождественные понятия: «индивид», «человек», «личность»[43].

Понятие «человек» подчеркивает наличие в мире такой общности как человеческий род и употребляется для характеристики всеобщих, присущих всем людям качеств и свойств, отличающих человека от других биологических существ.

Человек – биосоциальное существо. Ему присущи биологические природные черты и биологическая основа – психофизиологический базис личности и социогенные черты – то, что человек приобретает в результате воздействия на него со стороны общества. Индивид - конкретный человек, единичный представитель человеческого рода, носитель индивидуальных социальных и психологических черт. Личность характеризует социальную сущность, общественные качества человека. Говоря о личности, мы

[43] Социальная психология: Учеб. пособие для студентов вузов / Под ред. А. Н. Сухова и А. А. Деркача. - М. : Academia, 2001. (599 с.). – С.20.

абстрагируемся от индивидуальных физиологических и психологических свойств человека, судим о его социальной специфике.

На Западе отрасль психологии, которая занимается изучением личности, называется персонологией, по-английски личность - это «персона». Этимология слова «личность» помогает разобраться в социально-психологической природе понятия. В русском языке слово «личность» означает «личину» - маску. Это подчеркивает типическое в личности, что позволяет говорить о ней как о социотипе, архетипе.

Социобиологический подход к понятию личности.

С точки зрения данного подхода, личность не является только лишь продуктом общества. Личностью называют человека, обладающего уникальным, только ему присущим набором биологических, психологических и социальных качеств и характеристик. Следовательно, в процессе формирования личности важную роль должны играть не только социальные, но и биологические и психологические факторы.

Сторонники социобиологического подхода считают, что поведение человека во многом определяется наличием у него особых генов (например, генов агрессивности или альтруизма). Эти гены, отобранные в результате миллионов лет эволюции, несут информацию об инстинктах, которые способствовали выживанию человека как вида. Наличием этих инстинктов объясняются склонность человека к защите своей семьи и территории, взаимопомощи, доминированию, запреты на убийство себе подобных, кровосмешение и т.д. Но сложное поведение развитой личности нельзя объяснить одними лишь инстинктами.

По мнению выдающегося психолога Зигмунда Фрейда (1856-1939), в каждой личности существует конфликт между биологическими потребностями и ограничениями, накладываемыми обществом и культурой. Фрейд признавал, что биологическое составляет значительную часть человеческой личности, хотя и не считал, что поведение человека сродни инстинктивному поведению животных. Согласно Фрейду, в основе наших желаний и побуждений лежат два инстинкта: инстинкт жизни, привязывающий людей друг к другу, - «Эрос», и агрессивный инстинкт смерти – «Танатос». В соответствии с его концепцией эти два инстинкта плюс влияние общества и формируют личность.

Согласно Фрейду, структура личности состоит из трех частей:

- «Ид» (лат. «Оно») – инстинктивные желания, данные нам от рождения и постоянно требующие удовлетворения, которые часто противоречат моральным требованиям, предъявляемым обществом;

- «Эго» (лат. «Я») – сознательный контроль, постепенно развивающийся у ребенка, позволяющий человеку находить разумные компромиссы между удовлетворением своего желания постоянно получать удовольствие и осознанием того факта, что мы не можем всегда иметь то, что хотим, в

частности, из-за реальностей общественной жизни.;

- «Суперэго» («Сверх-Я») – отражение общественной культуры в индивиде, понимание того, почему мы не можем всегда иметь то, что хотим, через интернализацию общественных норм и ценностей; с развитием «Суперэго» ребенок начинает понимать мир не только в рамках примитивного стремления получить удовольствие или избежать боли, но также в рамках морального понимания добра и зла.

Если «Эго» удается успешно балансировать между противоречащими друг другу «Ид» (желаниями) и «Суперэго» (осознанием долга), то личность существует более или менее гармонично. Если же такого компромисса достичь не удается, то дисбаланс приводит к разрушению личности. Критическим периодом формирования личности Фрейд считал детство; дисбалансы и конфликты, возникающие в этот период, могут позднее служить источником личных проблем.

Попытки общества контролировать побуждения каждого человека Фрейд называл репрессией. Репрессия представлялась ему абсолютно неизбежной, поскольку общество не может удовлетворить желания всех и каждого без того, чтобы индивиды не шли на компромиссы. Эти компромиссы часто принимают форму «сублимации» - переориентации энергии желаний индивида на общественно приемлемые и одобряемые формы деятельности. Например, сексуальные потребности могут приводить к женитьбе, агрессивные желания разряжаться в спорте и т.д.

Теория личности, предложенная Фрейдом, имела огромное значение в свое время. Несмотря на позднейшую критику отдельных ее положений, некоторые идеи Фрейда, такие, как концепции интернализации социальных норм или важности периода детства для формирования личности, сохраняют свое значение и по настоящее время[44].

Социологический подход к понятию личности.

Данный подход, прежде всего, выделяет в личности социально-типическое. Социология изучает не каждую отдельную личность, не ее индивидуальные свойства, а **типологизированную личность**, т.е. социальные типы личности. Например, личность рабочего, крестьянина, интеллигента, инженера, студента и т.д. Задача социологии - анализ социального статуса типологизированной личности, а также исследование социальных факторов, влияющих на поведение личности.

Личность - социальная характеристика, сторона индивида (человека), формируемая всей совокупностью общественных отношений, в которой он находится в процессе своей жизнедеятельности. Эта деятельность личности многогранна - трудовая, социально-политическая, духовно-познавательная, культурно-просветительная, семейно-бытовая.

Социология изучает личность в соотнесении с обществом. Её интересует именно социально-типическое, прежде всего, человек как **социальный тип.**

[44] Студопедия — Основные подходы к изучению личности.../ studopedia.info›4-84320.html

Отсюда одна из важных задач социолога – раскрыть структуру личности, т.е. строение и соподчинение личностных свойств индивида. Только, исходя из этого, можно определить основу социально-типического поведения личности.

Под структурой личности понимают соотношение основных компонентов личности как социального образования.

Рассматривая личность как систему, можно выделить в ней две основные подсистемы, в которых раскрываются два мира личности:

- один – внутренний, мир сознания, скрытый от других и зачастую непонятный и неосознанно "живущий" для самой личности;
- второй – деятельностный, открытый для людей, позволяющий им не только наблюдать внешние проявления личности, но и проникать в её внутреннюю жизнь.

Потребности выступают как исходные побудители деятельности личности. Они, как правило, неосознанны и отражают объективные условия существования человека, являясь одной из наиболее важных форм связи личности с окружающим миром. Связь эта может проявляться в форме естественных (нужда в еде, одежде, жилье и т.д.) и социальных потребностей (в различных формах деятельности, общении). Вместе с тем резкой грани между ними нет, поскольку потребности в одежде, жилье и даже еде приобретают социальную "оболочку". Будучи осознанными, потребности превращаются в интересы личности. В них отражается отношение человека к условиям жизни и деятельности, определяющее направленность его действий.

Важный элемент внутренней структуры личности и регулятор её поведения – **ценностные ориентации**. Они отражают направленность личности на определённые ценности, предпочтительное отношение к тем или иным из них.

Потребности и интересы, отражаясь в сознании людей и преломляясь через ценностные ориентации, приводят к формированию конкретных внутренних побудителей действия, которые принято называть мотивами деятельности. Так создается механизм мотивации, который предполагает реализацию в целенаправленной деятельности личности. Смысл этой деятельности – достижение определённой цели.

Другой "внутриличностный" механизм связан с "диспозиционной" структурой личности. **Диспозиция личности**– это её предрасположенность к определённому поведению в конкретных условиях, возможность сделать выбор деятельности.

Сам механизм включает в себя взаимодействие мотивов и стимулов, приводящее к появлению установок личности. Результатом этого взаимодействия оказывается возникновение диспозиций.

Под мотивами, как уже отмечалось, принято понимать внутренние непосредственные побудители к деятельности, в которых отражается стремление человека удовлетворить свои потребности и интересы.

В отличие от мотивов стимулы выступают как внешние побудители к деятельности. Под ними обычно понимают многочисленные факторы

экономического, социального, политического и иного характера, действующие в структуре среды обитания личности.

Установки – это общая ориентация, направленность сознания на то или иное явление (процесс) действительности. **Социальные установки** – один из наиболее важных регуляторов социального поведения личности, выражающий её предрасположенность, готовность действовать определённым образом в отношении данного объекта. Установки характеризуют отношение личности к среде, другим людям. Установки во времени предшествуют деятельности, в них отражается "нацеленность" на тот или иной "вектор" поведения.

Выделяют три уровня диспозиций.

Самый высший – уровень формирования у личности концепции жизни и её воплощения в ценностных ориентациях. На этом уровне диспозиции регулируют общую направленность поведения и интересов личности.

На среднем уровне формируется обобщённая установка личности на социальные объекты.

На нижнем уровне также происходит формирование установки, но более конкретного, ситуационного плана, связанного с саморегуляцией поведения в совершенно определённых, непосредственно данных условиях[45].

Третьим механизмом внутренней структуры является **память личности** как разновидность **социальной памяти**. Она разделяется на два уровня:

1) глубинный – освоенный личностью опыт человечества и его знания. Это устойчивый элемент структуры личности.

2) оперативный – внешняя, динамическая, быстро меняющаяся информация.

Глубинная и оперативная память в процессе взаимодействия с мотивационным и диспозиционным механизмами определяют поведение личности.

Таким образом, "внутренние" механизмы личности – мотивационный, диспозиционный, память – позволяют понять и описать субъективную детерминациюеё поведения.

Само поведение предстаёт как совокупность (система) поступков личности, в которых отражаются – адекватно или нет – все три механизма с их элементами – потребностями, интересами, ценностными ориентациями, мотивами, стимулами, установками, диспозициями, знаниями, оперативной информацией. Функционирование названных механизмов – один из аспектов деятельности личности – внутренний, непосредственно не наблюдаемый.

Внешние наблюдаемые поступки людей составляют второй аспект деятельности – поведенческий, в котором находят непосредственное, конкретное отражение ценностные ориентации, установки, диспозиции личности.

---

45 Социологический подход к изучению личности / studopedia.ru›4_47937…podhod-k…lichnosti.html

Какова же структура такой внешней наблюдаемой деятельности?

Структура деятельности обусловлена объективной необходимостью выполнения тех или иных действий для воспроизводства, функционирования и развития личности. Она детерминируется (на уровне конкретной личности) её демографическим, социальным, профессиональным положениями, местом, занимаемым в системе общественных связей и отношений.

Поскольку жизнедеятельность человека очень богата, то и вариантов структурирования деятельности личности имеется множество. Так, в зависимости от характера отношения личности к окружающему миру, деятельность подразделяется на материальную и духовную, практическую и теоретическую.

Критерий получения нового результата является основанием для выделения творческой или воспроизводящей(репродуктивной) деятельности. Деятельность личности может быть также инновационной и рутинной.

Все эти формы и виды деятельности, обусловленные системой общественных отношений, внутренним миром личности и способом её поведения, характеризуют её образ жизни.

В процессе социологического исследования личности образ жизни оказывается центральным понятием, своеобразной доминантой и вместе с тем связующим звеном между её внутренним миром, состоянием сознания и способом и характером поведения, в котором раскрывается внешняя сторона деятельности.

Социально-психологический подход.

Специфика социально-психологического подхода к пониманию личности заключается в следующем:

1) он объясняет механизмы социализации личности;

2) раскрывает ее социально-психологическую структуру;

3) позволяет диагностировать данную структуру характеристик личности и влиять на нее.

Социально-психологическая структура личности включает:

- ментальность, ценностно смысловую сферу, мотивационную сферу (направленность, жизненные цели, планы, жизненный путь),
- когнитивные характеристики (картины мира); «Я-характеристики» («Я-концепцию», «Я- образ», самоотношение, самооценку); локус контроля;
- социально-психологическую компетентность личности;
- статусно-ролевые характеристики личности;
- эмоциональные психические состояния, социальные чувства личности[46].

[46] Социальная психология : Учеб. пособие для студентов вузов / Под ред. А. Н. Сухова и А. А. Деркача. - М. : Academia, 2001. (599 с.). - С.21.

По мнению известного российского психолога Б.Д. Парыгина, модель личности социальной психологии предполагает соединение двух подходов: социологического и общепсихологического. Так, социологический подход характеризуется тем, что в нем личность рассматривается преимущественно как объект социальных отношений, а общепсихологический — тем, что здесь акцент сделан лишь «на всеобщих механизмах психической деятельности индивида». Задача же социальной психологии – «раскрыть всю структурную сложность личности, которая является одновременно как объектом, так и субъектом общественных отношений». В основе социально- психологического понимания личности лежит «характеристика социального типа личности как специфического образования, продукта социальных обстоятельств, ее структуры, совокупности ролевых функций личности, их влияния на общественную жизнь» [47].

Отличие от социологического подхода не схватывается здесь достаточно четко, и, очевидно, поэтому характеристика социально-психологического подхода дополняется перечнем задач исследования личности: социальная детерминация психического склада личности; социальная мотивация поведения и деятельности личности в различных общественно-исторических и социально-психологических условиях; классовые, национальные, профессиональные особенности личности; закономерности формирования и проявления общественной активности, пути и средства повышения этой активности; проблемы внутренней противоречивости личности и пути ее преодоления; самовоспитание личности и пр.

При определении специфики социально-психологического подхода к исследованию личности следует опереться на определение предмета социальной психологии. Социальная психология не исследует специально вопрос о социальной обусловленности личности не потому, что этот вопрос не является для нее важным, а потому, что он решается всей психологической наукой, и в первую очередь общей психологией.

Социальная психология, пользуясь определением личности, которое дает общая психология, выясняет в каких конкретных группах, личность, с одной стороны, усваивает социальные влияния (через какую из систем ее деятельности), а с другой стороны, каким образом, в каких конкретных группах она реализует свою социальную сущность (через какие конкретные виды совместной деятельности).

Отличие такого подхода от социологического заключается в том, что он выявляет, каким образом сформировались эти социально-типические черты, почему в одних условиях формирования личности они проявлялись в полной мере, а в других возникли какие-то иные социально-типические черты вопреки принадлежности личности к определенной социальной группе. Для этого в большей мере, чем в социологическом анализе, здесь делается акцент на микросреду формирования личности, хотя это не означает отказа от

[47] Основные подходы к пониманию личности…/ lfirmal.com›…podhody-k-ponimaniyu-lichnosti-v…k…

исследования и макросреды ее формирования. В большей мере, чем в социологическом подходе, здесь принимаются в расчет такие регуляторы поведения и деятельности личности, как вся система межличностных отношений, внутри которой наряду с их деятельностной опосредованностью изучается и их эмоциональная регуляция.

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

Можно сказать, что для социальной психологии главным ориентиром в исследовании личности является взаимоотношение личности с группой. Не просто личность в группе, а именно результат, который получается, от взаимоотношения личности с конкретной группой[48].

В таблице 3.3.1. даны различные определения известных советских и российских психологов, которые объясняют понятие личности человека с социально-психологической точки зрения.

Таблица 3.1.1

Социально-психологическое понимание личности

С.Л. Рубинштейн	В.А. Ядов	Б.Д. Парыгин	М.И. Еникеев
Общественное существо, включенное в систему общественных отношений и выполняющее определенную роль и функции	Целостность свойств человека, продукт общественного развития и включения индивида в систему социальных отношений посредством активной предметной деятельности и общения	Человек как объект и субъект биосоциальных отношений, соединяющих между собой общечеловеческое, социально - специфическое и индивидуально - неповторимое	Человек как субъект социальных отношений, носитель социально-значимых качеств

Таким образом, специфика социальной психологии личности связана с

[48] Основные подходы к пониманию личности…/ lfirmal.com›…podhody-k-ponimaniyu-lichnosti-v…k…

исследованием закономерностей и причин поведения личности в контексте реальной группы. В центре внимания социальной психологии личности находятся взаимоотношения человека с окружающими его людьми, оказывающие влияние на непрерывный процесс становления его личности.

В связи с этим, выделяют аспекта исследований проблем в социальной психологии личности:

1) изучение проблем, традиционных для социальной психологии малой группы: лидерства, эмоциональных связей между членами группы, их конформизма или самостоятельности, принятия ими ролевых позиций. Данный аспект предполагает анализ индивидуальных социально-психологических качеств личности.

2) изучение проблемы социализации личности - усвоения и воспроизводства индивидом норм, ценностей и обычаев своего общества. При этом важно, через посредство каких групп и каким именно образом осуществляется социализация данной личности, от чего зависят особенности или, возможно, патология протекания этого процесса. Итоги социализации проявляются в деятельности, общении и самосознании (в том числе социальной идентичности) человека.

3) изучение проблемы происхождения и реализации социальных установок личности (аттитюдов), т.е. готовности вести себя тем или иным образом в определенных ситуациях, связанных с общением[49].

§ 3.2. Социализация личности.

Социализация - это интегративный процесс вступления личности в структуру общества, посредством овладения социальными нормами и правилами поведения, ценностями, ориентациями, традициями, познание которых помогает стать эффективным членом общества. С первых своих дней рождения и жизни ребёнок окружен родителями, другими членами семьи и людьми. По мере своего роста и развития он включается в общение и взаимодействие с ними и начинает постепенно учиться приобретать социальный опыт действий и поведения в окружающей социальной среде.

Процесс социализации личности двусторонний: человек усваивает опыт семьи, общества, одновременно – активно развивает отношения, связи.

Человек не только воспринимает социальный опыт и овладевает им, но и активно преобразует его в собственные ценности, установки, позиции, ориентации, в собственное видение общественных отношений. При этом личность субъективно включается в разнообразные социальные связи, в исполнение различных ролевых функций, тем самым преобразуя окружающий ее социальный мир и себя.

Реальные условия коллективной жизни самой актуальной ставят проблему, требующую от каждого его подключения в общественную структуру

---

49 Лютова С.Н. Социальная психология личности. Теория и практика: курс лекций. – М.: МГИ Международных отношений. МИД России, 2002. (166 с.). – С.6.

окружения. В данном процессе главным понятием и выступает социализация, позволяющая индивиду стать личностью и участником социальных групп, коллективов.

Процесс социализации предусматривает высокий уровень внутренней активности самой личности, необходимость самореализации. Многое зависит именно от жизненной активности человека, умения результативно управлять деятельностью. Но этот процесс часто встречается, когда объективные жизненные обстоятельства порождают у индивида определенные потребности, создают стимулы деятельности.

Процесс социализации личности представляет вхождение челдовека в социальную группу, например, в школьный класс, спортивный кружок, вследствие чего осуществляются изменения в самой личности. В итоге социализации он усваиваются нормы группы, ценности, образцы поведения, социальные ориентации, которые преобразуются в установки человека.

Социализация личности чрезвычайно важна для благополучного функционирования в социуме. Данный процесс идет на протяжении всей жизни человека, поскольку мир движется и, чтобы двигаться вместе с ним, необходимо меняться. Человек претерпевает постоянные изменения, он меняется, как физически, так и психологически, для него невозможно быть постоянным. Именно этим важным понятием, как социализация личности в психологии занимаются многие специалисты, изучающие личность, социум и их взаимосвязь.

В данном процессе никто не застрахован от возникновения проблем.

Проблемы социализации подразделяются на следующие три группы.

Первую составляют социально-психологические проблемы социализации, которые связаны с формированием самосознания индивида, его самоопределением, самоутверждением, самоактуализацией и саморазвитием. На любом из этапов проблемы имеют специфическое содержание, и появляются различные способы их разрешения. Только неизменным остается их важность для личности. Она может и не осознавать существование этих проблем, поскольку они глубоко «зарыты» и заставляют мыслить, действуя так, чтобы устранить проблему, найти адекватное решение.

Вторая группа – это культурные проблемы, которые возникают, включая каждый этап. Содержание этих проблем зависит от достижения определенного уровня естественного развития. Эти проблемы связаны с региональными различиями, возникающие в разных темпах физического созревания, так в южных районах он быстрее, чем в северных.

Культурные проблемы социализации касаются вопроса о формировании стереотипов женственности и мужественности в разных этносах, регионах, а также культурах.

Третья группа проблем – социально-культурные, которые в своем содержании имеют приобщение личности к уровню культуры. Они касаются личностных ценностных ориентаций, мировоззрения человека, его духовного склада. Имеют специфичный характер – нравственный, познавательный,

ценностный, смысловой.

Социализация делится на первичную и вторичную.

Первичная - реализовывается в сфере близких межличностных отношений. Вторичная социализация осуществляется в формально-деловых отношениях.

Первичная социализация располагает такими агентами: родители, близкие знакомые, родственники, друзья, учителя. Во вторичной агентами выступают: государство, СМИ, представители общественных организаций, мечеть, церковь. Первичная социализация очень интенсивно протекает в первой половине жизни индивида, когда он воспитывается родителями, посещает дошкольное учреждение, школу, приобретает новые контакты. Вторичная, соответственно, проходит во второй половине жизни, когда взрослому человеку предстает контактировать с формальными организациями[50].

Социализация и воспитание.

Воспитание, в отличие от социализации, протекающее в условиях стихийного взаимодействия индивида и окружающей среды, рассматривают, как сознательно контролируемый процесс, например, религиозное, семейное или школьное воспитание.

Социализация личности это в педагогике процесс, который изучается неотрывно от процесса воспитания. Главной задачей воспитания выступает формирование у растущего индивида гуманистической направленности, что означает, что в мотивационной сфере личности общественные мотивы, побуждения к социально полезной деятельности преобладают над личными мотивами. Во всем, о чем думает индивид, чтобы он ни делал, в мотивы его действий должно включаться представление о другом индивидууме, об обществе.

На процесс социализации личности большое воздействие имеют социальные группы. Их влияние различно на разных этапах онтогенеза человека. В раннем детском возрасте значимое влияние идет от семьи, подростковом – от сверстников, зрелом – от рабочего коллектива. Степень влияния каждой группы зависима от сплоченности, а также организации.

Воспитание, в отличие от общей социализации является целенаправленным процессом воздействия на индивидуума, что означает, что с помощью воспитания можно регулировать воздействие социума на индивида и создавать благополучные условия социализации личности.

Социализация личности это в педагогике также важная тема, поскольку социализация неотрывная от воспитания. Под воспитанием понимается общественное явление, которое воздействует инструментами обществом на личность. Из этого выплывает связь воспитания с социальной и политической структурой общества, которое выступает «заказчиком» на воспроизведение конкретного типа личности. Воспитание является специально организуемой

[50] Социализация личности - факторы, формы, этапы.../ psihomed.com›sotsializatsiya/

деятельностью в реализации намеченных целей образования, в педагогическом процессе, где субъекты (учитель и ученик) выражают активные действия в достижении педагогических целей.

Известный психолог С. Рубинштейн утверждал, что важной целью воспитания является формирование у человека личной нравственной позиции, а не внешнее приспособление индивидуума к социальным правилам. Воспитание требуется рассматривать, как организованный процесс социальной интериоризации ценностных ориентаций, то есть их перевод из внешнего – во внутренний план.

Успешность интериоризации проводится при участии эмоциональной и интеллектуальной сфер индивида. Это значит, что при организации процесса воспитания учителю нужно стимулировать у своих воспитанников понимание ими их поведения, внешних требований, чувственное проживание нравственной, а также гражданской позиции. Тогда воспитание, как процесс интериоризации ценностных ориентаций будет осуществляться двумя путями:

- через сообщение и истолкование полезных целей, нравственных правил, идеалов и норм поведения. Это избавит ученика от стихийного поиска, в котором возможно столкнуться с ошибками. Этот способ основывается на содержательно-смысловой переработке мотивационной сферы и сознательной волевой работе в переосмысливании собственного отношения к реальному миру;

- посредством создания определенных психологических и педагогических условий, что актуализировали бы интересы и естественные ситуативные побуждения, стимулируя тем самым полезную общественную деятельность.

Оба пути результативны, только при системном их применении, интеграции и взаимной дополняемости.

Успешность воспитания и социализации лиц юного возраста осуществима при условии использования положительных факторов, вложенных в общественных отношениях, образе жизни, нейтрализации факторов, мешающих осуществить задачи обучения, воспитания и социализации. Преобразование системы образования и воспитания способно быть успешным, только когда это реально станет делом общества . Стоит переориентировать общественную жизнь, культурную среду, систему обучения и воспитания на молодое поколение.

Факторы социализации.

Существует много факторов социализации, все они собраны в двух больших группах. Первую группу составляют социальные факторы, отражающие социально-культурную сторону социализации и проблемы, касающиеся её исторической, групповой, этнической и культурной специфики. Вторая группа содержит индивидуально-личностные факторы, выражающиеся через специфику жизненного пути каждой личности.

Социальные факторы в основном включают: макрофакторы, мезофакторы и микрофакторы, которые отображают разные стороны развития личности (социальную, политическую, историческую, экономическую), также качество

жизни индивидуума, экологическую обстановку той местности, в которой он проживает, наличие частых возникновений экстремальных ситуаций и прочие социальные обстоятельства.

Макрофакторы состоят из природных и социальных детерминант развития личности, что обусловлены её проживанием в составе социальных общностей. Макрофакторы включают следующие факторы:

- государство (страна), как понятие, которое принято для выделения общности индивидов, проживающих в определенных территориальных границах, объединенных в силу экономических, политических, исторических, социальных и психологических причин. Особенность развития государства (страны) определяет особенности социализации людей в определенном регионе;

- культура – это система духовных аспектов обеспечения жизнедеятельности людей и их социализации. Культура охватывает все жизненные стороны – биологическую (еда, естественные нужды, отдых, половой акт), производственную (создание материальных вещей и объектов), духовную (мировоззрение, язык, речевая деятельность), социальную (социальные отношения, общение).

Мезофакторы обусловлены проживанием человека в составе социальных групп средней величины. К мезофакторам относят:

- этнос – исторически сформировавшаяся на конкретной территории стабильная совокупность индивидов, которая обладает единым языком, религией, общими особенностями культуры, также общим самосознанием, то есть осознанием каждым индивидуумом того, что они едины и отличаются от других групп. Принадлежность индивида к нации определяет специфику его социализации;

- тип поселения (город, область, поселок, село), который в силу различных причин наделяет своеобразием социализацию людей, проживающего в нём;

- региональные условия – это особенности, свойственные для социализации населения, проживающего в определенном регионе, государстве, части страны, имеющего отличительные особенности (историческое прошлое, единую экономическую и политическую систему, социальное и культурное своеобразие);

- средства массовой коммуникации – это технические средства (радио, телевидение, печать), отвечающие за распространение информации на большие аудитории.

Микрофакторы – детерминанты социализации, относящиеся к воспитанию и обучению в малых группах (трудовом коллективе, учебном заведении, религиозной организации).

Самым значимым явлением для социализации личности - выступает историческое развитие страны, группы, общности, коллектива. На каждом этапе развития общества вытекают разные требования к личности. Так, зачастую встречается информация о том, что индивид мог себя обрести и полностью осознать только в рамках определенного коллектива.

В стабильные времена развития общества, более адаптированными к

социуму были индивиды, в которых преобладали ориентации на групповые ценности, тогда как в переломные, кризисные исторические моменты активизировались различные типы людей. Одними были те, у кого одновременно преобладали индивидуальные и общечеловеческие притязания, другими – те, кто спасался от общественных кризисов, используя привычные для них стереотипы ориентации на групповые нормы, присущие стабильному развитию общества. При обстоятельствах общественного кризиса преобладание второго типа ведёт к поиску «внешних» врагов, отстранению всех чужих, кто приближается к группе, предпочитая свою (национальную, возрастную, территориальную, профессиональную) группу.

Индивидуально-личностные факторы.

Существенно значимыми для социализации индивида также являются индивидуально-личностные факторы**.** Со стороны психологии, процесс социализации не может быть простым и механическим отражением испытанного человеком социального опыта. Процесс усвоения такого опыта субъективен. Одни социальные ситуации могут совсем по-разному переживаться разными индивидами, поэтому каждая личность может выносить из одинаковых ситуаций совершенно разный социальный опыт. Многое зависит от условий, в которых проживают и развиваются личности, где они проходят социализацию. Совсем иначе происходит этот процесс на различных стадиях онтогенеза, в период общественного кризиса.

Общественный кризис характеризуется нарушением стабильных условий жизни общества, сбоем присущей ему системы ценностей, отчуждением людей, повышением эгоизма. Особенно негативному воздействию общественного кризиса подвержены: дети подросткового возраста, молодые люди на пути становления личности, люди среднего возраста и пожилые люди.

Люди, наиболее развитые, не воспринимают навязываемые им взгляды, они формируют собственную, независимую и отличную от общественно принятой, систему ценностей. Но это также не означает, что подавляющее большинство лиц среднего возраста невосприимчивы к глобальным изменениям, происходящим в обществе. Однако процесс их личностной социализации протекает через сильное переживание личностного кризиса, либо он проходит сравнительно легко, если в спокойные стабильные времена развития общества он находился между социальными аутсайдерами, но в кризисных обстоятельствах их умения были востребованными.

Формы социализации.

Выделяют две формы социализации – ненаправленную и ненаправленную.

Ненаправленная (стихийная) форма – являет собой стихийное формирование социальных качеств в результате пребывания человека в непосредственном близком социальном окружении (в семье, между сослуживцами, сверстниками).

Направленная социализация представляет систему способов воздействия, специально разработанная обществом, его институтами,

организациями, с целью сформировать личность согласно к преобладающим в данном обществе ценностям, интересам, идеалам, а также целям.

Воспитание - это один из способов направленной социализации. Является сознательно планомерным, организованным, целенаправленным процессом воздействия на развивающуюся личность, её поведение и сознание, с целью вырабатывания у неё конкретных понятий, принципов, ценностных ориентаций и социальных установок и её подготовки к активной общественной, культурной и производственной деятельности.

Обе формы (направленная, ненаправленная) в определенных обстоятельствах могут согласовываться между собой или наоборот, вступать в противоречия. Возникшие противоречия нередко приводят к конфликтным ситуациям, осложняющим и затрудняющим процесс социализации личности.

Стихийная форма социализации (ненаправленная) детерминирован - ная микросоциальной средой (близкие родственники, сверстники) и нередко содержит немало устаревших и уже отживших правил, стереотипов, образцов, шаблонов поведения. Она наряду с положительным влиянием на индивида способна оказывать на личность и негативное воздействие, подтолкнуть её к отрицательным, отклоняющимся от установленных обществом норм, что способно привести к такому явлению, как социальная патология.

Ненаправленная социализация без включения средств направленной, может быть ущербной для формирования человека, социальной группы этой личности и в целом общества. Поэтому очень важным есть её дополнение и преобразование целенаправленным корригирующим воздействиям направленной социализации.

Но направленная социализация не всегда ведет к положительному воспитательному результату, что особенно проявляется, когда она используется в антигуманных целях, таких как, например, деятельность различных религиозных деструктивных сект, насаждение фашистской идеологии, пропаганда расистских настроений. Поэтому направленная форма социализации способна привести к положительному формированию личности только, если она осуществляется согласно к нравственным правилам, моральным критериям, свободе совести, ответственности и принципам демократичного общества.

Этапы социализации личности.

Процесс социализации личности протекает в трех основных фазах. В первой фазе происходит освоение социальных норм и ценностных ориентаций, личность учиться соответствовать своему обществу.

На второй фазе происходит стремление индивида к персонализации, самоактуализации, к активному воздействию на членов общества.

Во время третьей фазы совершается интеграция индивида в социальную группу, в которой он раскрывает особенность личных свойств и возможностей.

Последовательное протекание процесса социализации, правильный переход в каждую фазу приводит к благополучному завершению и достижению результата. Каждый этап имеет свои особенности, и если все условия

социализации соблюдены, тогда процесс пройдет успешно.

Выделяют основные этапы **социализации в трудовом коллективе** – это дотрудовой, трудовой, послетрудовой.

В качестве этапов выделяют:

- первичную социализацию, которая протекает с момента рождения до становления личности;

- вторичную социализацию, во время которой происходит перестройка личности в период зрелости и нахождения в социуме.

Основные этапы процесса социализации распределяют зависимо от возраста человека.

В детстве социализация начинается с рождения человека и развивается с ранней стадии. В детстве происходит самое активное формирование личности, в этот период он формируется на 70%. Если данный процесс запаздывает, то будут происходить необратимые последствия. До семи лет осознание собственного «Я» происходит естественным возрастом, в отличие от более старших лет.

На подростковом этапе социализации происходит больше всего физиологических изменений, индивид начинает созревать, происходит становление личности. После тринадцати лет дети берут на себя все больше обязанностей, таким образом, они становятся более осведомленными.

В молодости (ранней зрелости) происходит более активная социализация, поскольку индивид активно изменяет свои социальные институты (школа, колледж, институт). Шестнадцатилетний возраст считают самым напряженным и опасным, ведь теперь индивид более самостоятельный, он сознательно решает какое социальное общество ему избрать, и в какое общество ему вступать, поскольку придется прибывать в нем длительное время.

В возрасте примерно 18-30 лет социализация происходит в связи с работой и личными отношениями. Более ясные представления о себе приходят к каждому молодому человеку или девушке посредством трудового опыта, дружбы и отношений. Неверное восприятие информации способно привести к отрицательным последствиям, тогда человек закроется в себе, и будет вести бессознательную жизнь вплоть до кризиса среднего возраста.

Следует еще раз отметить, что только, если будут соблюдены все условия социализации, тогда, соответственно процесс социализации будет проходить так, как следует. Особенно стоит обратить внимание на подростковый и юношеский этап, поскольку именно в юные годы происходит самое активное становление личности и выбор социального сообщества, с которым человеку нужно взаимодействовать еще долгие годы[51].

Социализации и адаптация личности.

Социализация личности тесно связана с психологической и социальной адаптацией в окружающей социально среде и в обществе в целом.

Понятия «социализация» и «адаптация» тесно связаны. Адаптация (приспособление) может рассматриваться и как составная часть социализации, и

[51] Социализация личности - факторы, формы, этапы.../ psihomed.com›sotsializatsiya/

как ее механизм. Различают два вида адаптации: психофизиологическую и социально-психологическую, находящиеся во взаимосвязи. Социально-психологическая адаптация представляет собой овладение личностью роли при вхождении в новую социальную ситуацию. По своим результатам социально-психологическая адаптация бывает позитивной и негативной, а по механизму осуществления - добровольной и принудительной. Процесс социально-психологической адаптации распадается нанесколько стадий: а) ознакомление; б) ролевая ориентация; в) самоутверждение. Таким образом, социально - психологическая адаптация - это конкретный процесс социализации[52].

Психологическая адаптация представляет собой процесс приближения внутреннего мира личности к социальным и социально-психологическим требованиям среды, условиям и содержанию общественной жизни людей в интересах исполнения соответствующих социальных ролевых функций. Это гармонизация внутренних и внешних условий жизни и деятельности личности и среды, активное освоение человеком природной и социальной среды во всем многообразии их проявлений.

Поскольку обычно выделяют две наиболее широкие сферы жизнедеятельности человека, то и в его психологической адаптации присутствует социальная и экологическая составляющие.

Социальная адаптация - это процесс вхождения личности в социально-ролевые связи и отношения, овладения ею социальными нормами, правилами, ценностями, социальным опытом, социальными отношениями и действиями.

Социальная адаптация личности осуществляется в двух сферах:

- социально-психологической сфере жизнедеятельности личности - системе общественно-психологических связей и отношений личности, возникающих при исполнении ею различных социально-психологических ролей, поэтому различают социально-психологическую адаптацию личности;
- сфере профессиональных, учебно-познавательных и других деятельностных связей и отношений личности, поэтому нужно говорить еще и о профессионально-деятельностной адаптации личности.

В связи с этим принято выделять первичную и вторичную социализацию. Считается, что первичная социализация связана с формированием обобщенного образа действительности. Характер же вторичной социализации определяется разделением труда и соответствующего социального распределения знания. Иначе говоря, вторичная социализация представляет собой приобретение специфически-ролевого знания, когда роли прямо или косвенно связаны с разделением труда[53].

Существует и несколько иное представление, в рамках которого социализация рассматривается как процесс, протекающий в двух направлениях - становление человека как личности и становление человека как субъекта

---

[52] Социальная психология: Учеб. пособие для студентов вузов / Под ред. А. Н. Сухова и А. А. Деркача. - М. : Academia, 2001. (599 с.) – С.35

[53] Социализация личности. – Студопедия / studopedia.ru›6…sotsializatsiya-lichnosti.html

деятельности. Конечным эффектом этой социализации в виде личности и в виде субъекта деятельности является образование индивидуальности.

Социально-психологическая адаптация личности - это процесс приобретения ею определенного статуса, овладения теми или иными социально-психологическими ролевыми функциями. Статус (в социальной психологии) - положение личности в системе межличностных отношений, определяющее его права, обязанности и привилегии.

В процессе социально-психологической адаптации личность стремится достигнуть гармонии между внутренними и внешними условиями жизни и деятельности. По мере осуществления такой адаптации повышается адаптированность личности. При полной адаптированности достигается адекватность психической деятельности человека заданным условиям среды и ее деятельности в тех или иных обстоятельствах.

Адаптированность личности может быть:

- внутренней, проявляющейся в форме перестройки ее функциональных структур и систем личности при определенной трансформации и среды ее жизни и деятельности. В таком случае и внешние формы поведения, и деятельность личности видоизменяются и приходят в соответствие с ожиданиями среды, с идущими извне требованиями. Происходит полная, генерализованная адаптация личности;
- внешней (поведенческой, приспособительской), когда личность внутренне содержательно не перестраивается и сохраняет себя, свою самостоятельность. В результате имеет место так называемая инструментальная адаптация личности;
- смешанной, при которой личность частично перестраивается и подстраивается внутренне под среду, ее ценности, нормы, в то же время частично адаптируясь инструментально, поведенчески сохраняя и свое «я», и свою самостоятельность.

Социально-психологическая адаптация бывает двух типов:

1) прогрессивной, которой свойственно достижение всех функций и целей полной адаптации и в ходе реализации которой достигается единство, с одной стороны, интересов, целей личности, и групп общества в целом - с другой;

2) регрессивной, которая появляется как формальная адаптация, не отвечающая интересам общества, развитию данной социальной группы и самой личности.

Некоторые психологи обозначают регрессивную адаптацию как конформную, основанную на формальном принятии личностью социальных норм и требований. В такой ситуации личность лишает себя возможности самореализоваться, проявить свои творческие способности, испытать чувство собственного достоинства.

Только прогрессивная адаптация может способствовать подлинной социализации личности, тогда как длительная приверженность к конформистской стратегии ведет к формированию склонности личности к систематическим ошибкам поведения (нарушениям норм, ожиданий, шаблонов

поведения) и к созданию все новых проблемных ситуаций, для адаптации к которым у нее нет ни адаптивных способностей, ни готовых механизмов и их комплексов[54].

Социализация и психологическая адаптация - процессы близкие, взаимозависимые, взаимообусловленные, но не тождественные. Социализация личности - это процесс формирования и становления личности через овладение ею социальным опытом. Психологическая же адаптация выступает одним из ведущих и определяющих механизмов социализации личности.

Однако не всякий процесс адаптации ведет к социализации личности, например ее конформное поведение. Вместе с тем полная внутренняя психологическая адаптация личности может оказаться тождественной процессу ее социализации.

Другим механизмом социализации личности выступает воспитание - управляемый и целенаправленный процесс социализации, в ходе которого в сознании личности закрепляются общественно одобренные нормы и правила поведения, моральные и нравственные ценности, отношения, существующие в обществе.

Асоциализация, десоциализация и ресоциализация личности.

Понятие «социализация» означает сопричастность, соединение с обществом, в то время как приставка «а» в понятии **«асоциализация»** означает антиобщественный характер такой связи, как бы социализацию личности с противоположными знаком. Если сущность процесса социализации в общем и целом сводится к усвоению личностью социальных норм, ценностей, ролей, одобряемых обществом и направленных на его стабилизацию и нормальное функционирование, то термин «асоциализация» означает процесс усвоения личностью антиобщественных, антисоциальных норм, ценностей, негативных ролей, установок, стереотипов поведения, которые объективно приводят к деформации общественных связей, к дестабилизации общества.

Наряду с понятием «асоциализация» личности широко используется термин **«социальная дезадаптация».**

Говоря об асоциализации, нельзя не упомянуть еще о двух, связанных с данной проблемой терминах: «десоциализация» и «отставание в социализации». Первый означает, что на определенной стадии нормальной социализации личности происходит ее некоторая деформация, когда она попадает под влияние (стихийное или целенаправленное) отрицательной микросреды - дворовой компании сверстников, преступной группы и т.п. В результате этого у личности происходит разрушение прежних позитивных норм и ценностей, взамен которых усваиваются новые антиобщественные нормы и ценности, образцы поведения. Таким образом, термин «десоциализация» близок по содержанию понятию «асоциализация», однако отражает несколько иную грань этого процесса в общественном контексте.

---

[54] Социализация личности. – Студопедия / studopedia.ru›6…sotsializatsiya-lichnosti.html

Отставание в социализации означает несвоевременное, с опозданием усвоение личностью тех позитивных норм, образцов поведения, которые предписываются обществом для каждого этапасоциализации. Этот термин кажется далеким по смыслу от понятия «асоциализации», но тем не менее он связан с ним следующим образом. Отставание в социализации, не будучи антиобщественным, все же может со временем привести (и часто приводит) к усвоению личностью негативных норм или к бездумному подчинению такой отставшей в социализации личности воле других антиобщественных элементов.

Асоциализация личности происходит в те же хронологические периоды (детство, отрочество, юность), что и социализация, в то время как десоциализация может осуществляться и в зрелом возрасте. Правда, в этом случае речь чаще идет о частичной десоциализации, когда личность порывает одну или несколько положительных связей с обществом, государством, другие же остаются позитивными. Например, человек зрелого возраста, вставший на путь хищения государственной собственности под влиянием группы скрытых преступников, одновременно может оставаться хорошим отцом семейства, быть культурным, вежливым, нормально выполнять все другие социальные роли[55].

На раннем этапе асоциали- зации главным является механизм подражания, когда дети или подростки неосознанно или частично осознавая перенимают у взрослых, ведущих асоциальный образ жизни, негативные образцы поведения, определенную субкультуру. При этом основным мотивом у них выступает желание быть взрослыми, получить одобрение в данной отрицательной микросреде. Последняя стимулирует закрепление таких образцов поведения и, напротив, осуждает общепринятые нормы поведения. Иначе говоря, здесь осуществляется социальный контроль за личностью, в ходе которого к ней применяются или позитивные **санкци**и (похвала, одобрение, поддержка и т.п.) при условии «нормального» с точки зрения среды поведения данной личности, или негативные (осуждение, неодобрение, угрозы избиения и т.п.) в случае отступления от выполнения установленных в этой среде правил поведения. Например, могут быть высмеяны доброта, милосердие, трудолюбие и, наоборот, одобрены жестокость, презрение к честному труду.

Процесс асоциализации личности хотя и осуществляется в основном стихийно, неосознанно, тем не менее он, как и социализация, может проходить целенаправленно. Ведь родители и лидеры преступных группировок могут научать подростков (а в случае десоциализации - и взрослых) преступному поведению вполне осознанно, путем постепенного вовлечения в преступную деятельность, используя тот же механизм поощрений и наказаний. Учитывая влияние более широкой социальной среды, других институтов социализации, такой «учитель» может мотивировать преступное поведение обучаемого позитивными, одобряемыми обществом ценностями, например честностью, справедливостью, заботой о ближнем, скрывая истинные мотивы.

---

[55] Социальная психология: Учеб. пособие для студентов вузов / Под ред. А. Н. Сухова и А. А. Деркача. - М. : Academia, 2001. (599 с.) – С.46.

В отношении личности, вставшей на криминальный путь поведения, общество в лице институтов социализации, органов социального контроля осуществляет **ресоциализацию,** т.е. процесс социального восстановления личности, усвоение ею повторно (в случае десоциализации) или впервые (в случае асоциализации или отставания в социализации) позитивных с точки зрения общества социальных норм и ценностей, образцов поведения. Приставка «ре» в понятии «ресоциализация» означает демонтаж, разрушение усвоенных личностью в процессе асо- циализации (десоциализации) негативных, антиобщественных норм и ценностей и привитие ей позитивных норм и ценностей, одобряемых обществом.

Термин «ресоциализация» достаточно широко используется представителями не только социологии и социальной психологии, но и педагогами, юристами. Так, некоторые педагоги считают, что перевоспитание осужденных направлено на их ресоциализацию и возвращение к честной трудовой жизни на свободе (т. е. в данном случае ресоциализация рассматривается как результат процесса перевоспитания). Юристы также используют этот термин, в частности, при исследовании вопросов уголовноисполнительной политики применительно к молодежи, отмечая большую способность к ресоциализации субъекта молодого возраста по сравнению со взрослым (здесь ресоциализация рассматривается не только как результат, но и как процесс)[56].

Общество, социальные институты, занятые социализацией и социальным контролем, могут зафиксировать вступление личности на асоциальный путь и принять соответствующие ресоциализирующие меры. При этом задействуются те же социальные институты, которые осуществляют процесс социализации, - семья, школа, трудовые, воинские, учебные коллективы, общественные организации, профилактические структуры правоохранительных органов. Нередко посредством таких мер процесс ресоциализации личности можно осуществить без лишения свободы.

Однако если асоциализация (десоциализация) осуществлялась скрытно от общества, если в деятельности названных институтов социализации допускались определенные сбои, рассогласования, и личность совершила уголовно наказуемое социально опасное деяние, то она может по приговору оказаться в местах лишения свободы. Суть этого этапа ресоциализации - в восстановлении и развитии у личности социально полезных связей с обществом, в разрушении асоциальных поведения и ролей, в усвоении, закреплении позитивных образцов поведения, социальных ценностей. В этом случае реасоциализацию осуществляют такие специальные институты, как воспитательно-трудовые колонии для несовершеннолетних, исправительно-трудовые колонии общего, строгого и особого видов режима и тюрьмы для

[56] Социальная психология: Учеб. пособие для студентов вузов / Под ред. А. Н. Сухова и А. А. Деркача. - М. : Academia, 2001. (599 с.) – С.48.

взрослых осужденных. Главной целью этих социальных институтов является исправление и перевоспитание осужденных, т. е. их ресоциализация.

Проблема ресоциализации связана не только с исправлением осужденных. Она выходит на проблему включения в нормальный процесс социализации осужденных и других категорий лиц: больных, наркоманов, лиц, переживших стресс во время аварий, боевых действий, природных стихийных бедствий. Поэтому в настоящее время наряду с понятием «социальная адаптация» в социальной психологии широко используется термин «социальная реабилитация». Во многом эти термины синонимичны друг другу, во всяком случае, они составляют основное содержание социальной работы. Но между ними есть и различия - прежде всего в объекте социальной работы. Социальная адаптация необходима как здоровым, так и больным людям. Что же касается социальной реабилитации, то в ней нуждаются лица, для которых характерен посттравматический синдром, в частности «афганцы», ликвидаторы чернобыльской аварии, лица, перенесшие природные стихийные бедствия, беженцы из так называемых «горячих точек», освободившиеся из мест лишения свободы, инвалиды и др. Эти лица испытывают потребность не только в социальной помощи, но и в психотерапии, психокоррекции (аутотренинге и пр.). Без снятия эмоциональ- нойнапряженности (реабилитации) невозможна социальная адаптация. В данном случае важны не только восстановление социальных функций, но и нормализация психических состояний[57].

Социализация личности и социальные институты.

Социально-психологическая сторона процесса социализации позволяет выделить те институты общества, которые осуществляют сам процесс, и для которых человек оказывается прежде всего объектом воздействия. По своему социальному статусу эти институты могут быть формальными и неформальными. Первые являются официальными учреждениями общества (государства), которые по своему функциональному назначению призваны воспитывать и обучать каждое новое поколение (дошкольные учреждения, школы, вузы, учреждения культуры и т. д.). Вторые - неформальные институты - имеют социально-психологическую основу. Это разные социальные группы, от малых до больших, в которых оказывается включенным индивид (семья, класс, профессиональная трудовая группа, группа сверстников, этническая общность, референтная группа и т. д.).

Цели и способы воздействий формальных и неформальных институтов социализации часто не совпадают, вследствие чего возникает борьба между ними. Результаты этой борьбы носят самый различный характер: здесь и «дети улицы» как свидетельство поражения семьи и школы в борьбе с «референтными» группами улицы; здесь правонарушители и бунтовщики (подлинные по убеждениям или мнимые), здесь и объяснение «двойной морали» граждан, отражающей разные системы ценностей, существующие в обществе.

[57] Социальная психология: Учеб. пособие для студентов вузов / Под ред. А. Н. Сухова и А. А. Деркача. - М. : Academia, 2001. (599 с.) – С.49.

В разные отрезки своего жизненного пути человек по-разному реагирует на социальные воздействия. В этой связи целесообразно разделить процесс социализации на возрастные периоды, в которых психологическая и социально-психологическая стороны процесса отличаются какой-то спецификой. Ранний период можно ограничить первыми 12 годами жизни человека, вторым будет отрезок между 12 и 18 годами, а третий займет всю оставшуюся жизнь. Следует подчеркнуть, что процесс социализации продолжается в течение всей жизни человека, даже если в старости он приобретает иногда регрессивный характер. Возрастные периоды социализации довольно относительны и для каждого человека определяются конкретными условиями его развития и окружения[58].

Особенности возрастных периодов социализации.

С психологической точки зрения для раннего периода социализации характерна недостаточная развитость когнитивной сферы личности, в результате чего социализирующие воздействия воспринимаются индивидом неосознанно или недостаточно осознанно. Усваивается прежде всего оценочное отношение к тем или иным социальным объектам без должных представлений об их сущности и смысле. Психологическими механизмами усвоения соответствующих воздействий являются страх наказания, желание заслужить одобрение, подражание, идентификация с родителями и т. д.

Особенность социально-психологической стороны процесса социализации в раннии период заключается в том, что в нормальных условиях сначала единственным, а затем доминирующим институтом социализации являются родители. С 3-4 лет начинает оказывать свое влияние на ребенка телевидение, а во второй половине периода в процесс включаются школа и «группы сверстников», друзья.

Второй период социализации отличается завершенностью формирования мыслительных способностей и быстрым развитием когнитивной сферы личности (психологическая сторона), а также расширением круга социальных связей и отношений и изменением роли и авторитета различных институтов социализации (социально-психологическая сторона). Как будет перераспределяться авторитет между институтами социализации и какую направленность примет весь процесс - зависит от конкретных условий жизни и воспитания индивида.

К третьему периоду основная система социальных установок личности оказывается уже сформированной и довольно устойчивой. Индивид приобретает большую самостоятельность и критичность в восприятии различных социальных влияний, основным институтом социализации становится собственный жизненный опыт, включая опыт социальных отношений. Этот опыт преломляется через сложившуюся систему социальных установок, которая, как фильтр, распределяет новые знания о социальной действительности в соответствии с уже имеющимися представлениями и оценочными суждениями.

---

[58] Социальная психология: учебное пособие / Отв. ред. А. Л. Журавлев. - М.: ПЕР СЭ, 2002. - С.153.

Исключительно важную роль могут сыграть критические события в жизни общества или отдельного индивида. Критическими мы называем такие события, которые неожиданно и резко нарушают привычный пронесс жизни, связаны с сильными и глубокими эмоциональными переживаниями и нередко заставляют человека пересмотреть всю сложившуюся систему ценностей Состояние, в котором оказывается человек, получило название посттравматического синдрома. Примерами событий, которые для многих тысяч людей стали критическими, могли служить война во Вьетнаме для американских ветеранов и войны в Афганистане и Чечне - для их российских участников.

Названные стороны и возрастные периоды социатизаиии личности составляют в жизни единым сложный процесс, в котором различные элементы системно связаны, взаимозависимы и взаимовлияют [59].

§ 3.3. Социальное поведение личности.

Прежде всего поведение - это форма связи, взаимодействия организма с окружающими условиями. Источником поведения являются потребности. Поведение в этом случае выступает в его классической форме как исполнительное звено этого взаимодействия, внешне наблюдаемая двигательная активность живых существ. Это - общая форма связи со средой животных и человека. Специфика поведения человека определяется тем. что своеобразна сама среда его жизнедеятельности. Это социальная среда. И человек в этом взаимодействии выступает как личность, представляющая собой явление социальное. Специфически человеческими признаками поведения выступают его общественная обусловленность, сознательный, активный, созидательный, целеполагающий, произвольный характер. Часто понятие поведения рассматривается в соотношении с понятиями «активность», «деятельность». В значительной степени это понятия перекрещивающиеся, особенно если к их определению добавляется характеристика «социальное» (социальная активность, социальная деятельность).

Своеобразие поведения личности заключается в том, что это социальное поведение. Социальное поведение является интегральной и доминирующей формой поведения и проявления личности. Все остальные виды активности определенным образом и в определенной степени зависят от него, обусловлены им. Обобщенная характеристика социального поведения заключается в том, что это — система социально обусловленных языком и другими знаково-смысловыми образованиями действий, посредством которых личность или социальная группа участвует в общественных отношениях, взаимодействует с социальной средой. В социальное поведение включаются действия человека по отношению к обществу, другим людям и предметному миру. Эти действия регулируются общественными нормами нравственности и права. Субъектом социального поведения выступает личность и социальная группа[60].

---

[59] Социальная психология: учебное пособие / Отв. ред. А. Л. Журавлев. - М.: ПЕР СЭ, 2002. - С.153-156.

[60] Социальная психология: учебное пособие / Отв. ред. А. Л. Журавлев. - М.: ПЕР СЭ, 2002. - С.157-158.

Поведение личности - это внешне наблюдаемые поступки, действия индивидов, их определенная последовательность, так или иначе затрагивающая интересы других людей, их групп, всего общества. Человеческое поведение приобретает социальный смысл, становится личностным, когда оно включено в общение с другими людьми. Речь идет об осмысленном поведении, о реализации в действиях и поступках таких связей и взаимоотношений в которых субъект поведения участвует как разумное существо, осознанно относящееся к своим действиям.

Поведение человека принципиально отличается от поведения животного тем, что животное своей активностью непосредственно удовлетворяет природные потребности, тогда как поведение людей многократно опосредствовано. Прежде всего, орудийной деятельностью (изготовление орудий труда), использованием языка как средства общения, реализацией ближайших целей для достижения более отдаленных. Да и сами потребности человека постоянно развиваются. Следовательно, любое проявление человеческого поведения является в своей основе социальным.

Социальное поведение - внешнее проявление деятельности, в которой выявляется конкретная позиция человека, его установка. Это форма превращения деятельности в реальные действия по отношению к социально значимым объектам. В качестве механизмов саморегуляции социального поведения личности выступают социальные установки (диспозиции), формирующиеся в результате взаимодействия стимулов и мотивов в конфетных условиях внешней среды.

Социальная установка представляет собой готовность, предрасположенность человека к определенной активности и действиям по отношению к какому-либо объекту. Социальная установка- это ценностное отношение к социальному объекту, психологически выражающееся в готовности к положительной или отрицательной реакции на него. По мнению американского социолога Дж.Герберта, социальная установка включает в себя все, что нам нравится, нашу приязнь или неприязнь по отношению к самим себе и окружающим. Она возникает из способности видеть мир и самих себя так, как его видят другие, и так, как это принято в данной социальной общности[61].

Социальное поведение обычно выделяется в противоположность индивидуальному поведению. Последнее понимается как поведение, не связанное с положением человека, занимаемым им в обществе, с теми отношениями, которые у него складываются с окружающими людьми, не рассчитанное на оказание определенного воздействия, на общество или людей.

Структура социального поведения.

Поведение имеет свою структуру. Оно включает в себя: поведенческий акт, действие, поступок, деяние. Эти элементы в совокупности включаются в целостное, целенаправленное социальное поведение. Каждый из элементов структуры имеет свою смысловую нагрузку, свое специфическое

[61] Социальное поведение личности … / studopedia.ru›…sotsialnoe-povedenie-lichnosti.html

психологическое содержание. **Поведенческий акт** представляет собой единичное проявление какой-либо деятельности, ее элемент.

В социальном поведении особое место занимают **социальные действия.** Специфика поведенческих социальных действий состоит в том, что они имеют общественное значение. Субъектом этих действий выступают личности, социальные группы. Эти действия совершаются в определенной ситуации, предполагают общественно детерминированную мотивацию, намерения, отношения. Социальные действия различаются в зависимости от разрешаемых общественных задач (экономических, социальных, развития духовной жизни). В этом смысле они выступают как форма и способ разрешения социальных проблем и противоречий, в основе которых лежит столкновение интересов и потребностей основных социальных сил данного общества. Для психологической характеристик и социальных действий существенна их мотивация, отношение к «Я» как источнику и субъекту действий. соотношение смысла и значения действий, рационального и иррационального, сознательного и бессознательного в их мотивации. Важен субъективный смысл совершаемых личностью действий. Социально-психологическая специфика социального действия определяется рядом феноменов: восприятием социального действия ближайшего окружения; ролью этого восприятия в мотивации социального действия; осознанием личностью принадлежности к определенной группе как фактором мотивации; ролью референтной группы; механизмами социального контроля социального действия личности.

Поступок - это такое действие личности, социальное значение которого ей самой понятно. Наиболее полным и адекватным определением поступка является следующее. «Поступок - социально оцениваемый акт поведения, побуждаемый осознанныхш мотивами. В or- личие от импульсивных действии поступок совершается в соответствии с принятым намерением. Поступок как элемент поведения подчинен мотивам и целям человека. В нем проявляется личность человека — его ведущие потребности, отношение к окружающей действительности, характер, темперамент» (Психол словарь, 1983, с. 269)

Совокупность поступков составляет **деяние.** В деянии как элементе социального поведения личности реализуется активность, имеющая высокую социальную значимость. Ответственность за эту активность несет сам субъект даже в том случае, если она выходит за пределы его намерений. Ответственность личности выражается в ее способности предвидеть социальные и психологические последствия собственной активности.

Цель социального поведения личности состоит в конечном итоге в преобразовании окружающей действительности (мира), осуществлении социальных изменений в обществе, социально-психологических феноменов в группе, личностных преобразований самого человека.

Результатом социального поведения являются, в широком смысле слова, формирование и развитие взаимодействий и взаимоотношений личности с другими людьми, с общностями разного масштаба. В достижении этих результатов исключительная роль принадлежит общению. Недаром некоторые

авторы называют общение атрибутом поведения[62].

Виды социального поведения.

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

Массовое поведение представляет собой плохо управляемую социальную активность больших масс людей, не имеющих организованности и определенной цели. Такое поведение также называют стихийным.

К массовым видам поведению относят, например, панику, слухи, моду, экономические, политические, религиозные движения и т.д.

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

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

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

Просоциальное поведение – это поведение человека, в основе которого лежит его стремление помогать другим людям и поддерживать их.

Если это поведение, связанное с оказанием прямой помощи тем, кто в ней нуждается, то такое поведение называется помогающим .

Словосочетание «помогающее поведение» (helping behavior - англ.) используется в тех случаях, когда человек, оказывая помощь другому человеку, делает это добровольно, без принуждения и без расчета на получение какой-либо награды или выгоды, а также в жизненных ситуациях, где его поведение не включает в себя реальное или потенциальное жертвование чем-либо ради другого человека.

Конкурентное - это такое поведение, при котором человек воспринимает окружающих людей как реальных или потенциальных конкурентов, вступает в соревнование или борьбу с ними. Конкурентное поведение обычно рассчитано на то, чтобы выиграть соревнование; одержать верх, превзойти, победить других людей. К этой форме поведения близка по содержанию или функционально связана с ним следующая разновидность социального

[62] Социальная психология: учебное пособие / Отв. ред. А. Л. Журавлев. - М.: ПЕР СЭ, 2002. - С.158-160.

поведения.

Поведение по «типу А» характеризует человека, отличающегося нетерпением, раздражительностью, враждебностью, цинизмом и недоверием к людям. Ему противостоит поведение «**по типу Б».** Оно, напротив, характеризуется отсутствием стремления конкурировать с людьми и доброжелательностью.

Термин **«послушное поведение»** используется для обозначения форм социального поведения, которые обеспечивают (способствуют, облегчают) культурные, цивилизованные формы социального взаимодействия людей.

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

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

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

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

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

Поведение типа привязанности — это стремление человека постоянно находиться рядом с другими людьми. Существенная черта такого поведения заключается в том, что человек, испытывающий чувство привязанности, стремится к соответствующим людям, всегда и везде старается находиться вместе или рядом с ними. Такое поведение обнаруживается уже в раннем детстве, и чаще всего объектом детской привязанности (и соответствующего поведения) становится мать ребенка[63].

[63] Социальное поведение и его виды / stud24.ru›psychology/socialnoe-povedenie…ego-vidy…

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

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

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

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

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

Еще две формы социального поведения, которые привлекли к себе внимание ученых в последние годы, - это уверенное и беспомощное поведение. Поведение уверенного в себе человека, готового и способного отстаивать свои интересы, принято называть **ассертивным поведением** (название происходит от английского слова assertion, обозначающего уверенность в себе)[64].

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

[64] Социальное поведение и его виды / stud24.ru›psychology/socialnoe-povedenie…ego-vidy…

возможность для самостоятельного и, как правило, успешного решения какой-либо жизненной проблемы, тем не менее почему-то бездействует, не предпринимает усилий, направленных на решение проблемы, и тем самым обрекает себя на неудачу.

Из всех перечисленных выше видов социального поведения внимание социальных психологов в последние годы больше всего привлекали те из них, которые имеют особую значимость для состояния общества, положения человека и его судьбы. Это различные проявления добра и зла, дружбы и вражды между людьми, их стремление добиваться успехов и власти, уверенность (ассертивность) или неуверенность в себе (беспомощность). Среди разнообразных проявлений добра, в свою очередь, больше всего внимания было уделено изучению альтруизма и другим видам просоциального поведения, направленного на оказание помощи людям. Ученых интересовали многие вопросы, связанные с проявлениями альтруизма, в том числе следующие: что представляют собой люди, которые склонны к проявлению альтруизма; какими психологическими особенностями обладают эти люди. В каких условиях те или иные люди более или менее склонны к альтруизму.

Из разнообразных видов антисоциального поведения наибольшего внимания уделяется **агрессивности,** причем особое внимание ученых к изучению агрессивности и **агрессивному поведению** было вызвано тем, что агрессивность (враждебность отношений между людьми и враждебные формы поведения) существует давно и некоторым ученым даже представляется неустранимой формой негативного социального поведения[65].

Саморегуляция социального поведения личности.

Высшим регулятором социального поведения является сама личность как совокупность всех психических процессов, свойств и состояний. Об этом речь шла выше. Кроме того, в процесс саморегуляции личность включается своими специфическими процессами и свойствами. Этими феноменами являются прежде всего мотивационные процессы, сознание и самосознание личности. Осознание внешних воздействий позволяет личности использовать их как критерии, эталоны, меры, масштабы собственного поведения. В процессе осознания социальных воздействий личность вырабатывает отношение к себе и другим, оценивает и формирует отношение к своему поведению и поведению других членов общности и группы, к партнерам в непосредственном, контактном и опосредованном взаимодействии. Познание себя и отношение к себе как объекту и субъекту социального воздействия и социального поведения осуществляется в самосознании личности[66].

В самосознании заключено знание человеком самого себя и отношение его к себе: к своим потребностям, влечениям, мотивам поведения,

---

[65] Социальное поведение и его виды / stud24.ru›psychology/socialnoe-povedenie…ego-vidy…

[66] Социальная психология: учебное пособие / Отв. ред. А. Л. Журавлев. - М.: ПЕР СЭ, 2002. (351 с.). – С. 175.

переживаниям и мыслям. Элементом самосознания является самооценка, в которой заключается отношение к своим возможностям, оценка целесообразности своих действий и поступков, своих способностей и нравственных качеств.

В понимании самосознания как регулятора социального поведения необходимо различать разные виды общественно детерминированного самосознания: гражданского, национального, общественного, профессионального, этнического. Эти виды самосознания выступают для личности как социально-психологические феномены, регулирующие ее поведение.

Общественное знание и отношение личности к самой себе содержится в Я-образе, Я-концепции. Эти конструкты включают в себя представление о своей индивидуальности, идентичности; определенное единство интересов, склонностей, ценностных ориентаций; определенную самооценку и самоуважение; переживание себя как субъекта деятельности. «Я-концепция» во всех ее составных элементах (настоящее Я, идеальное Я, представляемое Я) регулирует реальное, планируемое, идеальное социальное поведение личности. Самым действенным личностным феноменом саморегуляции поведения являются Нравственные категории стыда и совести. В этих феноменах проявляется способность человека оценивать себя с точки зрения общества. Они выражают способность человека быть субъектом и объектом самооценки, способность самореализации, общественного осуждения или одобрения. Совесть человека - это такое его качество, которое дает ему возможность сравнивать свое поведение с установленными в обществе нравственными нормами, позволяет личности вершить «суд над самой собой», внутри себя, вне очевидной общественной оценки.

Чувство стыда отличается от совести тем, что имеет более выраженный внешний характер: человек оценивает сам себя в соответствии с критериями окружающих его людей. Чувство стыда - это один из самых сложных аппаратов, регулирующих поступки человека в общественной среде, механизмов саморегуляции социального поведения личности.

В качестве механизмов саморегуляции, кроме действия моральных качеств личности, выступают: самооценка, самоотчет, самоконтроль, самовнушение, самоанализ, самопоощрение, психологическая зашита, катарсис, планирование и прогнозирование собственного поведения, жизненные планы личности, жизненный смысл, внутренний локус контроля, самоопределение личности.

Саморегуляция поведения формируется в процессе жизнедеятельности личности, в постоянном взаимодействии и взаимоотношениях со средой, в процессе совместной деятельности и общении с другими людьми. Наряду с общими сферами формирования и развития личности - обучением, образованием, обшественно- исторической практикой — в процесс формирования механизмов саморегуляции социального поведения включаются самовоспитание, саморегуляция, самообразование, самосовершенствование,

самоопределение личности, ее социализация[67].

§ 3.4. Социальные нормы как регуляторы поведения личности и социальных групп.

Во времена первобытного общества, когда не существовало законов и правил, движущей силой людьми выступали инстинкты. С развитием человечества, зависимость от власти инстинктов начинала ослабевать. Их постепенно заменяли социальные нормы, они зародились ещё на ранних стадиях формирования самого общества. Людям необходимо было совместно решать множество задач, а для этого уже нужны были общепринятые правила. Социальные нормы первобытного общества уже не давали права на необдуманные, импульсивные действия, не ведущие к серьёзным последствиям. Между желаемыми действиями самого человека и окружающим миром появились правила, призванные регулировать поведение каждого человека в обществе. Эти правила и стали называться социальными нормами[68].

Социальные нормы — это исторически сложившиеся и принятые в обществе правила поведения, регламентирующие отношения между людьми.

Наличие социальных ценностей и норм — неотъемлемый признак любого общества. В определённый момент развития человечества люди поняли, что для совместного выживания им необходимо договориться о правилах поведения, обязательных для всех участников сообщества.

Если человек хотел быть частью общины или племени, он обязан был соблюдать принятые в нём законы и правила поведения в социуме. В противном случае его изгоняли, фактически обрекая нарушителя на смерть от клыков хищников или рук представителей враждебных племён.

Социальные нормы - это правила поведения, ожидания и стандарты, регулирующие поведение людей, общественную жизнь в соответствии с общечеловеческими и национальными ценностями. Соблюдение этих норм обеспечивается в обществе обычно путём применения социальных поощрений и социальных наказаний, т.е. позитивными и негативными санкциями, выступающими как более конкретный, прямой и непосредственный элемент в структуре социальной регуляции. Особенно важно для ценностно-нормативной регуляции жизни общества подразделение их на правовые и моральные. Первые проявляются в форме закона, иногда государственного или административного нормативного акта, содержат чётные диспозиции, определяющие условия применения данной юридической нормы, и санкции, осуществляемые соответствующими органами. Соблюдение вторых - обеспечивается силой общественного мнения, морального долга личности. Культура, предписывающая стандарты правильного поведения, называется нормативной культурой. Социальные нормы могут опираться не только на юридические и

---

[67] Социальная психология: учебное пособие / Отв. ред. А. Л. Журавлев. - М.: ПЕР СЭ, 2002. (351 с.). – С. 175-178.

[68] Социальные нормы и их роль в обществе.../ scienceforum.ru›2018/article/2018002923

нравственные нормы, но и на обычаи и традиции[69].

По мере развития цивилизации нормы и правила поведения в обществе менялись и усложнялись, однако их признаки с течением времени не меняются.

Признаки социальных норм

Любое правило считается социальной нормой, если оно удовлетворяет следующим критериям:

- является общим для всех членов общества,
- направлено на регулирование общественных отношений,
- имеет в основе сознательное волевое усилие людей,
- возникло в процессе исторического развития,
- действует непрерывно,
- соответствует типу культуры и социальному устройству общества.

Виды социальных норм

Все социальные нормы можно разделить на следующие группы: обычаи, ритуалы, традиции

Обычаи - правила поведения, сложившиеся в обществе в результате многократных повторений. Многие обычаи зародились в доисторическую эпоху, когда их выполнение было для человека жизненной необходимостью. Например, обычай гостеприимства способствовал совместному выживанию, позволяя людям получать еду и крышу над головой. По мере развития общества некоторые обычаи отмирали, уступая место новым, другие сохраняются по сей день.

Ритуалы - особый вид обычаев, в котором главной составляющей является строгая форма исполнения. Они также зародились в социуме в древнейшие времена, и многие из них до сих пор существуют в народной культуре. Прежде всего, в форме обрядов. Примерами данных социальных норм могут служить кликание весны, инициация человека во взрослую жизнь и так далее. Современной культуре тоже не чужд ритуализм. Яркий тому пример - задувание именинником свечей на торте.

Традиции, в отличие от обычаев, могут возникать спонтанно в обществе. Совершённое однажды действие в результате многократного повторения становится общественной нормой. Традиции могут наследоваться из поколения в поколение, формируя социальные ценности и положительные примеры. Будучи исполняемыми большинством членов общества, традиции становятся частью его культуры. Пример такого поведения - празднование Дня памяти (Победы) девятого мая.

Нормы морали

Нормы морали, или этические нормы, — социальные правила поведения человека, выражающие представление общества о добре и зле, справедливости и несправедливости. Общественная мораль оценивает не только действия людей, но и их мотивы. Соблюдение моральных правил обеспечивается авторитетом коллективного сознания, а их нарушение встречает осуждение в

[69] Социальные нормы и их роль в обществе.../ scienceforum.ru›2018/article/2018002923

обществе.

При этом цивилизованный человек способен оценивать и корректировать своё поведение без постороннего контроля — за это отвечают такие качества личности как совесть, честь, чувства долга и собственного достоинства. Пример этической нормы — «золотое правило нравственности»: не делай другим того, чего не желаешь для себя.

Нормы права

Правовые нормы устанавливаются государством и реализуются при помощи его авторитета и принудительной силы. Они всегда выражены в письменной форме — законах или других нормативных актах. С помощью этих правил регулируются все важнейшие общественные отношения — политические, экономические, культурные и другие. Примером норм права могут служить положения Конституции РФ.

В нормах права есть чётко прописанная система наказаний, которая исполняется специальными органами. В этом заключается одно из основных отличий правовых норм от религиозных социальных норм.

Религиозные нормы

Религиозные нормы поведения зафиксированы в текстах священных книг (таких как Библия или Коран) либо установлены религиозной общиной. Многие из них совпадают с нормами морали и права, содержат обряды и ритуалы, тесно переплетаются с обычаями и традициями. В теократических государствах предписания религии выполняют функцию правовых норм. В светских — регулируют частную жизнь верующих. К религиозным нормам относятся выбор бога, молитвы, ритуалы и другие правила поведения.

Соблюдение этих норм поддерживается религиозным сообществом и верой в неизбежную кару, положенную за отступление от нормы (грех). Пример религиозной нормы - суры Корана.

Эстетические нормы

Нормы эстетики отражают принятые в обществе представления о безобразном и прекрасном. Эти нормы применяются не только в отношении искусства, но и всего, что производится человеком (техника, архитектура и так далее). Кроме того, они регулируют внешний вид человека и его поведение в быту. В частности, к эстетическим нормам относятся правила этикета и гигиены. Для каждого общества на каждом этапе развития характерны свои представления о прекрасном, которые могут меняться с течением времени. Пример эстетической нормы — золотое сечение.

Корпоративные нормы

Формирование корпоративных норм началось в Индустриальную эпоху, и с тех пор они играют важную роль в общественной жизни. Эти социальные нормы регулируют работу общественных организаций (промышленных предприятий, профессиональных союзов, благотворительных обществ и других), а также права и обязанности их участников. Как и правовые нормы, корпоративные правила закреплены в письменной форме - в уставах

организаций. Их соблюдение контролируется самими компаниями[70].

Формы социальных норм

Существует несколько классификаций, отражающих различные аспекты социальных норм.

По способу закрепления социальные нормы делятся на: устные (нормы обычаев и морали); письменные (правовые и корпоративные нормы).

Остальные общественные нормы не обязательно зафиксированы в тексте. Обычаи и нормы морали чаще всего существуют в устной форме. Отражением эстетических норм может быть рисунок, скульптура и тому подобное.

По масштабу распространения различают следующие формы социальных норм:

- межличностные приняты между двумя людьми (пример — условный стук в дверь соседа);
- групповые действуют в пределах социальной группы (пример — воинский устав);
- национальные характерны для всего народа или нации (пример — празднование Дня благодарения американцами);
- общечеловеческие распространяются на большинство людей на планете (пример — регулярно мыться).
- Кроме того, социальные нормы разделяются на формы в зависимости от принципа функционирования:
- рекомендательные указывают на желательное поведение (например, рекомендуется уступать место в транспорте пенсионерам);
- побуждающие стимулируют людей к исполнению правил (например, премия за добросовестный труд);
- повелительные регулируют обязанности человека (например, полицейский обязан следить за порядком);
- запрещающие препятствуют какой-либо деятельности и наказывают за её осуществление (например, запрет на курение в общественных местах).

По обязательности исполнения социальные нормы делятся на формальные и неформальные.

Формальные социальные нормы зафиксированы в письменном виде и строго обязательны к исполнению. К ним относятся правовые и корпоративные нормы. Их нарушение ведёт к санкциям, установленным в нормативных актах — так, за хулиганство полагается штраф или лишение свободы, а неявка на работу без уважительной причины может привести к увольнению.

Все остальные общественные правила являются неформальными нормами. Их соблюдение определяется не предписаниями, а нравственным выбором человека. Нарушение этих норм не преследуется по закону, но может вызвать общественное осуждение.

Во многих случаях формальные и неформальные социальные нормы совпадают. Например, нормы морали осуждают ложь. При этом ложь свидетеля

[70] Социальные нормы поведения человека в обществе...externat.foxford.ru›…

в зале суда нарушает правовые нормы и является уголовным преступлением.

Функции социальных норм

Социальные нормы регламентируют все сферы жизни общества и фактически делают возможным его существование. Их действия можно свести к трём важнейшим функциям:

Регулятивная функция. Социальные нормы и правила регулируют взаимодействие людей между собой, определяют границы допустимого и воздействует на лиц с отклоняющимся поведением. Это воздействие осуществляется при помощи трёх механизмов:

Дозволение — указание на необязательные, но желательные варианты поведения (например, мыть руки перед едой).

Предписание — указание на требуемое действие (например, носить одежду).

Запрет — указание на действия, которые осуждаются обществом (например, нельзя воровать).

Социальная функция. Помогают человеку стать полноценным членом общества, приносить пользу другим людям и получать выгоду от взаимодействия с ними.

Оценочная функция. Социальные нормы формируют у человека представление о хорошем и плохом, стимулируют положительные качества в людях и дают им образцы для подражания[71].

Социальные нормы и социальный контроль

Социальный контроль (от французского controle - «проверка») направлен, с одной стороны, на поощрение или усиление конформного поведения членов общества, с другой - на подавление таких типов поведения, которые преступают общепринятые нормы. Под социальным контролем в социологии понимают любые виды общественной практики, которые складываются во всех типах социальных групп и больших, и малых.

Понятие «социальный контроль» было введено в научную терминологию известным французским социологом, одним из основоположников социальной психологии Габриэлем Тардом, который предлагал рассматривать его в качестве одного ил важнейших факторов социализации. Позднее в работах целого ряда ученых, как например, Э. Росс, Р. Парк, А. Лапьер, была разработана теория социального контроля, в которой он рассматривался как важнейшее средство для обеспечения процесса усвоения каждым человеческим существом различных элементов сложившейся в данном обществе культуры. Естественно, что направленность и содержание социального контроля существенным образом зависят от экономических, политических, идеологических и прочих характеристик данной социальной системы, исторически обусловленных уровнем ее развития.

Важнейшую роль в укреплении институтов общества играет механизм

[71] Социальные нормы поведения человека в обществе...externat.foxford.ru›…

социального контроля. Образно говоря, этот механизм — своего рода «центральная нервная система» социального института. Социальный институт и социальный контроль состоят из одних и тех же элементов — т. е. идентичных правил и норм поведения, закрепляющих и стандартизирующих поведение людей, делающих его предсказуемым. П. Бергер считает, что «социальный контроль является одним из наиболее общепринятых понятий в социологии. Им обозначают самые различные средства, которые любое общество применяет для обуздания своих непокорных членов. Ни одно общество не может обойтись без социального контроля. Даже небольшой группе людей, случайно собравшихся вместе, придется выработать собственные механизмы контроля, дабы не распасться в самые кратчайшие сроки». Социальный контроль по отношению к обществу выполняет две основные функции:

а) охранительную;

б) стабилизирующую.

Социальный контроль представляет собой особый механизм поддержания общественного порядка и социальной стабильности, включая в себя такие понятия, как социальные нормы, предписания, санкции, власть.

Социальные нормы — это типовые стандарты, требования, пожелания и ожидания соответствующего (общественно одобряемого) поведения. Нормы представляют собой некие идеальные паттерны (шаблоны), описывающие то, что люди должны говорить, думать, чувствовать и делать в конкретных ситуациях. Нормы, конечно, различаются по своим масштабам.

Социальные предписания — запреты или, напротив, разрешения делать что-либо (или не делать), обращенные к индивиду или группе и выраженные в той или иной форме — устной или письменной, формальной или неформальной, явной или неявной.

Все социальные нормы можно классифицировать и зависимости от того, насколько строго соблюдается их исполнение. За нарушение одних норм может последовать мягкое наказание — неодобрение, ухмылка, недоброжелательный взгляд. За нарушение других норм могут последовать сильные жесткие санкции — изгнание из страны, тюремное заключение, даже смертная казнь. Если бы мы попытались расположить все нормы в порядке нарастания строгости меры наказания за их нарушение, последовательность выглядела бы следующим образом:

1) обычаи;

2) манеры;

3) этикет;

4) традиции;

5) групповые привычки;

6) правы;

7)законы;

8) табу.

Строже всего караются нарушения табу и юридических законов (например, убийство человека, оскорбление божества, раскрытие

государственной тайны), значительно мягче — отдельные виды групповых привычек, в частности, семейных (например отказ выключать свет или регулярно закрывать входную дверь).

Определенная степень неподчинения общепринятым нормам, в принципе, существует в любом обществе и в любой социальной группе. Скажем, нарушение дворцового этикета, ритуала дипломатической беседы или бракосочетания могут вызвать неловкость, поставить человека в затруднительное положение. Но они вряд ли повлекут за собой жестокое наказание.

Как видим, социальные нормы - действительно «стражники порядка» и «хранители ценностей». Даже простейшие нормы поведения олицетворяют собой то, что ценится группой или обществом. Различие между нормой и ценностью выражается следующим образом: нормы — правила поведения, ценности — абстрактные понятия о том, что такое добро и зло, правильное и неправильное, должное и недолжное и т. д.

Вождь имеет право осуществлять религиозные церемонии, наказывать соплеменников, нарушающих предписанные их статусу требования, предводительствовать в военных походах, руководить общинным собранием. Профессор университета обладает рядом прав, которые отличают его от студента, не обладающего данным статусом. Он оценивает знания учащихся, но, в соответствии со своей академической позицией, не может подвергаться штрафу за плохую успеваемость студентов. А вот офицер, согласно воинскому уставу, может быть подвергнут наказанию за нарушения, совершенные солдатами.

Академический статус профессора дает ему такие возможности, которыми не обладают другие люди, имеющие столь же высокий статус, скажем, политик, врач, юрист, бизнесмен или священник. Таково, например, отличительное право профессора отвечать на какие-то вопросы студентов словами: «Я не знаю этого». Подобное право объясняется природой академических знаний и состоянием науки, а не его некомпетентностью.

Обязанности регламентируют то, что исполнитель данной роли или носитель данного статуса должен делать по отношению к другим исполнителям или носителям. Права свидетельствуют о том, что человек может позволить себе или допустить в отношении других людей. Права и обязанности более или менее строго расписаны. Они ограничивают поведение определенными рамками, делают его предсказуемым. В то же время они жестко взаимосвязаны между собой, так что одно предполагает другое. Одно без другого существовать не может. Вернее, они могут существовать порознь, но тогда социальная структура деформируется. Так, статус раба в древнем мире предполагал только обязанности и не содержал почти никаких прав. В тоталитарном обществе права и обязанности асимметричны: у правителя и высших должностных лиц права максимальны, а обязанности - минимальны. Напротив, у обычных граждан много обязанностей и мало прав. В демократическом обществе права и обязанности более симметричны. Следовательно, от того, как соотносятся права

и обязанности в социальной структуре, зависит уровень развития общества.

Выполняя те или иные обязанности, индивид несет перед другими определенную ответственность. Например, сапожник обязан в срок и с должным качеством доставить свою продукцию заказчику. Если этого не происходит, он должен быть как-то наказан — лишиться контракта, выплатить неустойку, может пострадать его имидж и репутация, его могут даже привлечь к суду.

Права неразрывно связаны с обязанностями. Чем выше статус, тем большими правами наделяется его обладатель и тем больший круг обязанностей на него возлагается. Статус чернорабочего мало к чему обязывает. То же самое можно сказать о статусе соседа, нищего или ребенка. Но статус принца крови или известного телеобозревателя обязывает вести образ жизни, соответствующий социальным стандартам одного с ними круга людей и оправдывающий ожидания общества.

Оказывается, право существовало не всегда. Оно — результат долгого и трудного движения человечества по пути цивилизации. Его не было в первобытном обществе, в котором люди жили согласно устоявшимся обычаям и традициям. Обычаи — это правила, которые соблюдаются по привычке. Традиции же соблюдаются в силу общественного принуждения. Традиции и обычаи были окружены таинственными обрядами, ритуалами и церемониями, которые исполнялись в особо приподнятой и торжественной обстановке. Например, древние славяне, почитая кормилицу-землю, избегали вбивать в нее колья и не делали весной заборов - берегли ее. С тех времен сохранился ритуал целовать землю, клясться землей, хранить горсть родной земли. Предписания своих предков люди выполняли строго. Такие правила нигде не записывались и передавались устно от поколения к поколению. Позже их стали фиксировать в документах.

Прообразом права были запреты (табу) в поведении человека. На пример, запрещалось охотиться на отдельных животных или вступать в половые связи с родственниками. Жизнь людей регламентировалась. Позже такие правила стали закрепляться силой государства.

Право представляет собой договор людей о правилах поведения. Одна часть правил становится обязанностью человека поступать именно так, а не иначе, а другая - правом поступать так, а не иначе. Первая ограничивает свободу действий, а вторая ее расширяет. Каждый из нас имеет право на образование, т. е. разрешение учиться в школе, колледже или вузе. Право означает возможность поведения. В древних законах присутствовали главным образом ограничители свободы, а сами свободы, особенно для малоимущих, не существовали. Право как свобода — это достижение Нового времени.

Санкциями именуются не только наказания, но, и поощрения, способствующие соблюдению социальных норм. Наряду с ценностями санкции регламентируют поведение людей в их стремлении выполнять нормы. Таким образом, нормы защищены с двух сторон — со стороны ценностей и со стороны санкций. Социальные санкции — разветвленная система вознаграждений за

выполнение норм, т. е. за конформизм, за согласие с ними, и наказаний за отклонение от них, т. е. за девиантность.

Применение социальных санкций в одних случаях требует присутствия посторонних лиц, в других — не требует. Увольнение оформляется отделом кадров учреждения и предполагает предварительное издание распоряжения или приказа. Тюремное заключение требует сложной процедуры судебного разбирательства, на основании которого выносится судебное решение. Привлечение к административной ответственности, скажем, штрафование за безбилетный проезд, предполагает присутствие официального транспортного контролера, а иногда и милиционера. Если применение санкций совершается самим человеком, направлено на себя и происходит внутри, то такую форму контроля надо считать самоконтролем[72].

Самоконтроль называют также внутренним контролем: индивид самостоятельно регулирует свое поведение, согласовывая его с общепринятыми нормами. В процессе социализации нормы усваиваются настолько прочно, что люди, нарушая их, испытывают чувство неловкости или вины. Вопреки нормам подобающего поведения человек влюбляется в жену своего друга, ненавидит собственную жену, завидует более удачливому сопернику или желает смерти близкому. В таких случаях у человека обычно возникает чувство вины, и тогда говорят о муках совести. Совесть — проявление внутреннего контроля. Общепринятые нормы, являясь рациональными предписаниями, остаются в сфере сознания, ниже которого расположена сфера подсознания, или бессознательного, состоящая из стихийных импульсов. Самоконтроль направлен на сдерживание природной стихии, он основывается па волевом усилии. В отличие от муравьев, пчел и даже обезьян человеческие существа могут продолжать коллективное взаимодействие лишь в том случае, если каждый индивид прибегает к самоконтролю. О взрослом человеке, не умеющем контролировать себя, говорят, что он «впал в детство», потому что именно для детей характерны импульсивное поведение, неумение властвовать над своими желаниями и прихотями. Импульсивное поведение поэтому называют инфантилизмом. Напротив, поведение в соответствии с рациональными нормами, обязательствами, волевыми усилиями является признаком зрелости. Примерно на 70% социальный контроль реализуется за счет самоконтроля.

Чем выше развит самоконтроль у членов общества, тем меньше этому обществу приходится прибегать к внешнему контролю. И наоборот, чем меньше у людей развит самоконтроль, тем чаще приходится вступать в действие институтам социального контроля, в частности, армии, судам, государству. Чем слабее самоконтроль, тем жестче должен быть внешний контроль. Однако жесткий внешний контроль, мелочная опека граждан тормозят развитие самосознания и волеизъявления, приглушают внутренние волевые усилия. Таким образом, возникает замкнутый круг, в который на протяжении мировой истории попадало не одно общество.

Часто диктатура устанавливалась якобы во благо гражданам, с целью

[72] Социальное поведение…/ http: // www.albest/ ru/…

навести порядок в обществе. Но привыкшие подчиняться принудительному контролю граждане не развивали внутреннего контроля. Они начинали деградировать как социальные существа, т. е. утрачивали способность брать на себя ответственность и вести себя в соответствии с рациональными нормами.

Социальный контроль, образно говоря, выполняет функцию милиционера, регулирующего уличное движение: он «штрафует» тех, кто неправильно «переходит улицу». Если бы не было социального контроля, люди могли бы делать все, что им заблагорассудится, и таким способом, какой им больше нравится. Неизбежно в общественных группах, как малых, так и больших, возникли бы ссоры, столкновения, конфликты и как следствие - общественный хаос. Охранительная функция иногда метает социальному контролю выступать поборником прогресса, но в перечень его функций как раз и не входит обновление общества - это задача других общественных учреждений. Так, социальный контроль выполняет функцию консерватора в парламенте: предлагает не спешить, требует уважать традиции, выступает против того нового, что как следует не проверено. Он выступает в качестве фундамента стабильности в обществе. Его отсутствие или ослабление ведет к аномии, беспорядку, смуте и социальному раздору.

С социальными нормами тесно связаны ценности. Ценности - это, как мы уже говорили, социально одобряемые и разделяемые большинством людей представления о том, что такое благо, добро, справедливость, патриотизм, романтическая любовь, дружба и т. п. Ценности не подвергаются сомнению, они служат эталоном, идеалом для всех людей. Если верность является ценностью, то отступление от нее осуждается как предательство. Если чистота является ценностью, то неряшливость и грязь осуждаются как неприличное поведение.

Без ценностей не может обходиться ни одно общество. А индивиды? Они могут выбирать — разделять им эти ценности или другие. Одни привержены ценностям коллективизма, а другие — ценностям индивидуализма. Для одних высшей ценностью могут быть деньги, для других — моральная безупречность, для третьих — политическая карьера. Для описания того, на какие ценности ориентируются люди, социологи ввели в науку термин ценностные ориентации. Это понятие описывает индивидуальное отношение или выбор конкретных ценностей в качестве нормы поведения. Таким образом, ценности принадлежат группе или обществу, ценностные ориентации — индивиду. Ценности представляют собой разделяемые человеком совместно с другими убеждения относительно целей, к которым следует стремиться.

Хотя нарушение большинства групповых привычек наказывается обществом достаточно мягко, некоторые их виды ценятся очень высоко, и за нарушение таковых следуют строгие санкции.

Таким образом, социальные нормы выполняют в обществе очень важные функции:

- регулируют общий ход социализации;
- интегрируют индивидов в группы, а группы — в общество;

– контролируют отклоняющееся поведение;
– служат образцами, эталонами поведения.

Социальные нормы выполняют свои функции в зависимости от того, в каком качестве они себя проявляют:

– как стандарты поведения (обязанности, правила);
– как ожидания поведения (реакция других людей).

Сами по себе нормы ничего не контролируют. Поведение людей контролируют другие люди на основе норм, которые, как ожидается, будут соблюдаться всеми. Соблюдение норм, как и выполнение санкций, делает наше поведение предсказуемым. Каждый из нас знает, что за выдающееся научное открытие ожидает официальная награда, а за тяжкое преступление — тюремное заключение. Когда мы ожидаем от другого человека определенного поступка, то надеемся, что он знает не только норму, но и следующие за ее выполнением или нарушением санкции. Таким образом, нормы и санкции соединены в единое целое. Если у какой-то нормы отсутствует сопровождающая ее санкция, то она перестает действовать — регулировать реальное поведение. Она может стать лозунгом, призывом, воззванием, но она перестает быть элементом социального контроля.

Таким образом, социальные санкции представляют собою разветвленную систему вознаграждений за выполнение норм, т. е. за конформизм, за согласие с ними, и наказаний за отклонение от них, т. е. за девиантность. Конформизм представляет собой как минимум внешнее согласие с общепринятыми нормами, потому что внутренне индивид может сохранять в себе несогласие с ними, но никому не говорить о том. По существу, в достижении конформизма со стороны всех членов сообщества и заключается одна из главных целей социального контроля[73].

§ 3.5. Социальные роли личности.

Социальная роль – это поведение, ожидаемое от того, кто имеет определенный социальный статус. Социальные роли – это совокупность требований, предъявляемых индивиду обществом, а также действий, которые должен выполнить человек, занимающий данный статус в социальной системе. У человека может быть множество ролей.

Статус детей обычно подчинен взрослым, и от детей ожидается почтительность по отношению к последним. Статус солдат отличен от статуса штатских; роль солдат связана с риском и выполнением присяги, чего нельзя сказать о других группах населения. Статус женщин отличается от статуса мужчин, и потому от них ожидают иного поведения, чем от мужчин. Каждый индивид может иметь большое число статусов, и окружающие вправе ожидать от него исполнения ролей в соответствии с данными статусами. В этом смысле статус и роль – это две стороны одного феномена: если статус является совокупностью прав, привилегий и обязанностей, то роль – действием в рамках

[73] Социальное поведение…/ http: // www.albest/ ru/…

этой совокупности прав и обязанностей.

Социальная роль состоит из ролевого ожидания (экспектации) и исполнения этой роли (игры)[74]. Поэтому её следует рассматривать в двух аспектах как ролевого ожидания и ролевого исполнения. Между этими двумя аспектами никогда не бывает полного совпадения.

Ролевое ожидание - это совокупность всех требований, которые предъявляют к нам окружающие. **Ролевое исполнение** - это реальное поведение человека в определенной роли, которое он выстраивает на свое личное усмотрение, что связано уже с интересами, ценностными ориентациями и способностями человека.

С одним и тем же статусом связано выполнение нескольких социальных ролей. **Ролевой набор** — это совокупность ролей, соответствующих данному статусу. Каждая личность обладает лишь ей присущим набором ролей. Уникальность сочетания социальных ролей следует рассматривать как один из аспектов индивидуальности личности, ее духовных свойств и качеств.

Социальные роли могут закрепляться формально (в законе и ином нормативно - правовом акте), а могут носить и неформальный характер (моральные нормы поведения, связанные с межличностными отношениями).

В процессе выполнения социальных ролей личности могут возникать определенные трудности (ролевые напряжения) и конфликты (ролевые конфликты), связанные с противоречиями между различными нормативными социальными ролями или между разными элементами одной и той же социальной роли.

Ролевое напряжение обычно возникает в связи с трудностями выполнения, совмещения ролевых обязательств и несоответствием внутренних установок личности требованиям роли (например, современные женщины испытывают трудности в одновременной реализации социальных требований быть «хорошей хозяйкой», «хорошей матерью», «хорошей женой», «хорошим специалистом»).

Ролевые конфликты — проявление более острого противоречия между ролями или различны ми сторонами одной роли, когда эти роли или стороны выступают как несовместимые, исключающие друг друга (например, совмещение роли «солдат» и роли «верующий»)[75].

Усваивая социальные роли, человек усваивает социальные стандарты поведения, учится оценивать себя со стороны и осуществлять самоконтроль.

Социальные роли могут быть институционализированными и конвенциональными.

Институционализированные: институт брака, семьи (социальные роли

---

[74] Социальная роль - понятие, примеры, виды.../ dnevnik-znaniy.ru›obshestvo/socialnaya-rol.html

[75] Социальная психология: Конспект лекций: Учебное пособие / Е. Н. Каменская. Изд. 2-е. - Ростов н/Д: Феникс, 2006. (192 с.). – С.12-13.

матери, дочери, жены)

Конвенциональные: принимаются по соглашению (человек может отказаться принять их)

Нормы культуры усваиваются в основном через обучение ролям. Например, человек, осваивающий роль военного, приобщается к обычаям, нравственным нормам и законам, характерным для статуса данной роли. Только немногие нормы принимаются всеми членами общества, принятие большинства норм зависит от статуса той или иной личности. То, что приемлемо для одного статуса, оказывается неприемлемым для другого. Таким образом, социализация как процесс обучения общепринятым способам и методам действий и взаимодействий является важнейшим процессом обучения ролевому поведению, в результате чего индивид действительно становится частью общества.

Виды социальных ролей.

Виды социальных ролей определяются разнообразием социальных групп, видов деятельности и отношений, в которые включена личность. В зависимости от общественных отношений выделяют социальные и межличностные социальные роли.

Социальные роли связаны с социальным статусом, профессией или видом деятельности (учитель, ученик, студент, продавец). Это стандартизированные безличные роли, строящиеся на основе прав и обязанностей, независимо от того, кто эти роли исполняет. Выделяют социально-демографические роли: муж, жена, дочь, сын, внук… Мужчина и женщина – это тоже социальные роли, биологически предопределенные и предполагающие специфические способы поведения, закрепленные общественными нормами, обычаями.

Межличностные роли связаны с межличностными отношениями, которые регулируются на эмоциональном уровне (лидер, обиженный, пренебрегаемый, кумир семьи, любимый и т.д.).

В жизни, в межличностных отношениях, каждый человек выступает в какой-то доминирующей социальной роли, своеобразном социальном амплуа как наиболее типичном индивидуальном образе, привычном для окружающих. Изменить привычный образ крайне трудно как для самого человека, так и для восприятия окружающих его людей. Чем более длительный период времени существует группа, тем привычнее становятся для окружающих доминирующие социальные роли каждого участника группы и тем сложнее изменить привычный для окружающих стереотип поведения.

Основные характеристики социальной роли.

Основные характеристики социальной роли выделены американским социологом Толкотом Парсонсом. Он предложил следующие четыре характеристики любой роли.

По масштабу. Часть ролей может быть строго ограничена, в то время как другая – размыта.

По способу получения. Роли делятся на предписанные и завоеванные (еще их называют достигаемыми).

По степени формализации. Деятельность может протекать как в строго установленных рамках, так и произвольно.

По видам мотивации. В качестве мотивации могут выступать личная прибыль, общественное благо и т.д.

Масштаб роли зависит от диапазона межличностных отношений. Чем больше диапазон, тем больше масштаб. Так, например, социальные роли супругов имеют очень большой масштаб, поскольку между мужем и женой устанавливается широчайший диапазон отношений. С одной стороны, это отношения межличностные, базирующиеся на многообразии чувств и эмоций; с другой – отношения регулируются нормативными актами и в определенном смысле являются формальными. Участники данного социального взаимодействия интересуются самыми разными сторонами жизни друг друга, их отношения практически не ограничены. В других случаях, когда отношения строго определяются социальными ролями (например, отношения продавца и покупателя), взаимодействие может осуществляться только по конкретному поводу (в данном случае – покупки). Здесь масштаб роли сводится к узкому кругу специфических вопросов и является небольшим.

Способ получения роли зависит от того, насколько неизбежной является данная роль для человека. Так, роли молодого человека, старика, мужчины, женщины автоматически определяются возрастом и полом человека и не требуют особых усилий для их приобретения. Здесь может быть только проблема соответствия своей роли, которая уже существует как данность. Другие роли достигаются или даже завоевываются в процессе жизни человека и в результате целенаправленных специальных усилий. Например, роль студента, научного сотрудника, профессора и т.д. Это практически все роли, связанные с профессией и любыми достижениями человека.

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

Одни роли предполагают установление только формальных отношений между людьми с жесткой регламентацией правил поведения; другие, напротив, – только неформальных; третьи могут сочетать в себе как формальные, так и неформальные отношения. Очевидно, что отношения представителя ГИБДД с нарушителем правил дорожного движения должны определяться формальными правилами, а отношения между близкими людьми – чувствами.

Формальные отношения часто сопровождаются неформальными, в которых проявляется эмоциональность, ведь человек, воспринимая и оценивая другого, проявляет к нему симпатию либо антипатию. Это происходит, когда люди взаимодействуют некоторое время и отношения становятся относительно устойчивыми.

Мотивация зависит от потребностей и мотивов человека. Разные роли обусловлены различными мотивами. Родители, заботясь о благе своего ребенка, руководствуются, прежде всего, чувством любви и заботы; руководитель трудится во имя дела и т.д.

Влияние социальной роли на развитие личности.

Влияние социальной роли на развитие личности достаточно велико. Развитию личности способствует ее взаимодействие с лицами, играющими целый ряд ролей, а также ее участие в максимально возможном ролевом репертуаре. Чем больше социальных ролей способен воспроизвести индивид, тем более приспособленным к жизни он является. Таким образом, процесс развития личности часто выступает как динамика освоения социальных ролей.

Для любого общества не менее важно предписывание ролей в соответствии с возрастом. Приспособление индивидов к постоянно меняющимся возрасту и возрастным статусам – вечная проблема. Не успевает индивид приспособиться к одному возрасту, как тут же надвигается другой, с новыми статусами и новыми ролями. Едва юноша начинает справляться со смущением и комплексами юности, как он уже стоит на пороге зрелости; едва человек начинает проявлять мудрость и опытность, как приходит старость. Каждый возрастной период связан с благоприятными возможностями для проявления способностей человека, более того, предписывает новые статусы и требования обучения новым ролям. В определенном возрасте индивид может испытывать проблемы, связанные с приспособлением к новым ролевым статусным требованиям.

Ребенок, о котором говорят, что он старше своих лет, т.е. достиг статуса, присущего старшей возрастной категории, обычно полностью не реализует свои потенциальные детские роли, что отрицательно сказывается на полноте его социализации. Часто такие дети чувствуют себя одинокими, ущербными. В то же время статус незрелого взрослого человека представляет собой комбинацию статуса взрослого с установками и поведением, свойственными детству или юности. У такой личности обычно возникают конфликты при исполнении ролей, соответствующих ее возрасту. Эти два примера показывают неудачное приспособление к возрастным статусам, предписанным обществом.

Освоение новой роли может иметь огромное значение для изменения человека. В психотерапии существует даже соответствующий метод коррекции поведения – имиджетерапия (имидж – образ). Пациенту предлагают войти в новый образ, сыграть роль, как в спектакле. При этом функцию ответственности несет не сам человек, а его роль, которая задает новые шаблоны поведения. Человек вынужден поступать иначе, исходя из новой роли. Несмотря на условность такого метода, эффективность его использования была достаточно высока, поскольку субъекту давалась возможность высвободить подавленные влечения если не в жизни, то хотя бы в процессе игры. Широко известен социодраматический подход к интерпретации человеческих поступков. Жизнь рассматривается как драма, каждый участник которой играет свою специфическую роль. Проигрывание ролей дает не только психотерапевтический, но также и развивающий эффект[76].

[76] Социальная роль - понятие, примеры, виды.../ dnevnik-znaniy.ru›obshestvo/socialnaya-rol.html

§ 3.6. Социально-психологическая типология личности.

Социальный тип личности представляет собой продукт сложного переплетения историко-культурных и социально-экономических условий жизнедеятельности людей и отражает их устойчивые черты характера, сформировавшиеся под влиянием общественной системы.

В социологии выделяют модальный, базисный и идеальный типы личности. *Модальным* называют усредненный тип личности, который реально преобладает в данном обществе. Под *базисным* понимается тип личности, который наилучшим образом отвечает потребностям развития общества. *Идеальный* тип личности не привязан к конкретным условиям и рассматривается как эталон личности будущего[77].

Социальный тип личности – это способ осуществления человеком различных видов деятельности, определенная совокупность свойств личности, выражающая принадлежность индивида к социальной группе[78].

Понятие «социальный тип личности» фиксирует отражение совокупности повторяющихся социальных качеств личностей, входящих в какую-либо социальную общность. Как уже было указано, личность является сложным многоуровневым явлением, что обуславливает существование различных вариаций. В социологии накоплен значительный материал по этой проблеме. Остановимся на наиболее разработанных и существующих классификациях.

Первые попытки создать классификационную систему личности была предприняты Э. Шпрангером в 1914 г. Исследователь разработал шесть «идеальных типов» личности на основе их мотивационной направленности.

1) теоретический тип – ориентированность на получение новых знаний;

2) экономический тип – основой поведения выступает прагматическая ориентация;

3) социальный – стремление к общению, направленность на социальное окружение;

4) эстетический – склонность к впечатлениям, переживаниям и самовыражению;

5) политический – стремление к господству и распределению социальных ролей, а также склонность к подчинению;

6) религиозный – ориентация на поиск высшего смысла жизни, общение с Богом.

При этом Э. Шпрангер указывает, что все эти типы не встречаются в чистом виде, а кроме того, существует множество вариаций проявления одного и того же типа.

Другой распространенной в социологии классификацией является разделение личностей на базисные и идеальные. Базисная личность – это личность, наиболее характерная для определенных социальных условий.

Идеальный тип – это личность, наиболее отвечающая определенным

---

[77] Социальная типология личности / S studfail/net…

[78] Типология личности…/ xliby.ru›nauchnaja_literatura_prochee/sociologija…

социальным условиям.

Таким образом, нетрудно заметить, что в данном случае основой классификации выступает отношение между личностью и существующими социальными условиями.

Различие между этими личностными структурами существенно. Идеал в принципе никогда не получит своей завершающей реализации, но в каждый данный момент он получает свое воплощение в базисном типе личности.

Однако нетрудно увидеть, что оба этих типа также можно разделить на множество подтипов, в основе чего могут лежать другие критерии.

Американский социолог Д. Рисмэн предложил деление всех типов личности, исходя из их ориентации, на внутреннюю, внешнюю и «по-иному ориентированную».

Внутренне ориентированная личность обладает способностью сохранять баланс между потребностями для достижения своих жизненных интересов и окружающей средой.

Внешне ориентированная личность лишена такой возможности.

Личность же «по-иному ориентированная» способна реагировать на изменения в окружающем обществе.

Среди разработок российских ученых в этой области можно отметить выделение нового типа личности, который сложился в 30-е гг. XX века под влиянием социалистической формы организации общественной жизни.

Данный тип получил название командно-административный тип личности. Для такого типа личности характерны такие качества, как конформизм, отсутствие автономии, боязнь конфликтов, недостаточная ориентированность на результаты труда, безынициативность, нежелание идти на риск, недоверие к новому, враждебность к переменам, нетерпимость к различным отклонениям[79].

В разработку социальной типологии личности большой вклад внес американский социолог и психолог Э. Фромм (1900–1980), который создал концепцию социального характера. По определению Э. Фромма, социальный характер – это «ядро структуры характера, свойственное большинству членов определенной культуры». Значение социального характера Э. Фромм видел в том, что он позволяет наиболее эффективно адаптироваться к требованиям общества и обрести чувство безопасности и защищенности. Классическому капитализму, по Э. Фромму, присущи такие черты социального характера, как индивидуализм, агрессивность, стремление к накоплению. В современном буржуазном обществе возникает социальный характер, ориентированный на массовое потребление и отмеченный чувством пресыщения, скуки и озабоченности. Соответственно Э. Фромм выделил четыре типа социального характера: рецептивный (пассивный), эксплуататорский, накопительский и рыночный. Все эти типы он считал «неплодотворными» и противопоставлял им социальный характер нового типа, способствующий формированию самостоятельной, независимой и активной личности.

[79] Типология личности…/ xliby.ru›nauchnaja_literatura_prochee/sociologija…

В современной социологии получило широкое распространение выделение типов личности в зависимости от их ценностных ориентации.

«Традиционалисты» ориентированы в основном на ценности долга, порядка, дисциплины, законопослушания, а такие качества, как самостоятельность и стремление к самореализации, у данного типа личности выражены весьма слабо.

У *«идеалистов»,* наоборот, сильно выражены независимость, критическое отношение к традиционным нормам, установки на саморазвитие и пренебрежение авторитетами.

«Реалисты» сочетают в себе стремление к самореализации с развитым чувством долга и ответственности, здоровый скептицизм – с самодисциплиной и самоконтролем.

Социологические исследования показывают, что специфика отношений в различных сферах общественной жизни стимулирует проявление определенных личностных качеств и типов поведения. Так, рыночные отношения способствуют развитию предприимчивости, прагматизма, хитрости, расчетливости, умения подать себя; взаимодействия в сфере производства формируют эгоизм, карьеризм и вынужденную кооперацию, а в сфере семейной и личной жизни – эмоциональность, сердечность, привязанность, поиск гармонии.

В то же время социологи отмечают и обратное воздействие устойчивых личностных качеств и поведенческих стереотипов на возникновение и развитие общественных отношений того или иного типа. Иллюстрацией этому может служить уже приводимое ранее заключение М. Вебера о том, что именно изменения под влиянием протестантизма ценностных ориентации личности, ее отношения к труду дали импульс к возникновению «духа» капитализма, стимулировали развитие предпринимательской деятельности. Следовательно, комплекс определенных личностных качеств, выраженных в социальном характере, может ускорять общественное развитие, а может, наоборот, препятствовать ему или делать его вообще невозможным[80].

Одним из важных направлений социально-психологического анализа типов личности является сравнение по параметру отношений одних людей к другим. Американский психолог А. Маслоу в своих работах о самоактуализации «Я» подчеркивал, что один человек может относиться к другому как к самому себе, а этот другой может воспринимать окружающих его людей так же, как он воспринимает вещи, и соответственно с ними обращаться.

Американский ученый Э. Шостром конкретизировал это утверждение А. Маслоу и назвал первый тип личности ***актуализатором,*** а второй — ***манипулятором.*** Исследуя психические свойства, которые проявляют те и другие, он обнаружил, что у актуализаторов проявляются честность и искренность во взаимоотношениях с людьми, устойчивый интерес к ним,

[80] Социальная типология личности / S studfail/net…

самостоятельность и открытость в выражении своей позиции, вера в себя и в тех, с кем они общаются. А у манипуляторов он нашел тщательно маскируемую фальшь при контактах с людьми, имитацию переживаний при фактическом равнодушии к людям, намеренную расчетливость в подборе средств воздействия на них и тщательно скрываемый цинизм по отношению к основным ценностям жизни и культуры.

Сравнивая манипуляторов, он выявил различия между ними, затрагивающие характерное для каждого из них отношение, как к себе, так и к другим людям, а главное - форму выражения данного отношения в повседневном поведении. Исходя из этого, Э. Шостром выделил восемь разновидностей манипуляторов:

1) «диктатор» (характерна откровенно силовая манера поведения);

2) «тряпка» (характерна кажущаяся бесконечная игра в поддавки);

3) «калькулятор» (характерна холодная расчетливость);

4) «прилипала» (характерна имитация беззащитности и постоянной нужды в опеке);

5) «хулиган» (характерно терроризирование окружающих в своих интересах);

6} «славный парень» (характерно разыгрывание «своего в доску»);

7) «судья» (характерна демонстрация по отношению к объектам манипуляции обвинительной позиции);

8) «защитник» (характерно лицемерное разыгрывание роли их защитника, но опять же с целью получения желаемого от них).

Другим из важных направлений социально-психологического анализа типов личности была **типология Юнга**, включающая ***интровертированную*** (энергия преимущественно направлена к внутреннему миру) и ***экстравертированную*** (энергия преимущественно направлена к внешнему миру) установки психики личности. Эта типология была дополнена им введением дополнительных различий внутри этих типов четырех психических функций: мышления, эмоций, ощущения, интуиции. Соответственно в типологии личностей он выделил: ***мыслительный, эмоциональный, ощущающий*** **и** ***интуитивный типы.***

Менее известна **типология Э. Шпрангера**, основанная на доминировании в личности той или иной системы жизненных ценностей. Им выделяются шесть основных типов личности: ***теоретический, экономический, эстетический, социальный, политический, религиозный***.

Американский психолог **Хорни** в зависимости от отношения к общению с другими людьми выделила три типа личности:

«Привязчивый тип» - человек обладает повышенной потребностью в общении, для него важнее всего быть любимым, уважаемым, чтобы кто-то заботился, — такой человек подходит к оценке другого человека с вопросом: «Будет ли он меня любить, заботиться?»

«Агрессивный тип» - характерно отношение к другим людям как к

средству достижения своих целей. Такие люди стремятся доминировать, не терпят возражений, рассматривают другого человека с точки зрения: «Будет ли он мне полезен?»

«Отчужденный тип» - для таких людей необходима определенная эмоциональная — дистанция с другими людьми, так как они рассматривают общение как неизбежное зло, они не склонны участвовать в групповой деятельности и считают, что признание им должно быть обеспечено уже в силу их достоинств; встречаясь с другими людьми, они задают втайне себе вопрос: «Оставит ли он меня в покое ?»

В зависимости от соотношения поведения и внутренних мотивов человека выделяют **три типа личности** (по Норакидзе**):**

Гармоническая личность — нет конфликтов между поведением и внутренними мотивами: желания, моральные принципы, чувство долга и реальное поведение человека гармонично сочетаются друг с другом, имеют социальную направленность и адекватность.

Конфликтная, противоречивая личность — присущ разлад между поведением и мотивами, т. е. действия противоречат желаниям;

Импульсивная личность — поступает только по своему желанию либо, если у человека нет ярко выраженных желаний, то он поступает в соответствии с воздействиями извне — «человек-флюгер», который действует в соответствии с ближайшей ситуацией, хотя и может маскировать свою несостоятельность деловитостью, демократической коллегиальностью[81].

Глава IV. Социальная психология малых групп

§ 4.1. Понятие и виды малой группы в социальной психологии.

Малая группа - немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов. В большинстве исследований число членов малой группы колеблется между 2 и 7 человек. Этот подсчет совпадает с представлением, имеющим широкое распространение о том, что наименьшей по численности малой группой является группа из двух человек - так называемая диада[82].

Малая группа является начальной ячейкой человеческого общества и первоосновой всех других его составных элементов. В ней объективно проявляется реальность жизни, деятельности и взаимоотношений большинства людей, и задача состоит в том, чтобы правильно понимать, что происходит с

[81] Социальная психология: Конспект лекций: Учебное пособие / Е. Н. Каменская. Изд. 2-е. - Ростов н/Д: Феникс, 2006. – С.28-30.

[82] Социальная психология: психология малых групп: учебное пособие / А. В. Краснов. Пермский государственный национальный исследовательский университет. - Электронные данные. - Пермь, 2020. (88 с.). – С.8.

человеком в малых группах, а также четко представлять те социально-психологические явления и процессы, которые в них возникают и функционируют[83].

Зарубежные и отечественные ученые, долгое время, изучая малую группу, пришли к выводу, что ей обязательно должны быть присущи такие конкретные черты и признаки, как:

- наличие двух и более людей;
- осуществление непрерывных контактов и общение между ними;
- наличие общей цели и совместной деятельности;
- возникновение взаимных эмоциональных и других связей; проявление чувства принадлежности к данной группе;
- осознание членами группы себя как «мы», а других как «они»;
- формирование приемлемых для всех членов группы общих норм и ценностей;
- функционирование качественной организационной структуры и системы руководства (власти);
- наличие достаточного времени взаимного существования людей

Малая группа - это немногочисленная по составу, хорошо организованная, самостоятельная единица социальной структуры общества, члены которой объединены общей целью, совместной деятельностью и находятся в непосредственном личном контакте (общении) и эмоциональном взаимодействии продолжительное время.

Классификация и виды малых групп.

В истории социальной психологии предпринимались многократные попытки построить классификацию групп. Г.М. Андреева представила обобщённую их классификацию (рисунок 1).

[83] Социальная психология малых групп…/ docs.google.com›document/d/…/mobilebasic

Рис. 1. Классификация групп (по Г. М. Андреевой).[84]

Группа условная - это совокупность людей, объединенных по какому-либо общему для них признаку (полу, возрасту, уровню образования, характеру деятельности и т.д.). Индивиды, входящие в состав такой группы, не имеют прямых или косвенных объективных взаимоотношений друг с другом.

Группа реальная - это общность людей, существующая в определенном общем для них пространстве и времени и объединенная реальными отношениями (например, школьный класс, воинское подразделение, семья и т.д.). Как отмечает Г.М. Андреева, социальная психология сосредоточивает свое исследование именно на реальных группах. Такие группы подразделяются на лабораторные и естественные группы.

Лабораторные группы - это искусственные реальные группы, поскольку создаются в соответствии с замыслом исследователя.

Естественные группы подразделяются на большие и малые. Социальные психологи чаще всего уделяют основное внимание группам малым. Что касается больших групп, то одни из них имеют солидную традицию исследования (неорганизованные, стихийно возникшие группы), другие же (организованные, длительно существующие, например, нации) гораздо слабее представлены в социальной психологии как объект исследования.

Становящиеся группы - это группы, которые обладают определенной заданностью внешними социальными требованиями, но еще не сплоченные совместной деятельностью. ***Развитые группы*** - это группы сложившиеся, характеризуемые более высоком уровнем развития.

---

[84] Краснов А. В. Социальная психология: психология малых групп: учебное пособие / А. В. Краснов. Пермский государственный национальный исследовательский университет. - Пермь, 2020. (88 с.). – С.11.

В историю развития социальной психологии тесно вошли следующие классификации групп.

Согласно американскому социологу Ч. Кули, общество состоит из первичных и вторичных групп. ***Первичные группы*** - это контактные группы, в которых люди не только взаимодействуют «лицом к лицу», но и тесно объединены эмоциональной близостью. Такие группы характеризуются интимными и продолжительными отношениями небольшого числа людей. В качестве примеров типичных первичных групп можно назвать семью, круг близких друзей. ***Вторичные группы*** - это группы, которые характеризуются безличным взаимодействием их членов, которое обусловлено теми или иными официальными организационными отношениями. Примерами таких групп являются индустриальная организация, профессиональный союз, политическая партия[85].

Э. Мэйо предложил делить группы на формальные и неформальные.

Формальная группа - это реальная группа, имеющая юридически фиксированный статус, члены которой в условиях общественного разделения труда объединены социально заданной деятельностью, организующей их труд.

Неформальная группа - это реальная группа, не имеющая юридически фиксированного статуса, добровольно объединенная на основе интересов, дружбы и симпатий либо на основе прагматической пользы (например, компания друзей или единомышленников). В таких группах люди совместно проводят время, играют, устраивают вечеринки, занимаются спортом, рыбной ловлей, охотой.

Г. Хаймен проводил различие между группой членства и референтной группой. ***Группа членства*** - группа, к которой человек принадлежит в действительности. ***Референтная группа*** - группа, которая используется человеком как некоторая основа для сравнения. При этом референтная группа[86].

Референтность малой группы - это значимость групповых ценностей, норм, оценок для личности. Основные функции референтной группы — сравнительная и нормативная, благодаря которым человеку предоставляются возможности соотносить свои мнения и поведение с принятыми в этой группе и оценивать их с точки зрения соответствия групповым нормам и ценностям.

В настоящее время известно около пятидесяти различных оснований классификации. Так по уровню группового сознания различают следующие виды групп:

• *Группа-конгломерат* — еще не осознавшая единой цели своей деятельности (аналогичны этому понятия диффузная или номинальная группы).

• *Группа-ассоциация* — имеющая общую цель; все остальные признаки

---

[85] Андреева Г.М. Социальная психология: учебник для вузов. М.: Аспект Пресс, 2018. - 360 с.

[86] Социальная психология: психология малых групп: учебное пособие / А. В. Краснов. Пермский государственный национальный исследовательский университет. - Электронные данные. - Пермь, 2020. (88 с.). – С.11-12.

(подготовленность, организационное и психологическое единство) отсутствуют.

• *Группа-кооперация* — характеризуется единством целей и деятельности, наличием группового опыта и подготовленности.

• *Группа-корпорация* — которую выше кооперации ставит наличие организационного и психологического единства (иногда такую группу называют автономной). Для корпорации характерно проявление группового эгоизма (противопоставление себя другим группам, личностям, обществу) и индивидуализма вплоть до асоциальности (например, банда).

• *Коллектив* — группа, отличающаяся наиболее высоким уровнем социального развития, целями и принципами высокого гуманизма.

• *Гомфотерный («сбитый») коллектив* — в котором ко всем прочим качествам добавляется психофизиологическая совместимость (например, экипаж космического корабля).

При прочих равных условиях *коллектив* обладает наибольшей эффективностью (особенно при решении задач с ярко выраженным общественным содержанием), наиболее человечными межличностными отношениями, большей стойкостью к трудностям. Коллективистские отношения определяют через понятия: нравственность, ответственность, открытость, коллективизм, контактность, организованность, эффективность и информированность.

По характеру преимущественной направленности активности групп различают два их типа. Активность группы типа *«Internal»* (Int-группы) направлена внутрь группы, на ее членов (всех вместе или по отдельности). Это детские клубы, психотерапевтические группы и т.п. Активность группы типа *«External»* (Ext-группы) направлена вовне ее. К этому типу принадлежат объединения волонтеров, масонские ложи и т.п.[87]

По времени существования выделяются *группы временные*, в рамках которых объединение участников ограничено во времени, и *стабильные*, относительное постоянство существования которых определяется их предназначением и долговременными целями функционирования.

Группы также делятся на *открытые и закрытые* - в зависимости от степени произвольности решения человека вопроса о вхождении в ту или иную группу, участии в ее жизнедеятельности и выхода из нее.

С практической точки зрения особый интерес представляют группы социально-психологического тренинга и психокоррекционные - временные группы, специально создаваемые для формирования навыков эффективного общения, взаимопонимания и решения психологических проблем, под руководством ведущего группы или психолога-тренера.

§ 4.2. Структура малой группы.

Структура малой группы - это совокупность связей, складывающихся в

[87] Социальная психология: Конспект лекций / П.Н. Афанасьев, Н.В. Ахметзянова; Казанский (Приволжский) федеральный университет. - Казань, 2014. - С. 62 – 63.

ней между индивидами. Поскольку основными сферами активности индивидов в малой группе являются совместная деятельность и общение, при исследовании малых групп наиболее часто выделяют структуру связей и отношений, порождаемых совместной деятельностью (функциональных, организационных, экономических, управленческих) и структуру связей, порождаемых общением и психологическими отношениями (коммуникативную структуру, структуру эмоциональных отношений, ролевую и неформально-статусную структуру).

Краснов А.В. (2020) структурные характеристики малой группы подразделяют на шесть видов:

1. Формальная и неформальная структура группы.
2. Коммуникативная структура группы.
3. Социометрическая структура группы.
4. Ролевая структура группы.
5. Структура социальной власти в малой группе.
6. Стратометрическая структура малой группы.

1. Формальная и неформальная структура группы

Формальная структура группы - это совокупность связей и отношений между членами группы, определяемая формальными предписаниями (должностными инструкциями, иерархической структурой организации и т.д.). *Неформальная структура группы* - это реально складывающаяся в организации структура связей, коммуникаций и влияний.

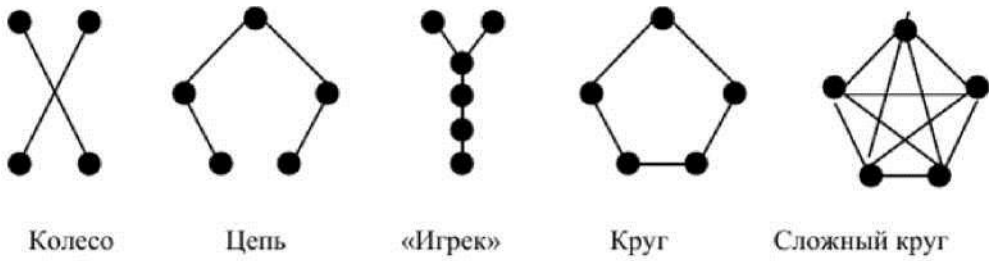
2. Коммуникативная структура малой группы (коммуникативная сеть).

Коммуникативная структура малой группы - это совокупность связей между ее членами, в системах информационных потоков, циркулирующих в группе.

Выделяют централизованные и децентрализованные сети.

Централизованные коммуникативные сети (фронтальные, радиальные, иерархические) отличаются тем, что в них один из членов группы находится в центре информационных потоков и выполняет ключевую роль в организации обмена информацией и межличностного взаимодействия. Через него осуществляется общение остальных участников деятельности, которые непосредственно между собой контактировать не могут («игрек», колесо, цепь).

Децентрализованные сети (цепные, круговые, неограниченные) отличаются, прежде всего, тем, что в них присутствует «коммуникативное равенство» всех членов группы, при котором каждый из них обладает равными возможностями со всеми остальными: принимать, передавать и перерабатывать (интерпретировать) информацию, вступая в прямое общение с участниками совместной деятельности (круг, сложный круг). Элементы таких сетей показаны на рисунке 2.



Обозначения:
Точки (•) - члены группы.
Линии ( ) - каналы коммуникаций.

Рис. 4.2.1. Типы коммуникационных сетей

2. Социометрическая структура малой группы

Социометрическая структура - *это совокупность связей и отношений между ее членами, основанных на взаимных предпочтениях и отвержениях*, выявленных по результатам социометрического теста Я. Морено. Согласно Я. Морено, в группе можно выделить две структуры общения: формальную (отражающую рациональную, нормативную сторону человеческих взаимоотношений) и психологическую (структуру предпочтений, симпатий и антипатий.). Если психологическая и формальная структуры не противоречат друг другу, то это повышает продуктивность групповой деятельности и несет позитивный эмоциональный климат в группу.

Существует предание, которое из уст в уста передается социометристами. Я. Морено пригласили в учебно-воспитательную колонию в городе Хадсоне, близ Нью-Йорка, где жили, учились и работали 500 девушек из самых разных слоев общества, различные по своим национальным, культурным, религиозным и другим признакам. У колонии были хорошие попечители, которые пригласили добропорядочных организаторов, построили благоустроенные коттеджи, производственные мастерские, учебные классы и обучили воспитательниц, специально назначенных в каждый коттедж. Везде - во время учебных занятий, на работе, в столовой - девушки не были предоставлены сами себе, за ними следили воспитательницы. При этом руководители колонии находились в постоянном напряжении и недоумевали: «Ну чего им не хватает? Условия хорошие, масса возможностей для развлечений и спорта, учителя хорошие, а они - все время в оппозиции, все время в состоянии сопротивления, какого-то недоверия, а то и заговора, и все время хотят сбежать отсюда». Руководители полагали, что врач-консультант побеседует с глазу на глаз, как психиатр, с зачинщиками постоянных конфликтов и даст им какие-то лекарства или внушит им, как следует себя вести. Словом, попытается вылечить. Однако Я. Морено, приехав со своей командой, не оправдал их ожиданий. Он просто пришел в столовую, где за столами по четверо чинно сидели девушки. Морено спросил воспитательницу, смотрящую не без удовольствия на эту чистоту и порядок: «Могу ли я обратиться к девушкам с предложением?» «Да, конечно, доктор!» - с

готовностью ответила воспитательница. Тогда Я. Морено попросил девушек встать и выбрать, с кем они хотели бы сидеть вместе за одним столом. Мгновенно весь внешний порядок исчез и в столовой наступил хаос.

Восьмеро бегут к одному и тому же столу, к девушке, с которой они все страстно желают сидеть вместе. Остальные распределяются по немногим притягивающим их «звездам» и одна - остается в изоляции, то есть вообще без выборов, без внимания. Но за каждым столом всего четыре места и воспитательнице приходится приложить немало усилий чтобы рассадить девушек принудительным образом. Она видит, к чему приводят такие «демократические» эксперименты и, не обращая внимания на чувства своих подопечных, назначает «лидеров» за каждым столом и рассаживает всех так, как ей удобно. Теперь Я. Морено проводит социометрический тест и после обработки результатов находит оптимальное размещение, учитывающее по возможности наибольшее число спонтанных выборов, выражающих искренние чувства предпочтения. Он добивается максимально возможной в данной ситуации взаимности и удовлетворения как можно большего числа взаимных выборов 1-го уровня, потом 2-го, потом 3-го (у каждой - только три выбора). Полученное размещение парадоксальным образом соединяя и групповые интересы, и частные, весьма интимные, создает группу с оптимальной структурой. Проведенный через несколько недель после изменения в размещении новый социометрический тест показывает, что удовлетворенность повысилась, климат в группе улучшился, да и у воспитательницы напряжение поубавилось.

Существуют определенные характеристики, при помощи которых описывают систему внутригрупповых предпочтений - это социометрические статусы членов группы. В соответствии с результатами социометрии *статус рассматривается как сумма отвержений и предпочтений, получаемых членом группы.* Статусы имеют различный «вес» в зависимости от доли в них положительных выборов, а совокупность статусов всех членов группы формирует статусную иерархию, в которой выделяются:

4) *социометрические «звезды»* - наиболее предпочитаемые члены группы;

5) *высокостатусные, среднестатусные* и *низкостатусные* - определяются по числу положительных выборов и не имеют большого числа отвержений;

6) *изолированные* - члены группы, у которых отсутствуют любые выборы, как положительные, так и отрицательные;

7) *пренебрегаемые* - члены группы, имеющие большое количество отрицательных выборов и малое количество предпочтений;

8) *отверженные* - члены группы, имеющие по результатам социометрии только отрицательные выборы.

Однако для точного представления о системе эмоциональных отношений в группе недостаточно только знания величины социометрического статуса. Характеристиками системы также являются следующие показатели:

9) **Взаимность эмоциональных предпочтений членов группы.** У чело-

века в группе может быть только один положительный выбор, но, если он взаимный, данный субъект будет чувствовать себя в группе значительно увереннее, чем в том случае, если его предпочитают несколько коллег, но он сам ориентирован на других, не замечающих или, что еще хуже, отвергающих его. Так же и для «звезды» важно не просто иметь большое число выборов, но значительное число взаимных выборов, обеспечивающих устойчивость ее положения в группе и комфортное состояние.

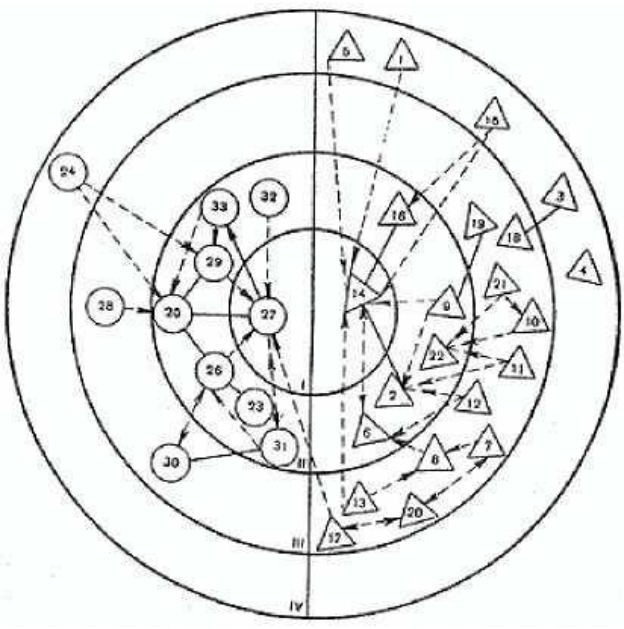
10) **Наличие устойчивых групп межличностного предпочтения.** Важно проанализировать не только само наличие или отсутствие таких мини-групп, но и изучить взаимоотношения между ними, понять, по какому принципу они образовывались. Имеет значение, на какие группы ориентированы отверженные и изолированные члены, как соотносятся в этих группах люди с различными статусами. Возникающие в группе мини-объединения могут сильно различаться по своему внутреннему строению, сплоченности, могут иметь или не иметь внутри себя членов, отвергающих друг друга, что тоже важно для общей характеристики группы.

11) **Система отвержений в группе.** Социометрическая матрица дает возможность понять, как именно в группе распределяются отвержения. Например, в группе могут быть «козлы отпущения», которых не любит почти вся группа, или, наоборот, почти у всех могут быть отвержения, не преобладающие значительно над предпочтениями.

Когда речь заходит о социометрической структуре, важно подчеркнуть, что социометрический статус члена группы - величина достаточно устойчивая. Она не только имеет тенденцию сохраняться в данной конкретной группе, но чаще всего «переходит» с человеком в другую группу.

Структура межличностных выборов и отвержений в группе, представленная графически, называется групповой *социограммой.* Она позволяет произвести сравнительный анализ структуры взаимоотношений в группе в пространстве на некоторой плоскости с помощью специальных знаков. Она дает наглядное представление о внутригрупповой дифференциации членов группы за их статусом (популярностью), см. рисунок .3.

Анализ социограммы заключается в отыскании центральных, наиболее влиятельных членов, затем взаимных пар и группировок. Г руппировки составляются из взаимосвязанных лиц, стремящихся выбирать друг друга. Наиболее часто в социометрических измерениях встречаются положительные группировки из двух, трех членов, реже из четырех и более членов.



—> позитивный односторонний выбор, <—> позитивный обоюдный выбор, —> негативный односторонний выбор, <---> негативный обоюдный выбор.

Рис. 3. Пример социограммы (по Я. Коломинскому)

Рис. 4.2.2. Ролевая структура малой группы

Ролевая структура малой группы - это совокупность связей и отношений между индивидами, характеризуемая распределением между ними групповых ролей, т.е. типичных способов поведения, предписываемых, ожидаемых и реализуемых участниками группового процесса.

Групповые роли могут быть формальными (связанными с должностными обязанностями) и неформальными (возникающими стихийно). К характеристикам роли относятся:

1) согласованность ролей, связанность их между собой (если вы исполняете роль руководителя, то у вас есть представления и ожидания по поводу того, как должен вести себя ваш заместитель);

2) степень ясности ролей (в первый день на новой работе может случиться что-то непредвиденное для вас, даже если вы знаете, с какой целью вас наняли);

3) сложность ролей (роль лидера группы куда более сложна, чем роль шута в ней).

Деловые и социальные аспекты групповой динамики применимы и к ролям. Можно выделить:

1) целевые роли - поведение, способствующее достижению групповых целей (инициатор, разработчик, информатор, генератор идей, координатор, критик, активизатор);

2) социальные роли - поведение, ориентированное на поддержку других, «обслуживающее» чувства и отношения членов группы (подстрекатель, помощ-

ник, гармонизатор, стражник);

3) индивидуалистические роли - поведение, оказывающее подрывное и отвлекающее воздействие, препятствующее эффективной работе группы (агрессор, блокировщик, доминатор, ищущий признания и стремящийся к самораскрытию - постоянно требующие внимания к себе).

Ролевое поведение в группе может приводить к ролевым конфликтам в рабочих группах.

Существует достаточно много теорий, описывающих ролевую структуру группы. Набор ролевых функций определяется типом группы и ее структурой. В наиболее общем виде это роли, связанные с решением задач, и роли, связанные с оказанием поддержки другим членам группы.

Наиболее яркое представление о ролевом разделении в группе дает анализ таких групп, где существует жесткая иерархия, недостаток ресурсов и проблемы с их распределением.**Иерархическая модель группы Р. Шиндлера**

Р. Шиндлер (1957 г.) в рамках иерархической динамической модели группы выделяет 5 основных ролей в малой группе (рисунок 4).

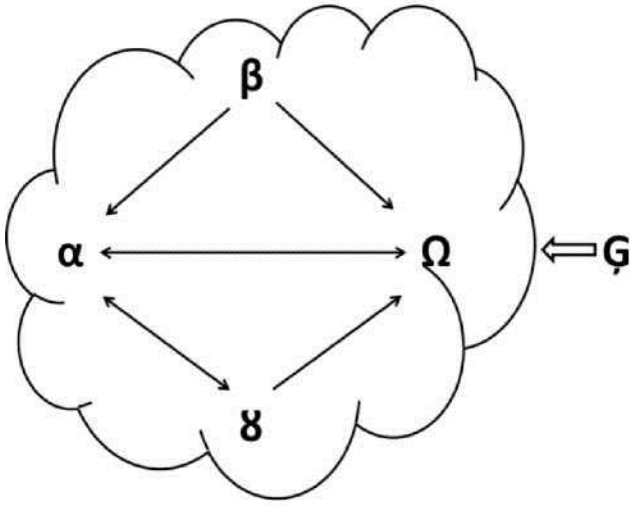


Рис. 42.3. Ролевая модель Р. Шиндлера

В основе этой модели лежит утверждение о том, что группа определяет собственную цель и осуществляет собственную идентификацию путем сопоставления со своей противоположностью (G). Этот фактор G находится за пределами группы, и группе нужно сопоставлять себя с ним, чтобы обозначить свои границы и идентифицировать себя как группу. Отношение к G (к другой личности, другой группе, событиям окружающего мира) никогда не бывает только положительными или отрицательными, чаще всего оно двойственное и интенсивное. При сопоставлении с G возникает иерархическая структура группы. Альфа-позиция занимает ядро группы, из нее ожидается успешное взаимодействие с G. Тот, кто занимает эту позицию, руководит группой, обещает успех и активно выступает за достижение цели. Последователи человека, находящегося в альфа-позиции, занимают гамма-позицию и поддерживают руководителя, по крайней мере до тех пор, пока его деятельность обещает успех. На противоположном полюсе от альфа-позиции находятся те,

кто занимает омега-позицию, причем данная позиция внутри группы отождествляется с G. Эта позиция является самой отдаленной от позитивной идентификации группы и от идеала ее участников. Омега воплощает отрицательную, сомневающуюся и воодушевляющую противоположность внутри группы. Приверженцы этой позиции ставят под сомнение состояние группы в данный момент, поэтому они вызывают агрессию у других участников и рискуют быть исключенными. В то время как альфа выступает за целостность и сплоченность групп, за ее нерушимость (с риском остановиться в развитии), омега выступает за сомнение, перемены и нововведения (с риском распада группы). Бета, в свою очередь, характеризуется консультативной, профессионально направленной ролью, которая не замешана в прямом конфликте между альфой и омегой. Бета занимает независимую позицию и может способствовать сглаживанию конфликта. Предпосылкой для этого выступает признание ее профессиональной квалификации с позиции альфа.

Различные позиции и связанные с ними роли ни в коем случае не остаются на длительное время занятыми только одним человеком. В зависимости от ситуации данные роли могут исполняться различными людьми. Например, нет необходимости, чтобы альфа-позицию занимал один-единственный лидер, однако группа лучше справится со своими задачами и достигнет цели, если эта позиция будет занята. И наоборот: конфликты не будут разрешены, если вместо того, чтобы приложить усилия к их разрешению, группа просто исключит индивида, занимающего омега-позицию. На место исключенного с большой вероятностью встанет другой представитель группы. Чтобы группа могла оптимально использовать свои возможности и личностные ресурсы для достижения поставленной цели, в ней должен быть кто-то, кто проявляет инициативу, предлагает новые идеи, ставит под сомнение то, что было прежде, и разрабатывает новые концепты. Ему нужны последователи. И нужен тот, кто находится в оппозиции, высказывает критические замечания, не примыкает безмолвно, а компетентно выражает и призывает лидеров проверить и перепроверить свои концепты. В таблице 1 представлены групповые роли по Р. Шиндлеру.

Таблица 1

Групповые роли по Р. Шиндлеру

Сим	Роль	Описание
Альфа *а*	Лидер	Импонирует группе, побуждает ее к действиям, составляет программу действий, направляет, придает ей уверенность и решительность (на него все смотрят и затихают, когда он начинает
Бета в	Эксперт	Имеет специальные знания, навыки и способности, которые нужны группе или которые группа уважает. Эксперт анализирует, рассматривает ситуацию с разных сторон, его поведение рационально, самокритично, нейтрально и безучастно (он ставит вопросы, много рассуждает)
Гамма у	Рядовой	Легко приспосабливающиеся члены группы, большинство из них отождествляет себя с лидером и поддерживают идею лидера. «Рабочие пчелки», «костяк» коллектива
Омега ю	Аутсайдер, отвергаемый, «козел отпущения»	Самый «крайний» индивид, который отстает от группы в силу какого-то отличия от всех остальных. Его роль - снятие эмоционального напряжения. Иногда он отождествляет себя с противником, чем провоцирует против себя
Ро р	Противник	Активно выступает против лидера. Являясь угрозой для лидера, он помогает развиваться ему и группе в целом

Довольно часто в учебниках по социальной психологии можно встретить следующую классификацию ролей в группе (авторство установить не удалось).

Альфа - лидер группы, наиболее энергичен, авторитетен, пользуется правом первоочередного присвоения благ;

Бета - второе лицо в группе с соответствующим правом на блага, менее энергичен, но часто более интеллектуален, чем альфа; обычно является хранителем групповых норм и правил;

Гамма-1 - приближенные, опора, соратники, команда альфы;

Гамма-2 - обычно многочисленная подгруппа инертных, подчиняющихся членов группы, становящихся жертвами манипуляций представителей верхнего уровня;

Гамма-3 - оппозиция, подгруппа недовольных своим статусом, но вынужденных подчиняться; по отношению к ним применяется политика «кнута или пряника», причем «пряником» может быть введение в число приближенных (кооптация), а «кнутом» - ограничение прав, получаемого вознаграждения, довольства, изгнание из группы и вплоть до физической расправы;

Гамма-4 - шут, позволяющий себе (с разрешения лидера) критические замечания, поддерживая видимость демократии, свободы слова и т. п.; по статусу может быть на уровне от гамма-1 до гамма-3;

Омега - «козел отпущения» - лицо, принимающее на себя групповую агрессию. Такая роль группе необходима для сплочения, демонстрации единства, ощущения чувства «мы» в противовес омеге, которая как раз и есть «не мы». Если личность в позиции омега не согласна со своим статусом и покидает группу, группа находит другую личность на эту роль. Довольно сильно такое групповое деление проявляется и в группах социально незрелых личностей - детей, преступников.

Важное значение для понимания ролей, которые играют в группе ее члены, имеет разработанный Робертом Бэйлзом анализ процесса взаимодействия, выделяющий два типа функций поведения, которые необходимы для успешного существования группы: *функции решения задач* и *функции оказания поддержки.*

Функции решения задач представлены процессами, служащими средством достижения определенных целей. На такое достижение они и мобилизуют группу. Соответствующие способы поведения включают, например, внесение и принятие предложений, мнений или сведений. Функции оказания поддержки связаны с эмоциональным и социальным климатом в коллективе. Они способствует возникновению взаимной приязни членов группы и их сплоченности, что облегчает достижение групповых целей. Соответствующие способы поведения включают дружелюбные или враждебные действия, выражение согласия или несогласия, выяснение и устранение причин напряженности или ее нагнетание. Согласно данным функциям можно выделить следующие роли в групповой структуре (табл. 2):

Таблица 2

Роли, связанные с решением задач и оказанием поддержки

Решение задач	Оказание поддержки
Инициатор. Предлагает новые идеи и подходы к проблемам и целям группы. Предлагает способы преодоления трудностей и решения задач	*Вдохновитель.* Поддерживает начинания других, высказывает понимание чужих идей и мнений
Разработчик. Детально прорабатывает идеи и предложения, выдвинутые другими членами группы	*Гармонизатор.* Служит посредником в ситуациях, когда между членами группы возникают разногласия и таким образом сохраняет в группе гармонию
Координатор. Комбинирует идеи и предложения и пытается координировать деятельность других членов группы	*Примиритель.* Поступается в чем-то своим мнением, чтобы привести в соответствие мнения других, и таким образом поддерживает в группе гармонию

Окончание табл. 2

Решение задач	Оказание поддержки
Контролер. Направляет группу к ее целям, подводит итог того, что в ней уже произошло, выявляет отклонения от намеченного курса	*Диспетчер.* Создает возможности для общения, побуждая к нему других членов группы и помогая им, и регулирует процессы
Оценщик. Критически оценивает работу группы и предложения других, сравнивая их с существующими стандартами выполнения поставленной задачи	*Нормировщик.* Формулирует или применяет стандарты для оценки происходящих в группе процессов
Погонщик. Стимулирует группу и подталкивает ее членов к действиям, к новым решениям и к тому, чтобы сделать уже больше сделанного	*Ведомый.* Пассивно следует за группой. Выступает в роли зрителя и слушателя в групповых дискуссиях и при принятии решений

Теория командных ролей М. Белбина

Согласно «Теории командных ролей» М. Белбина в командной работе можно выделить девять различных командных ролей. Каждая роль обладает как характерными достоинствами, так и характерными слабостями. Каждая командная роль вносит свой ценный вклад, дополняет другие роли и, следовательно, должна быть представлена в сбалансированной команде.

Но это не означает, что идеальная команда должна состоять именно из девяти человек. Команда из девяти человек может быть довольно громоздкой. По мнению Мередита Белбина, предпочтительнее команды из четырех, пяти или даже трех человек. Но в этом случае каждому участнику необходимо исполнять несколько командных ролей. Большинство людей стремятся и могут исполнять одну, две или три командные роли. Поэтому при очень тщательном подборе и в маленьких командах можно иметь все необходимые командные роли, хотя такое случается весьма редко.

Исполнитель, воплотитель решений обладает такими достоинствами, как дисциплинированность и организованность, его слабость - склонность к негибкости.

• *Координатор* (Coordinator) - хорошо ладит с людьми и может извлечь лучшее из каждого, его сила - в умении мотивировать людей, его слабость - в склонности манипулировать другими.

12) *Структуризатор* (Shaper), мотиватор - напорист, требователен, постоянно стремится к результату, его слабость - склонность к резкости и даже к грубости.

13) *Генератор идей* (Plant) - человек умный и творческий, его слабость - его нонконформизм.

14) *Разведчик ресурсов* (Resource Investigator) - человек общительный

и быстро подхватывающий новые идеи, однако легко теряет к ним интерес, если никто в этом его не поддерживает.

15) *Наблюдатель-оценщик* (Monitor Evaluator), аналитик - его достоинством является внимательный и объективный подход к делу, а слабостью - медлительность и неспособность воодушевлять людей.

16) *Душа команды* (Team Worker) - это дипломатичный человек, который поддерживает и ободряет членов команды, однако часто бывает нерешительным.

17) *Реализатор (Implementer)* - организован, эффективен, практичен. Обладает высоким уровнем самоконтроля. Меньше всех заботится о своих интересах.

18) *Завершитель работ* (Finisher), доводчик деталей - это тщательный и внимательный к деталям человек, он полностью и до конца прорабатывает материал. Однако он склонен к беспокойству и не расположен доверять работу другим.

19) *Специалист* (Specialist) - в определенной области обладает глубокими профессиональными знаниями, но способен делать вклад в работу команды только в узкой области своей специальности.

Структура социальной власти в малой группе

Структура социальной власти в малой группе - это система взаиморасположений членов группы в зависимости от их способности оказывать влияние в группе.

Основной характеристикой структуры социальной власти и влияния формальной группы является официально закрепленная система связей, лежащая в основе руководства группой, неофициальной группы - феномен лидерства.

Руководство - это влияние социально зафиксированной формальной природы.

Лидерство подразумевает спонтанно возникающее внутри группы психологическое влияние одного члена группы на других.

Социальная власть в группе, реализуемая через право на влияние со стороны определенных членов группы, может осуществляться в различных формах. Дж. Френч и Б. Рэйвен выделяют пять основных форм власти.

1. Власть, основанная на принуждении. Исполнитель верит, что влияющий имеет возможность наказывать таким образом, который помешает удовлетворению какой-то насущной потребности, или вообще может сделать какие-то другие неприятности.

2. Власть, основанная на вознаграждении. Исполнитель верит, что влияющий имеет возможность удовлетворить насущную потребность или доставить удовольствие.

3. Экспертная власть. Исполнитель верит, что влияющий обладает специальными знаниями, которые позволят удовлетворить потребность.

4. Эталонная власть (власть примера). Характеристики или свойства

влияющего настолько привлекательны для исполнителя, что он хочет быть таким же, как влияющий.

5. Законная власть. Исполнитель верит, что влияющий имеет право отдавать приказания и что его или ее долг - подчиняться им. Стоит заметить, что он или она исполняют приказания влияющего, так как традиция учит, что подчинение приведет к удовлетворению потребностей исполнителя. Исходя из этого, законную власть очень часто называют традиционной властью. Законная власть бывает действенна тогда, когда подчиненный повинуется указанию руководителя только потому, что он или она стоит на более высокой ступеньке организационной иерархии. Все руководители пользуются законной властью, потому что им делегированы полномочия управлять другими людьми.

6. Стратометрическая структура малой группы

В рамках стратометрической концепции А.В. Петровского малая группа выступает как иерархическая многоуровневая система активности, состоящая из слоев (страт) различной степени опосредованности совместной деятельностью, каждый из которых характеризуется определенным принципом построения межличностных отношений и, соответственно, своеобразием проявления тех или иных групповых феноменов и процессов.

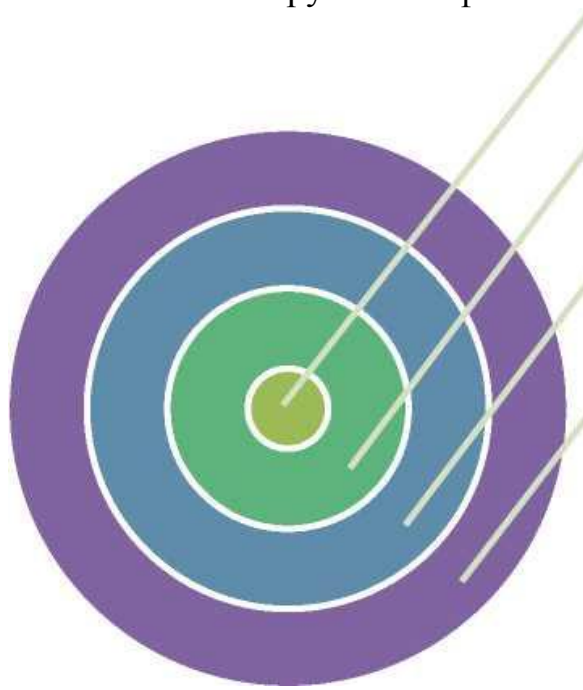


Рис. 4.2.5. Уровневая структура межличностных отношений в малой социальной группе (по А.В. Петровскому)

Примечание: А - совместная деятельность как системное основание межличностных отношений в группе; Б - отношение каждого члена группы к целям, задачам и мотивам совместной деятельности; В - феномены межличностных отношений в группе, опосредствованные

совместной деятельностью; Г - поверхностные проявления межличностных отношений, возникающие в ходе непосредственного эмоционального контакта между участниками социальной группы.

Центральным звеном (ядром) представляется сама *предметная деятельность* группы. Она определяет своеобразие социальных (официальных) отношений в группе.

Три последующие страты являются *психологическими.*

1. В первой фиксируются отношения каждого члена группы к групповой деятельности, ее целям, задачам, принципам, мотивации деятельности, ее социальный смысл для каждого участника. Мера совпадения ценностей, связанных с процессом совместной деятельности, названа А.В. Петровским *ценностно-ориентационным единством* (ЦОЕ).
2. Во второй страте представлены межличностные отношения, опосредованные содержанием групповой совместной деятельности, принятыми в группе принципами и ценностными ориентациями.
3. Третий уровень представляет собой поверхностный слой межличностных отношений, применительно к которым ни коллективные цели деятельности, ни общезначимые для коллектива ценностные ориентации не выступают в качестве основного фактора, опосредующего личные контакты членов группы.

§ 4.3. Характеристика социально-психологических процессов в малых группах.

Малая группа постоянно пребывает в непрерывной динамике. Характер изменений в ней определяют такие социально-психологические процессы, как: ее образование и развитие; руководство и принятие решений; сплочение; групповое давление; конфликты.

Образование и развитие малой группы. Образование и развитие малой группы обычно включает в себя несколько стадий. На первой стадии осуществляется процесс знакомства ее членов. Они изучают друг друга, в том числе и индивидуальные и социально-психологические качества каждого, в результате чего формируются начальные представления людей друг о друге. Общение протекает на основе взаимных пристрастий, в ходе него и осуществляется первичная адаптация людей друг к другу. В это же время проходит ознакомление с целями и задачами совместной деятельности, перспективами совместного сотрудничества.

Вторая стадия обычно является периодом первичного взаимного сближения членов группы, образования основы системы межличностных отношений, формирования групповых норм, возникновения группового самосознания. В процессе более интенсивных и продуманных контактов люди начинают вырабатывать общие правила поведения, ценностные ориентации. В это же время группе присуща лишь формальная (внешняя)

целостность, а это значит, что могут обостряться межличностные отношения, а также появиться эмоционально-психологический дискомфорт, возникать на различной почве конфликты. Однако в процессе развитии группы появляются зачатки неформальной структуры, определяются взаимные пристрастия и антипатии.

На третьей стадии отношения между членами малой группы постепенно нормализуются, начинает формироваться ее актив. Общение между людьми становится более открытым и конструктивным, начинает проявляться групповая солидарность и сплоченность, формируется подструктура добросовестных исполнителей, которые твердо осознают свои обязанности и необходимость совместной деятельности. Постепенно оформляется групповое мнение, появляются действительно общие настроения и совместные переживания людей.

На четвертой стадии группа полностью консолидируется, становится общностью с ярко выраженным чувством «мы», определяются поддерживаемые всеми единые групповые цели и интересы. В группе в это время складываются условия для проявления самых различных взаимоотношений и разрешения любых проблем и конфликтов. При этом может присутствовать расхождение во взглядах, но только до тех пор, пока не выработана общая точка зрения на проблему, не достигнут социально-психологический и эмоциональный консенсус. Групповое мнение должно быть адекватно индивидуальным суждениям. Социально-психологический климат и атмосфера взаимоотношений в группе в этот период полностью способствует совместной деятельности, наблюдается полное единство воли, установок и интересов всех ее членов.

В итоге на высшем этапе своего развития малая группа превращается в коллектив, которому присущи строгая организация и регламентация жизни и деятельности, наличие пользующегося уважением руководителя, отсутствие конфликтов, высокий моральный и нравственный климат, добропорядочные отношения и сплоченность между его членами. В коллективе человек развивается всесторонне и творчески.

Важным показателем эффективности процесса образования и развития группы выступает ее социально-психологический климат — качественная сторона межличностных отношений в группе, проявляющаяся в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию людей в группе.

Социально-психологический климат группы представляет собой такое состояние ее психики, которое обусловлено особенностями жизнедеятельности данной группы. Это своеобразный сплав эмоционального и интеллектуального — установок, отношений, настроений, чувств, мнений членов группы.

Важнейшие признаки благоприятного социально-психологического климата:

1) доверие и высокая требовательность членов группы друг к другу;

2) доброжелательная и деловая критика;

3) свободное выражение собственного мнения при обсуждении вопросов, касающихся всей группы;

4) отсутствие давления руководителей на подчиненных и признание за ними права принимать значимые для группы решения;

5) достаточная информированность членов группы о ее задачах и о состоянии дел;

6) удовлетворенность принадлежностью к группе;

7) высокая степень эмоциональной включенности и взаимопомощи в ситуациях, вызывающих фрустрацию (колебание) у кого-либо из членов группы;

8) принятие на себя ответственности за состояние дел в группе каждым из ее членов;

9) высокая сплоченность всех членов группы

Руководство и принятие решений в малой группе. Руководство — процесс управления группой, осуществляемый руководителем как посредником между социальной властью (государством) и членами общности на основе правовых полномочий и норм, данных ему. Оно обеспечивает выполнение группой таких задач, как: целеполагание (выработка ближайших и отдаленных целей своей деятельности); поддержание взаимопонимания членов группы по важнейшим для них проблемам; информирование (передача членам группы необходимого объема сведений и сбор информации, поступающей от них); принятие решений (обеспечивает процесс формирования1 единого мнения группы по важнейшим вопросам реализации стоящих задач); контроль за деятельностью группы в важнейших сферах.

Различают три стиля руководства: демократический, авторитарный и либеральный.

Демократический стиль характеризуется привлечением большинства членов группы к обсуждению основных вопросов и проблем, принятию определенных решений; взаимным распределением прав и обязанностей для развития самостоятельности и инициативы людей; расширением взаимного контроля и другой деятельности.

Авторитарный стиль связан с чрезмерным повышением роли руководителя. Последний обычно сам решает все вопросы, при этом он может учитывать, а может и не учитывать мнения других. Налицо постоянная повышенная требовательность ко всем членам группы, которая ограничивает их инициативу и самостоятельность. Авторитарность часто сопровождается грубостью, запугиванием. Такое руководство исключает разъяснение и убеждение и сводится лишь к требованиям.

Либеральный стиль характерен для руководителей, которые не вмешиваются в деятельность и взаимоотношения членов малой группы,

предоставляя последним самим решать свои проблемы. Руководители в этом случае не требуют ответственности за невыполнение задач членами малой группы, пускают развитие событий в ней на самотек.

Исследования, проведенные к настоящему времени в нашей стране, показывают, что у различных людей стиль руководства, как правило, представляет собой сочетание указанных трех основных типов.

Кроме того, на основе указанных стилей принято выделять две основные модели руководства : директивную и кооперативную.

В основе директивной модели лежат единоначалие (а часто и давление, диктат) руководителя, структурная простота и возможность оперативного управления всеми людьми. Эта модель порождает и закрепляет фронтальные и радиальные связи между руководителем и подчиненными; ограничивает деловую инициативу членов группы и способствует их пассивности, лицемерию по отношению к деятельности и руководителю; усиливает опасность постоянного увеличения числа промежуточных ступеней в управлении группой, препятствующих сотрудничеству всех ее членов в достижении целей общей деятельности; способствует созданию многочисленных микрогрупп; увеличивает необходимость контроля за большим числом исполнителей.

Кооперативная модель включает в себя возможности:

- активного коммуникативного и межличностного взаимообмена между членами группы и их руководителем,
- решения сложных задач небольшим числом подчиненных;
- взаимопонимания между руководителем и подчиненными;
- низкой конфликтности между людьми.

Кроме того, она предполагает разветвленную групповую структуру, не ограничивает информационные возможности и личностную инициативу ее членов, порождает высокую удовлетворенность совместной деятельностью, уменьшает число иерархических ступеней в управлении; увеличивает ответственность и самоконтроль со стороны членов малой группы

В своей жизнедеятельности, развитии и в процессе руководства группа постоянно сталкивается с ситуациями, требующими группового обсуждения с целью прояснения позиций ее членов, оценки различных ситуаций, поиска возможных путей выхода из них, выработки единой точки зрения. Совокупность всех перечисленных действий и составляет процесс принятия группового решения.

Можно выделить ряд последовательных этапов данного процесса:

Информационно - поисковый, включающий выявление и уяснение истинной сущности возникшей проблемы. Ее могут четко охарактеризовать или руководитель группы, или сами ее члены. В это время осуществляется сбор дополнительной информации, ее соответствующая подготовка и осмысление;

Промежуточный этап. Формулируется возникшая задача, ставятся цели, выявляются альтернативные действия для ее достижения.

Оценочно-прогностический - осуществляется обмен мнениями, включающий всестороннее обсуждение способов решения поставленной задачи, выработка общей точки зрения, путей достижения намеченной цели. Он может проходить в разных формах - дискуссии, «мозгового штурма», интервью и т.д. На этом этапе, как отмечает американский психолог, могут проявляться особенности тех, кто участвует в принятии решения:

1) некоторые люди склонны говорить больше, чем другие;

2) индивиды с высоким статусом оказывают большее влияние на решение, чем индивиды с низким статусом;

3) группы часто тратят значительную долю времени на устранение межличностных разногласий;

4) группы могут упустить из виду свою цель и отделаться несообразными выводами;

5) члены группы часто испытывают исключительно сильное давление, побуждающее их к конформности.

Заключительный этап.

Происходит окончательный выбор и принятие такого решения, которое получило бы наивысшую оценку и признательность всех членов малой группы.

Выше приведена лишь самая общая схема деятельности групп по принятию решения. Каждый из указанных этапов можно еще детализировать.

Процесс принятия группового решения может иметь определенные плюсы и минусы. Американские психологи обнаружили, что групповое обсуждение порождает в два раза больше идей по сравнению с ситуациями, когда те же самые люди работают единолично. При этом решения, принятые группой, отличаются большей точностью, чем индивидуальные решения. Это объясняется тем, что группа в целом обладает большим количеством знаний, нежели один индивид. Причем эта информация более разносторонняя, что обеспечивает большее разнообразие подходов к решению проблемы.

Однако группы обычно не способствуют проявлению творческих сил при принятии решений. Чаще всего группа подавляет творческие порывы отдельных ее членов. Принимая решения, группы могут следовать привычным образцам в течение долгого периода. С другой стороны, группы лучше отдельных индивидов могут оценить новаторскую идею. Таким образом, группу порой используют для того, чтобы вынести суждение о новизне и оригинальности той или иной идеи.

При групповом принятии решений возрастает их приемлемость для всех членов группы. Известно, что многие решения не удается воплотить в жизнь, потому что люди не согласны с ними. Однако если люди сами участвуют в принятии решений, они охотнее поддерживают их и побуждают других согласиться с ними. Участие в этом процессе налагает на индивида соответствующие моральные обязательства и повышает уровень его мотивации, если ему предстоит выполнять эти решения. Важное достоинство групповых решений, принимаемых в какой-либо реальной организации,

состоит в том, что они могут восприниматься более легитимными по сравнению с решениями, принятыми единолично.

Процесс принятия группового решения является важным элементом руководства и управления малой группы. Он зависит от многих факторов — характера взаимоотношений внутри нее, авторитетности и стиля руководства, социально-психологического климата и др.

Сплочение малой группы.

Сплочение малой группы - это процесс формирования такого типа связей и отношений между ее членами, которые позволяют достигать ценностно-ориентационного единства, наилучших результатов в совместной деятельности, избегать конфликтов и конфронтации. Термин «ценностно-ориентационное единство» введен в отечественную социальную психологию А.В. Петровским и означает, что отношения между членами группы носят опосредованный совместной деятельностью характер, выражением чего является совпадение для членов группы ориентации на социальные ценности совместной деятельности.

Сплоченность как черта психологии группы, выражающая степень единомыслия и единодействия ее членов, является обобщенным показателем их духовной общности и единства. Для членов малой группы сама по себе сплоченность — привлекательная цель и ценность, групповое состояние, к которому надо стремиться.

Процесс сплочения членов малой группы осуществляется на всех этапах ее развития и проходит три ступени. Сначала члены группы воспринимают друг друга в соответствии с общечеловеческими нормами поведения и, как правило, по внешним, поверхностным и несущественным признакам. В ходе общения (в основном эмоционального) складываются симпатии или антипатии, доверие или недоверие и т.п.

Таким образом, осуществляются так называемая первичная психологическая дифференциация группы и интеграция неформальных микрогрупп в ней. Затем по мере осознания и внутреннего принятия людьми целей и задач совместной деятельности, понимания ими своей роли и ответственности за их достижение складывается новый характер отношений между членами малой группы. Новые системы ценностей и возникающие на их основе взаимоотношения как бы накладываются на уже существующие, а их согласование и адаптация проходят уже безболезненно. И, наконец, в процессе дальнейшей совместной деятельности продолжается упрочение системы ценностно-ориентационного взаимодействия, а деловое и эмоциональное единство членов малой группы становится фактором развития психологии малой группы.

Групповое давление.

В ходе развития в малой группе естественно и закономерно формируются и закрепляются нормы, которые представляют собой общие для всех требования, разработанные ее членами и принятые ими в интересах регулирования взаимоотношений. Нормы группы связаны с ценностями, так

как любые требования могут приниматься лишь на основе каких-либо социальных предпочтений, складывающихся на базе выработки определенного отношения к социальной действительности.

Нормы и ценности группы должны принимать и соблюдать все. На тех, кто им не подчиняется или игнорирует их, оказывается психологическое или иное воздействие, которое проявляется как групповое давление. Можно выделить следующие функции такого давления:

1) стремление обеспечить достижение групповых целей;
2) сохранение группы как целого;
3) разъяснение членам группы тех принципов жизни и деятельности, на которые они должны ориентироваться;
4) определение членами группы своего отношения к социальному окружению.

Давление — важный механизм поддержания внутренней однородности и целостности малой группы. Значение его в том, что оно служит поддержанию общего постоянства и сплоченности в изменяющихся условиях совместной деятельности. Осуществляется групповое давление в форме санкций, применяемых к тем членам группы, которые не соблюдают общепринятых норм или ведут себя вызывающе, конфликтно по отношению ко всем другим. Санкции обычно бывают двух видов — поощрительные и запретительные.

Возможны четыре варианта поведения человека в группе: сознательное, свободное принятие норм и ценностей группы;

- вынужденное подчинение группе под угрозой санкций;
- демонстрация антагонизма по отношению к группе;
- свободное, осознанное отвержение групповых норм.

Наиболее распространенным является второй вариант поведения человека по отношению к группе. Феномен вынужденного принятия человеком норм и ценностей группы под угрозой потери членства или устойчивого положения в ней получил название конформизма и его можно считать одним из важнейших факторов поддержания целостности группы, укрепления единства в ее рядах.

Конфликт в малой группе.

Конфликт в группе - это сложившаяся дисгармония межличностных отношений между ее членами или нарушение равновесия между существующими в ней структурами.

Конфликты возникают не в силу проявления объективных обстоятельств, а в результате их неправильного субъективного восприятия и оценки людьми. Обычно к конфликтам приводят следующие причины:

• наличие противоречий между интересами, ценностями, целями, мотивами, ролями членов группы;

• присутствие противоборства между различными людьми (руководителя с неформальными лидерами, неформальными микрогруппами и разностатусными членами группы, разными микрогруппами);

• разрыв отношений внутри определенных микрогрупп;

• появление и устойчивое доминирование негативных эмоций и чувств как фоновых характеристик взаимодействия и общения между членами малой группы.

Конфликт играет как конструктивную роль в малой группе (дает возможность более глубоко оценить индивидуально-психологические особенности членов группы, оказывает позитивное влияние на эффективность совместной деятельности, устраняет противоречия между людьми, позволяет ослабить состояние психологической напряженности), так и деструктивную (оказывает негативное воздействие на психическое состояние членов группы, ухудшает взаимоотношения между ними, негативно отражается на эффективности совместной деятельности).

Обычно конфликты имеют следующую динамику:

- при появлении предконфликтной ситуации фиксируется возникновение противоречий между членами группы;
- приходящее через определенное время осознание предконфликтной ситуации активизирует участников конфликта на принятие необходимых мер;
- конфликтное взаимодействие вызывает острое противоборство сторон;
- разрешение конфликта приводит к снятию или избавлению от противоречий конфликтующих людей;
- на после конфликтной стадии происходит разрядка напряженности.

Глава V. Социальная психология больших групп и массовидные явления психики.

§ 5.1. Понятие большие социальные группы в социальной психологии.

Большая социальная группа – это совокупность людей, которая включает в себя десятки и сотни тысяч людей, объединенных друг с другом по определенным социально-демографическим признакам, например по полу, возрасту, профессии, образованию, социальной принадлежности, вероисповеданию и т. п. Такие группы отличаются от малых и средних не только по величине, но и по организованности. Они являются менее всего организованными. Большинство их участников не только не имеют между собой определенных взаимоотношений, но чаще всего лично друг друга не знают. Здесь нет внутренней организации, единых органов управления. Они не имеют общей, объединяющей их цели или совместной деятельности.

Особо выделяются стихийные группы (толпа, масса, публика) и массовые социальные движения (стремящиеся к организации - глобальные, локальные и анархистские, преступные группы) и др.[1]

Большие социальные группы отличаются от малых и средних не только по величине, но и по организованности. Самой организованной из всех социальных групп является малая группа. Официально существующие средние социальные группы также отличаются сравнительно высоким уровнем внутренней организации, но кое в чем они все же уступают малым группам. В средних социальных группах, как правило, отсутствуют между всеми их участниками, например, определенные личные и деловые взаимоотношения, а члены таких групп не всегда лично знают друг друга и не во всех ситуациях ведут себя одинаково, не действуют как единый, слаженный механизм. В психологии и поведении участников средних социальных групп, кроме того, гораздо меньше общего, чем в психологии и поведении членов малых социальных групп.

Еще менее организованными выступают большие социальные группы. Большинство их участников не только не имеют между собой определенных взаимоотношений, но чаще всего лично друг друга не знают (иногда даже и не подозревают о существовании друг друга). Люди, входящие в состав одной большой социальной группы, могут проживать на значительном расстоянии друг от друга, например, находиться в отдаленных друг от друга регионах большой по территории страны или даже в разных государствах (например, те, кто придерживается одной и той же веры, имеют одинаковый возраст, профессию, образование и т. п.).

У социальных объединений, называемых большими социальными группами, нет внутренней организации, единых органов управления. Они не имеют общей, объединяющей их цели или совместной деятельности. С точки зрения классификации социальных групп, они представляют собой не реальные, а номинальные группы, то есть выделяются лишь для конкретных исследовательских целей. Такие группы принято называть массами людей, имея в виду низкий уровень их организованности и указанные выше признаки. Именно их обычно выделяют и исследуют социологи. Интересующее нас в данной главе понятие "массовидные явления психики" характеризует именно такие социальные группы.

Имеются и определенные отличия в социально-психологических явлениях, характеризующих малые, средние и большие социальные группы, в частности, в особенностях складывающихся в них взаимоотношений.

Малые социальные группы описываются через прямые или непосредственные межличностные взаимоотношения и общение лицом к лицу, то есть через отношения, которые представляют отдельных людей, вступающих друг с другом в контакты. В средних социальных группах преобладают межгрупповыё отношения, то есть отношения,

[1] Понятие и виды больших социальных групп…/ infourok.ru

складывающиеся между отдельными составляющими их малыми группами. В больших социальных группах главным образом представлены широкие социальные отношения, то есть отношения, характеризующие общество в целом. В большинстве случаев эти отношения не носят индивидуально-психологического характера. Это, например, экономические, правовые, политические и другие виды отношений[1].

Большие социальные группы являются одним из важнейших объектов социально-психологических исследований. Их значение обусловлено тем, что человек осуществляет свою жизнедеятельность как член той или иной социальной группы, представитель определенной исторически сложившейся общности людей. Каждый человек с рождения включен в различные социальные общности, с начала трудовой деятельности - и в профессиональные группы. Изучение психологических процессов в этих общностях составляет одну из задач социальной психологии.

Виды больших социальных групп.

По времени существования: длительно существующие большие группы (классы, нации) и коротко существующие (митинги, аудитории, толпа).

По характеру организованности-неорганизованности: организованные группы (партии, союзы) и неорганизованные (толпа).

Выделяют также условные (половозрастные группы (молодежь, женщины, пожилые люди), профессиональные) и реальные (митинги, собрания) большие группы.

Большие группы могут быть открытыми и закрытыми.

Г. Г. Дилигенский выделяет два типа социальных групп: случайно, стихийно возникшие, кратковременные общности (толпа, публика, аудитория) и группы, сложившиеся в ходе исторического развития общества, долговременные, устойчивые в своем существовании (Рис. 3.2. Классификация больших социальных групп по Г. Г. Дилигенскому).

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.

[1] Массовидные явления психики, их классификация/ studme.org›1334020315747/psihologiya

Рис. 3.2. Классификация больших социальных групп
(по Г. Г. Дилигенскому)

Первый — нижний уровень — типологический, характеризуется тем, что члены соответствующей группы объективно схожи между собой по каким-то признакам.

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. Этот уровень развития социальных групп Г. Г. Дилигенский называет уровнем солидарности.

Факторы, определяющие уровень психологической общности групп.

- Степень гетерогенности и гомогенности группы.
- Степень эмпиричности, очевидности, непосредственности отражения в сознании членов группы признаков, позволяющих идентифицировать свою группу и отделить ее от «чужих», не своих групп (Г.Г. Дилигенский).
- Характер внутригрупповых и межгрупповых коммуникаций.
- Идеология.
- Общественно-исторический опыт группы.

§ 5.2. Структура психологии больших социальных групп.

Социально-психологическое исследование характеристик больших социальных групп наталкивается на целый ряд трудностей (прежде всего здесь имеются в виду исследования больших организованных, устойчивых социальных групп). Богатство методик изучения различных процессов в малых группах часто контрастирует с отсутствием подобных методик для исследования, например, психологического облика классов, наций и других

групп такого рода. Отсюда иногда рождается убеждение, что область психологии больших групп вообще не поддается научному анализу. Отсутствие традиции в таком исследовании еще больше укрепляет подобные взгляды.

Самостоятельное развитие социальная психология начала именно с изучения больших социальных групп (М. Лацарус, Г. Штейнталь, В. Вундт, Г. Тард, Г. Леббон). Исследователи XIX в. заложили основу изучения психологии народов, масс. В первой половине XX в. интерес к проблеме больших групп стал снижаться из-за отсутствия эмпирических методов и вновь возрос лишь с 1970-х гг., что объясняется возрастанием общественной активности в Европе: бурными студенческими выступлениями против войны во Вьетнаме, акциями «зеленых» и т. п.

В настоящее время психология больших групп переживает второе рождение. Отечественная социальная психология считает данный раздел ведущим в своей структуре. Исследования по этой тематике начались с 1960-х гг. (А. И. Горячева, Б. Д. Парыгин). В результате научных дискуссий было признано право на существование внутри социальной психологии раздела «Психологии больших социальных групп», рассматривающего различные типы больших социальных групп как стихийных, так и организованных.

Социальные нормы, ценности, потребности, установки возникают на основе исторического опыта больших групп и через культуру, идеологию доводятся до индивида посредством малой группы и межличностного общения. Важное значение, имеют и массовые социальные процессы и движения.

Структура больших социальных групп.

Структуру больших групп составляют социальные классы и слои, этнические группы (прежде всего нации), профессиональные группы, половозрастные группы (молодежь, женщины, пожилые и т. д.).

Каждая из больших групп обладает своим набором психологических черт, в то же время имеются и общие признаки, типы коммуникаций.

Значимость каждого вида больших групп в историческом процессе различна, что во многом определяет своеобразие их содержания.

Выделяют следующие общие признаки больших групп.

1. Нравы, обычаи, традиции.

2. Образ жизни. В основе лежат определенная система социокультурных ценностей, приоритетов; картина мира; круг общения, интересы, потребности; социальные стереотипы, привычки. Образ жизни – это существенная характеристика не только отдельных социальных групп, но и поколений (например, «шестидесятники»).

Существуют различные образы жизни: здоровый; нравственно-здоровый; замкнутый, аскетичный; богемный; студенческий. Согласно другой классификации выделяют армейский, городской, сельский, монашеский, курортный образы жизни и т. д.

3. Специфический язык.

4. Ценности и стереотипы. Длительное время существования больших групп требует учета временных характеристик: синхронизации (анализа процессов, протекающих в одно и то же время), диахронизации (анализа процессов в их временной протяженности) и трансляции (изменения признаков группы от поколения к поколению).

Структура психологии большой социальной группы – это различные психические свойства, психические процессы и психические состояния подобно психике отдельного человека.

Исследователи выделяют две составные части этой структуры:

1) психологическую как устойчивое образование (национальный характер, нравы, обычаи, традиции, вкусы и т. п.);

2) эмоциональную как динамическое образование (интересы, настроение). Психологические характеристики большой группы не являются простой суммой индивидуальных черт отдельных личностей. По мнению Л. С. Выготского, коллективная психология изучает лишь ту часть личной психологии, которая считается собственностью коллектива. Это то типичное, что порождено общими условиями существования, но не есть одинаковое для всех (например, молодежь начала XXI в.). Не все черты группы присущи каждому члену группы, так как каждый обладает индивидуальными характеристиками, в различной степени вовлечен в сферы жизнедеятельности и т. д.

Французская школа разработала концепцию социальных представлений С. Московиси, которая предлагает метод исследования больших групп. Анализируются социальные представления различных больших групп, и через них познается их психология. Так считают А. В. Донцов, Т. П. Емельянова. По мнению Г. М. Андреевой, социальные представления вырабатываются на основе опыта, деятельности группы, обращаясь к житейскому опыту, способствуют формированию групповой идентичности.

Из этой концепции вытекает понятие менталитет как интегральная характеристика некой культуры, отражающей своеобразное видение и понимание мира ее представителями, их типичных «ответов» на картину мира.

Особенности психологии социальных классов

Социальные классы возникают как результат развития производительных сил и изменения производственных отношений в обществе.

В социальной психологии принято выделять понятия: классовые потребности, классовые интересы и классовые чувства, психический склад, социальный классовый характер, классовые традиции. Классовые потребности отражают специфику потребностей людей в объеме и составе материальных и духовных благ, которыми может располагать член данного класса. Классовые интересы возникают как результат принадлежности людей

к определенным классам, а содержание классовых интересов задается всей системой отношений, в которую данный класс включен в конкретном типе общества. Социальные классовые чувства отражают преобладающие эмоциональные состояния членов определенного класса.

Психический классовый склад - некоторый психический облик, проявляющийся в определенном способе поведения и деятельности, в определенных нормах поведения, принятых среди представителей определенного класса.

Социальный характер проявляется в типичном устоявшемся образе действий представителей разных классов в разных ситуациях их жизнедеятельности и отличает представителей данного класса от представителей других классов. Классовые традиции, привычки, обычаи выступают как регуляторы социального поведения и деятельности членов данного класса.

Психология народов и этнических групп

Этническая психология — отрасль социальной психологии, которая занимается исследованием психологии больших групп — народов. Она изучает психологические особенности народа, обусловленные единством его происхождения. Традиция исследования психологии этнических групп восходит к работам В. Вундта по «психологии народов», где «народ» интерпретировался именно как некоторая этническая общность.

В современной науке нет общепринятой точки зрения на природу, характер и строение этноса. В отечественной науке господствовали теоретические взгляды, согласно которым этносы — это реально существующие группы, которые возникают, функционируют между собой и, наконец, умирают. В соответствии с этой концепцией, первые этносы (племена и соплеменности) возникли с появлением человека современного типа в эпоху первобытнообщинного строя. Реальными группами считают этносы многие исследователи, при этом их взгляды на природу подобных общностей кардинально расходятся.

Л. Н. Гумилев рассматривает этнос как явление географическое, природное, а не социальное. В его понимании этнос – это тот или иной коллектив людей (динамическая система), противопоставляющий себя всем прочим аналогичным коллективам («мы» и «не мы»), имеющий свою особую внутреннюю структуру и оригинальный стереотип поведения.

Иными словами, основными признаками этноса он считает психологические характеристики: самосознание (или идентичность) и стереотип поведения, понимаемый им как нормы отношений между группой и индивидом и между индивидами. Л. Н. Гумилев подчеркивает, что стереотипы поведения формируются у ребенка в первые годы жизни, т. е. принадлежность к этносу не является врожденной, а приобретается в процессе социализации. Он имеет в виду не воспитание в узком смысле слова,

а формирование в определенной культурной среде. Но когда стереотипы поведения у ребенка сформируются, полностью изменить их нельзя, даже если он переедет в другую страну, освоит другой язык и культуру.

Намного больше сторонников имела в СССР теория этноса Ю. Б. Бромлея, который писал, что «этнос — это исторически сложившаяся на определенной территории устойчивая совокупность людей, обладающих общими относительно стабильными особенностями языка, культуры и психики, а также сознанием своего единства и отличия от других подобных образований (самосознанием), фиксированным в самоназвании. Кроме этноса в узком смысле слова Ю. Б. Бромлей выделяет этнос в широком смысле слова — этносоциальный организм, примером которого может служить нация, обладающая экономической и политической общностью.

В наши дни многие российские этиологи и психологи продолжают рассматривать этнос как реальную социальную группу, сложившуюся в ходе исторического развития общества, но видят недостатки теории Ю. Б. Бромлея. Во-первых, постепенно отказываются от понятия «нация» в этническом смысле. Во-вторых, приходят к убеждению, что этнические общности не являются изначальной характеристикой человеческого общества и не любое из них на любом этапе своего исторического развития разделяется на этносы.

Западные авторы в настоящее время различают три основных подхода к этничности: примордиализм, ситуационизм и конструктивизм.

Примордиализм возник в 50-60-е годы XX века. Антрополог К. Гирц первым начал разрабатывать примордиальный подход применительно к этнической проблематике. Он сформулировал ядро этого подхода: «В каждом обществе почти во все времена некоторые привязанности проистекают больше из чувства естественной, некоторые сказали бы — духовной близости, чем из социального взаимодействия». В понимании сторонников данного направления этническая идентичность должна иметь такие объективные основания, как язык, обычаи, религия и т. д. Этничность как эмоциональная привязанность рассматривается в качестве неизменного и фундаментального аспекта «Я-образа» каждого человека.

Ситуационизм (известный также как инструментализм или мобилизационизм) возник в 70-е годы XX века, как реакция на неспособность примордиализма объяснить рост: национальных движений в современном мире. Ситуационисты исходят из того, что люди сознательно мобилизуют этнические символы для достижения своих целей. Ключевой концепцией данного теоретического направления является идея этнического «интереса». Этничность превращается в некую роль, сознательно избранную человеком под воздействием тех или иных материальных факторов.

Появление **конструктивистского** направления в анализе природы этничности отсчитывают от публикации книги Б. Андерсона (1982). Б. Андерсон исходит из того, что процесс формирования этносов не был стихийным движением народных низов, а в значительной мере направлялся,

хотя зачастую и не вполне осознанно, представителями местных элит, которые в своих интересах использовали такое техническое достижение, как производство печатной продукции. Идеологи национальных движений в своей политической деятельности пытаются опираться на народные традиции, которые, согласно широко бытующим представлениям, являются исконно присущими народу. Конструктивисты показывают, что многие традиции не возникли и далеком прошлом, а намеренно изобретены в относительно недавнее время. Этническая группа воспринимается в данном направлении скорее как искусственно созданный феномен, нежели как нечто естественное. Как пишет В. Тишков (1997), «признаком этнической общности является не общее происхождение, а представление или миф об общей исторической судьбе членов этой общности».

Однако, как отмечает Т. Г. Стефаненко, для психолога важны не различия — действительно радикальные между современными подходами к интерпретации этноса. Не столь существенно даже то, представляют ли этносы изначальную характеристику человечества или они обязаны своим существованием, заинтересованным в этом политикам. Наиболее важно-то общее, что есть во всех подходах, — признание этнической идентичности одной (или даже единственной) из характеристик этноса. Это значит, что этнос является для индивидов психологической общностью. Для психолога не очень важно и то, на основе каких характеристик строится осознание этнической принадлежности. В качестве этнодифференцирующих могут выступать самые разные характеристики. Этнодифференцирующие признаки почти всегда отражают некоторую объективную реальность, чаще всего элементы духовной культуры. Но искажение может быть более или менее адекватным, более или менее искаженным, даже ложным. Этническая общность — прежде всего общность представлений о каких-либо признаках, а не сама по себе культурная отличительность.

В настоящее время в мировом этническом процессе прослеживаются две тенденции. Первая заключается в глобальной интеграции народов, а вторая — в дифференциации этносов, сохранении этнической идентичности.

Типы этнических общностей: нация, народность, племя и род.

Национальный характер - наиболее типичные и достаточно устойчивые психологические особенности, выражающие отношения большинства представителей этнической общности к разным явлениям окружающего мира. Основной сферой проявления национального характера является разного рода деятельность, поэтому исследование национального характера возможно при помощи изучения продуктов деятельности: наряду с исследованием обычаев и традиций особую роль играет здесь анализ народного искусства и языка.

Национальный темперамент - типичные проявления его свойств у большинства представителей этноса.

Этническое (национальное) чувство. В его основе лежит эмоциональная сторона осознания своей этнической принадлежности Оно

тесно связано с существованием в народе национальных и националистических идей.

Факторы формирования этнопсихологических особенностей народа: социально-экономические условия жизни; политика и идеология, господствующие в обществе; религия; значимые события в истории народа (длительные войны, стихийные бедствия, освоение земель и пр.); межнациональный опыт общения; географическая среда; миграция населения.

Функции этнической психологии.

1. Отражательная функция - в этнопсихологических особенностях отражаются своеобразные природно-климатические условия, в которых происходило формирование и развитие этнической общности, исторические события и другие факторы.

2. Регулятивная функция - регламентирование различных форм общения и поведения представителей этнической группы.

3. Воспитательная функция — привитие населению черт, свойственных ее национальному характеру, общенациональным привычкам и т. д.

Структура этнопсихологических характеристик народа**.**

Первый уровень - ценностные ориентации.

Второй уровень - широкий спектр разнообразных отношений представителей этноса к различным явлениям окружающего мира (отношения между собой, к представителям других народов, работе и пр.).

Третий уровень - компоненты, связанные со спецификой психических процессов и темперамента.

Наличие в структуре этнопсихологических особенностей народа трех, а не 4-5 уровней далеко не бесспорно. Можно сказать, что, в принципе, существует и генетический уровень этнопсихологических характеристик народов.

Субъектом этнопсихологических явлений быть большие группы — этносы (макроподход), профессиональные, возрастные и другие группы (мезо-подход) и конкретные личности (микроподход) (Резников, 1999).

Этнопсихологические особенности общения.

В межличностном восприятии (познании) срабатывает механизм этноцентризма - восприятие партнера по общению через призму своего этнического бытия. [1] При недостаточном знакомстве представителя одного этноса с представителем другого этноса срабатывает механизм стереотипизации, т.е. осуществляется приписывание воспринимаемому человеку психологических характеристик его этноса (особенно в тех случаях, если воспринимаемого хорошо не знают). *Гетеростереотип* — это представление об этнопсихологическом облике другого народа (аутгруппы) и фиксация в нем определенного к нему отношения. *Аутостереотип* — это

[1] Массовидные явления психики http: // www.albest.ru/

представление о своем народе (ингруппе) и фиксация в нем, как правило, позитивного отношения

Этническое (национальное) сознание - отражение народом своего прошлого, настоящего и будущего бытия в духовной и материальной культуре, а также в обыденном сознании (национальные традиции, обычаи, привычки и пр.).

Этнические миграции - процесс перемещения народов с одних мест в другие. *Этническая адаптация* - приспособление к новым, ранее неизвестным для них условиям. *Эджастмент* - процесс социальной адаптации. *Аккультурация* – процесс адаптации к языку и культуре, сопровождаемый сложностью и напряженностью.

§ 5.3. Организации как социальные группы.

Понятие «организация» употребляется в нескольких значениях:

1) как упорядоченность какого-либо объекта; тогда под организацией понимаются определенные структуры, строение и тип связей как способ единения частей в целое;

2) как вид деятельности; организация – это процесс, включающий распределение функций, налаживание устойчивых связей, координацию;

3) как искусственное объединение людей для решения каких-либо задач.

В западной социологической мысли организация представляется как произвольное соглашение людей, которые объединились в процессе работы, распределив и закрепив за каждым членом организации определенную функцию для наиболее эффективной деятельности всей организации в целом.

У всех объединившихся людей предполагается наличие общих интересов, а в идеальном типе организации – совпадение целей организации с целями каждого ее члена.

Отличительными характеристиками социальной организации является определенная структура социальных отношений индивидов и система распределяемых ими верований и мотивирующих ориентаций.

Можно выделить четыре подхода к определению организации:

1) организация – это сообщество взаимодействующих человеческих существ, являющееся самым распространенным в обществе и содержащим центральную координационную систему, что делает организацию похожей на сложный биологический организм (Д. Марч и Г. Саймон);

2) организация – это такой вид кооперации людей, который отличается от других социальных групп сознательностью, предсказуемостью и целенаправленностью (К. Барнард);

3) организация для достижения специфических социальных целей должна быть формализована, обладать формальной структурой (П. Блау, У. Скотт);

4) организация – это социальное объединение (человеческие группы), сознательно конструируемое и реконструируемое для специфических целей (А. Этциони).

В западной социологии можно выделить несколько основных подходов к анализу организаций.

Рациональный подход. В рамках этого подхода организация мыслится как «инструмент» рационального средства достижения четко поставленных целей.

Организация в данном случае рассматривается как совокупность отдельных самостоятельных частей, способных изменяться и заменять друг друга, не нарушая при этом целостности системы. Сторонники этого подхода, представителем которых является М. Вебер, не придают значения неформальным отношениям между членами организации.

Естественная модель. Организация – некий организм, которому присущ органический рост, стремление к продолжению своего существования и сохранению равновесия системы. Согласно данной модели организация может продолжать свое функционирование даже после успешного достижения своих целей. Для представителей этого направления главной задачей является поддержка равновесия организации.

Большое внимание уделяется неформальным отношениям в организации.

Концепция «организации-машины», разработанная французским инженером и исследователем А. Файолем, отмечает безличность организации и формально-рациональные отношения между рабочими и четкую иерархию управления. При этом задача организации заключается в том, чтобы осуществлять контроль, координацию и планирование работы разных звеньев организации. Таким образом, человек рассматривается как элементарная клеточка в системе управления.

Интеракционистская модель рассматривает социальное взаимодействие и коммуникцию как фундаментальные процессы любой организации.

Положительной стороной этой модели является утверждение о невозможности строго рационального и формального построения организации, в которой работают живые человеческие личности со своими интересами, потребностями, ценностями, которые не могут не влиять на процесс выполнения ими их функций. Поэтому необходимо принять ограниченность рациональной модели и невозможность полной формализации поведения людей.

Итак, существует множество определений организации, из которых обычно выделяется концепция организации как рациональной системы, направленной на достижение целей. При этом социальное взаимодействие в организации является составной частью общего процесса социального взаимодействия в обществе в целом и поэтому нельзя изолировать члена организации от общества, необходимо видеть в нем человеческую личность со своими интересами и потребностями.

На исследование организаций в общественной социологии наложила отпечаток господствующая идеология. Долгое время отечественные социологи преимущественно изучали социологию труда, малых групп,

социальное планирование, не проводя исследований в области управления организаций. Только с началом проведения социально-экономических и политических преобразований в 80 - 90-е гг. XX в. появилась потребность в исследовании управленческого характера организаций.

Сущность, структура и типология социальных организаций

Социальная сущность организации проявляется в реализации своих целей через достижение личностных.

Без этого союза между целым и элементами нет организации как системы.

Люди будут объединяться и работать в организации только тогда, когда будут получать то, что нужно каждому из них, т. е. доход, образование, реализацию своих способностей, профессиональное продвижение.

Таким образом, можно говорить об организации как о социальной системе, элементами которой являются люди, группы, коллективы.

Вместе с тем любая организация сама является элементом общественной системы. Общество может рассматриваться как совокупность взаимодействующих организаций. Они являются самыми распространенными формами человеческой общности, первичными ячейками социума.

Организация выполняет роль посредника между человеком и обществом, а социальная жизнь организации – это постоянное разрешение противоречий между интересами личности, организации и общества.

С социологической точки зрения структура социальной организации определяется ее ценностно-нормативными стандартами, регулирующими размещение и взаимосвязь социальных позиций (должностей) с присущими им ролевыми предписаниями.

Характерной особенностью социальной структуры организации является обязательная иерархическая упорядоченность социальных позиций, позволяющих координировать социальные позиции различных уровней присущими им кругом прав и обязанностей.

На базе этой иерархии возникает своеобразная лестница должностных зависимостей, предполагающая обязательную подчиненность низших звеньев персонала высшим.

Кроме того, социальные позиции и роли, из которых складывается социальная структура организации, отличаются весьма строгой и однозначной нормативной регуляцией, которая предписывает каждому члену организации строго очерченный круг должностных обязанностей и соответствующий уровень ответственности.

Одним из обязательных условий для успешного функционирования организации является возможность служебной карьеры для ее членов, так называемая «вертикальная мобильность» или успешное продвижение по иерархической лестнице служебных должностей.

Следует отметить, что современный работник должен постоянно повышать свою квалификацию.

Во-первых, это дает возможность персоналу постоянно обновлять свои знания и профессиональные навыки в соответствии с меняющимися условиями производства, а во-вторых, повышение квалификации выступает непременным условием служебной карьеры или просто «соответствия должности».

Другим важным условием функционирования формальной организации является система налаженной коммуникации, т. е. взаимосвязь потоков информации, циркулирующей между различными звеньями организации.

Коммуникация необходима для принятия управленческих решений и рациональной координации деятельности людей.

Взаимный обмен информацией между различными звеньями организации является важнейшим условием, средством делового общения и социального взаимодействия членов организации.

В социологической литературе существует множество подходов к типологии организаций.

В первом подходе, который называется традиционным, выделяют три вида:

1) предприятия и фирмы (производственные, торговые, обслуживающие);

2) учреждения (финансовые, культурные, научные, управленческие, образовательные, медицинские);

3) общественные организации (религиозные, профессиональные, добровольные).

Второй подход основан на делении организаций на основе общественных отношений: экономические, социальные, культурные, управленческие.

В каждом из этих типов есть существенное сходство, определяющее цели и функции организаций.

Американский социолог А. Этциони подразделяет все организации на три основные группы:

1) добровольные, члены которых объединяются на добровольной основе (политические партии, профсоюзы, клубы, религиозные объединения);

2) принудительные, членами которых становятся принудительным путем (армия, тюрьма, психиатрическая лечебница);

3) утилитарные, члены которых объединяются для достижения общих и индивидуальных целей (предприятия, фирмы, финансовые структуры).

Современные российские социологи выделяют преимущественно следующие типы организаций:

1) деловые, членство в которых обеспечивает работников средствами к существованию (предприятия, фирмы, банки);

2) общественные, представляющие собой массовые объединения, членство в которых позволяет удовлетворить экономические, политические, социальные, культурные и другие потребности (политические партии,

общественные движения);

3) промежуточные, сочетающие в себе признаки деловых и общественных организаций (кооперативы, товарищества);

4) ассоциативные, возникающие на основе взаимной реализации интересов (клубы, неформальные группы).

В рамках другой классификации выделяются два основных типа организаций: административные и общественные. Первые в свою очередь подразделяются на:

1) промышленно-хозяйственные, а также финансовые;

2) административно управленческие (органы государственного управления различного уровня);

3) научные и исследовательские организации;

4) учреждения культуры и досугового обслуживания населения.

К общественным организациям относятся политические партии и добровольные общественные организации, творческие союзы и другие.

Широко распространена в отечественной социологической литературе типология организаций по отраслевому признаку: промышленно-хозяйственные, финансовые, административно-управленческие, научно-исследовательские, образовательные, лечебные, социокультурные и др.

§ 5.4. Массовидные явления психики, их классификация.

Массовидные явления психики - социально-психологические явления, возникающие в человеческих массах (группа, толпа, население, нация и пр.). Совпадающие оценки и установки, принятые стереотипы и внушенные образцы поведения, связанные с более или менее одновременно переживаемыми психическими состояниями людей, как результат коммуникаций в группах больших. Сюда относятся многообразные виды поведения толпы, истерия массовая и паника массовая, слухи, моды, подражание, заражение, внушение и пр., а также социально-психологические особенности народов, настроения общественные, мнение общественное и пр.

Систематическое изучение массовидных явлений психики началось в рамках двух независимых течений в XIX в.: в психологии народов (М. Лацарус, Г. Штейнталь, В. Вундт) и психологии масс (Г. Лебон, Г. Тард, Ш. Сигеле, В. Парето). Ныне они исследуются в психологии больших групп, психологии пропаганды, психологии торговли.

Массовидные явления психики — это феномены, описываемые в психологических терминах и возникающие и существующие в больших социальных группах или массах людей. В научной литературе по психологии масс чаще всего выделяются и обсуждаются следующие массовидные явления психики: массовое сознание, массовое настроение, массовое, или общественное, мнение, массовые психические состояния, массовые социальные установки, мода, слухи, вера (религия) и массовые реакции людей на рекламу — коммерческую и политическую[1].

[1] Массовидные явления психики http: // www.albest.ru/

Дадим краткие определения перечисленным видам массовидных явлений психики.

Массовым сознанием называется средний уровень сознания масс людей, который включает их знания, образование, культуру, ценности, представления, оценки, социальные нормы. Если исходить из содержания индивидуального сознания человека и переносить представление о нем на понимание сознания людей, входящих в ту или иную большую социальную группу, то мы получим самое общее понимание того, что представляет собой массовое сознание. Правда, в этом случае оно будет иметь абстрактный и слишком обобщенный характер, поскольку его характеристика не будет полностью относиться ни к одному конкретному представителю данной массы людей. Среди соответствующей массы людей могут оказаться индивиды, чье сознание будет существенно отличаться от сознания других ее участников и от среднего сознания всей массы людей.

Массовым настроением можно назвать общий, доминирующий в данном множестве людей психологический настрой. Отличие массового настроя от индивидуального настроения заключается в том, что настроение отдельно взятых индивидов зависит от случайных обстоятельств их жизни, оно часто и периодически меняется. Настрой масс людей является гораздо более устойчивым. Он мало зависит от настроения отдельных индивидов и в гораздо большей степени определяется социальными условиями, в которых в данный момент времени находится соответствующая масса людей. Кроме того, для настроя масс людей не характерны столь глубокие периодические колебания, которые свойственны индивидуальному настроению. Так, например, в изменениях психологического настроя масс людей почти никогда не встречаются такие крайности, как эйфория или депрессия. Индивидуальному настроению они, в свою очередь, присущи.

Массовое, или общественное, мнение определяется как обобщенное (коллективное) мнение масс людей по какому-либо вопросу. Оно практически никогда не бывает единым, и поэтому социологи — именно они чаще всего и занимаются изучением общественного мнения — представляют его в виде некоторого рода вероятностного распределения индивидуальных мнений большого количества людей. В данном распределении (как правило, выборочном) называются разные точки зрения представителей одной и той же массы людей по обсуждаемому вопросу и указывается количество людей, придерживающихся той или иной точки зрения. Массовое (общественное) мнение устанавливается по тому воззрению, которого придерживается большинство участников данной массы.

Массовые психические состояния — это состояния, которые характеризуют большинство людей в соответствующей массе на данный момент времени. Они, как и настроения, описываются в тех же терминах, с помощью которых характеризуются индивидуальные психические состояния

(настроения) людей. Что касается динамики массовых психических состояний, то в отношении ее справедливо все то, что выше говорилось о динамике массовых настроений.

Массовыми коммуникациями называют сложившуюся в современном обществе практику обмена информацией между массами людей с помощью различных материальных и технических средств, включая средства связи: печать, радио, телевидение, телефон, Интернет и т. п. Посредством массовых коммуникаций устанавливают общее в психологии и поведении масс людей, обменивающихся между собой разнообразной информацией, в частности разделяемые ими общие социальные установки.

Массовые социальные установки — это более или менее единообразное и устойчивое отношение масс людей к тому, что происходит с ними и вокруг них. Трехкомпонентная структура индивидуальных социальных установок может быть перенесена и на массовые социальные установки. В них также можно выделить знания масс людей о том или ином социальном событии или объекте, эмоциональное отношение к нему, реальные или потенциальные действия, предпринимаемые массами людей в отношении данного события или объекта.

Мода как массовидное явление психики представляет собой то, что в данный момент времени пользуется наибольшей популярностью среди масс людей. Это не обязательно и не только мода в узком ее понимании — мода на какие-либо конкретные предметы быта или одежды; это также мода на мысли, идеи, произведения литературы или искусства, на все то, что со временем изменяется и может на некоторое время стать популярным среди масс населения.

Под слухами понимают не вполне достоверную, непроверенную, официально не подтвержденную информацию, распространяемую среди масс людей исключительно из уст в уста, то есть непосредственно от человека к человеку в процессе общения людей друг с другом.

Вера или религия — это то, во что верят массы людей, не требуя доказательства истинности этого и не сомневаясь в правильности своих убеждений. Традиционно под верой понимается то, о чем говорится в религиозных писаниях и что определяется представителями религии как истинное. Это, например, суждения о том, существует или не существует Бог, о том, как устроен мир, как он возник, кто им управляет, каким образом должен вести себя человек в этом мире, от чего зависит его судьба, и другие вопросы. Вера как массовидное явление психики традиционными религиозными учениями не ограничивается. Это может быть вера людей во что угодно, и не обязательно в то, что признается и провозглашается представителями официально существующих религий.

Иногда массовидным явлением психики также называют рекламу. Строго говоря, это не совсем верно, так как реклама — это только разновидность социальной активности людей. Сама по себе реклама не

выступает как массовидное психологическое явление и представляет собой скорее социальное явление. Психологическим аспектом рекламы, относящим ее к массовидным психическим явлениям, становится восприятие и реагирование масс людей на рекламу.

Перейдем к более подробному обсуждению отдельных массовидных явлений психики, прежде всего тех, которые более всего изучены в социальной психологии масс: слухи, мода, паника, религия и реклама[1].

Мода как массовидное явление психики представляет собой то, что в данный момент времени пользуется наибольшей популярностью среди масс людей. Это не обязательно и не только мода в узком ее понимании — мода на какие-либо конкретные предметы быта или одежды; это также мода на мысли, идеи, произведения литературы или искусства, на все то, что со временем изменяется и может на некоторое время стать популярным среди масс населения.

Под слухами понимают не вполне достоверную, непроверенную, официально не подтвержденную информацию, распространяемую среди масс людей исключительно из уст в уста, то есть непосредственно от человека к человеку в процессе общения людей друг с другом.

Вера или религия — это то, во что верят массы людей, не требуя доказательства истинности этого и не сомневаясь в правильности своих убеждений. Традиционно под верой понимается то, о чем говорится в религиозных писаниях и что определяется представителями религии как истинное. Это, например, суждения о том, существует или не существует Бог, о том, как устроен мир, как он возник, кто им управляет, каким образом должен вести себя человек в этом мире, от чего зависит его судьба, и другие вопросы. Вера как массовидное явление психики традиционными религиозными учениями не ограничивается. Это может быть вера людей во что угодно, и не обязательно в то, что признается и провозглашается представителями официально существующих религий.

Иногда массовидным явлением психики также называют рекламу. Строго говоря, это не совсем верно, так как реклама — это только разновидность социальной активности людей. Сама по себе реклама не выступает как массовидное психологическое явление и представляет собой скорее социальное явление. Психологическим аспектом рекламы, относящим ее к массовидным психическим явлениям, становится восприятие и реагирование масс людей на рекламу.

Перейдем к более подробному обсуждению отдельных массовидных явлений психики, прежде всего тех, которые более всего изучены в социальной психологии масс: слухи, мода, паника, религия и реклама.

---

[1] Массовидные явления психики, их классификация/ studme.org›1334020315747/psihologiya

Толпа - бесструктурное скопление людей, лишенных ясно осознаваемой общности целей, но связанных между собой сходством эмоционального состояния и общим объектом внимания. Основными механизмами формирования толпы и развития ее специфических качеств считаются циркулярная реакция (нарастающее обоюдонаправленно эмоциональное заражение), а также слухи.

Выделяются четыре основных вида толпы:

1) окказиональная толпа, связанная любопытством к неожиданно возникшему происшествию (дорожная авария и т. д.);

2) конвенциональная толпа, связанная интересом к какому-либо заранее объявленному массовому развлечению (например, некоторые виды спортивных состязаний и т. д.) и готовая, часто лишь временно, следовать достаточно диффузным нормам поведения;

3) экспрессивная толпа, совместно выражающая общее отношение к какому- либо событию (радость, энтузиазм, возмущение, протест и т. д.), ее крайнюю форму представляет экстатическая толпа, достигающая вследствие взаимного ритмически нарастающего заражения состояния общего экстаза (как на некоторых массовых религиозных ритуалах, карнавалах, концертах рок- музыки и т. д.);

4) действующая толпа, которая , в свою очередь, включает следующие подвиды:

а) агрессивная толпа, объединенная слепой ненавистью к некоторому объекту (суд Линча, избиение религиозных, политических противников и т.д.);

б) паническая толпа, стихийно спасающаяся от реального или воображаемого источника опасности;

в) стяжательная толпа, вступающая в неупорядоченный непосредственный конфликт за обладание какими-либо ценностями (деньгами, местами в отходящем транспорте и т. д.);

г) повстанческая толпа, в которой людей связывает общее справедливое возмущение действиями властей. Она нередко составляет атрибут революционных потрясений, и своевременное внесение в нее организующего начала способно возвысить стихийное массовое выступление до сознательного акта политической борьбы.

Отсутствие ясных целей, отсутствие или диффузность структуры порождают практически наиболее важное свойство толпы - ее легкую превращаемость из одного вида (подвида) в другой. Такие превращения часто происходят спонтанно, однако знание их типичных закономерностей и механизмов позволяет умышленно манипулировать поведением толпы в авантюристических целях (что характерно для реакционных политических режимов, зачастую намеренно провоцирующих погромы, самосуд и т. д.) либо сознательно предотвращать и прекращать ее особо опасные действия[1].

Психология толпы.

[1] Лекция «Социальная психология»/ bspu.by›…article…social…gruppy…2…

Толпа — стихийно возникшее (или утратившее организованность) и характеризующееся отсутствием общей для всех осознанной цели многочисленное скопление людей, находящихся в непосредственных контактах друг с другом и в состоянии повышенного эмоционального возбуждения.

Есть типичные жизненные ситуации и обстоятельства, в которых легко образуется многочисленное скопление людей (толпа). К ним относятся следующие:

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

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

- многочисленность (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 другим, фактически входя в персональные пространства;
- эмоциональная возбужденность (типичными психологическими состояниями данной группы являются динамические, неуравновешенные состояния: повышенное эмоциональное возбуждение, волнение людей и т. п.);
- неорганизованность, или стихийность (толпа чаще всего образуется стихийно, изначально имеет слабую организованность);
- отсутствие общей, всеми осознаваемой цели (общая для всех цель, 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.).

Таким образом, под толпой необходимо понимать стихийно возникшее (или утратившее организованность) и характеризующееся отсутствием общей для всех осознанной цели многочисленное скопление людей, находящихся в непосредственных контактах друг с другом и в состоянии повышенного эмоционального возбуждения.

Виды толпы.

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

По степени 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 чего-то (например, встречающие на вокзале заранее ожидают приходящий поезд или собравшиеся на митинг ожидают его начала), либо хаотично и относительно независимо друг от друга спокойно передвигаются (например, люди, рассматривающие на площади исторические и культурные памятники, или так называемые транспортные толпы, образующиеся в метро или рядом с вокзалами).

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 просто активного состояния 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. Например, типичными агрессивными толпами нередко становятся группы спортивных болельщиков-фанатов, поведение которых приводит к большим разрушениям на стадионах, улицах, во дворцах спорта.

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 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, а их психическое состояние характеризуется так называемым суженным сознанием, когда люди многое из окружающего не воспринимают и могут вести себя неадекватно.

Спасающиеся 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 мародерской). Она представляет собой скопление чрезвычайно активно действующих людей, нацеленных на захват различных материальных ценностей, ставших легко доступными в результате стихийных бедствий — землетрясений, наводнениях, крупных пожаров, техногенныхкатастроф 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. Они могут принципиально различаться друг от друга по степени своей организованности и целенаправленности и в зависимости от этого приобретать или утрачивать признаки толпы. Жизненная практика

показывает, что даже тщательно организованные акции, с одной стороны, под влиянием различных факторов или просто со временем легко могут терять организованность и целенаправленность, а с другой — могут вызвать, не желая того, образование новых толп, затрудняющих организованное проведение этих акций. Поэтому для управления демонстрирующими группами людей целесообразно знать и учитывать психологию толпы[1].

§ 5.5. Виды социальных общностей и их характерные черты

Социальная общность является одной из важных составляющих социума. Социальные общности разных видов и типов - это формы совместной жизнедеятельности людей, формы человеческого общежития.

Именно поэтому их изучение является важным направлением социологической науки.

Социальная общность – это реально существующая, эмпирически

[1] Массовидные явления психики http: // www.albest.ru/

фиксируемая совокупность индивидов, отличающаяся относительной целостностью и выступающая самостоятельным субъектом общественно-исторического процесса.

Социальные общности являются относительно устойчивыми совокупностями людей, отличающихся более или менее одинаковыми чертами (во всех или некоторых аспектах жизнедеятельности) условий и образа жизни, массового сознания, в той или иной мере общностью социальных норм, ценностных систем и интересов.

Таким образом, в качестве основных черт социальных общностей можно выделить следующие:

1) реальность – социальные общности не являются умозрительными абстракциями или экспериментальными искусственными образованиями, а существуют реально, в самой действительности. Их существование можно эмпирически зафиксировать и проверить;

2) целостность – социальные общности не являются простой совокупностью индивидов, социальных групп или иных социальных, а целостность с вытекающими характеристиками целостных систем;

3) выступление в качестве объекта социального взаимодействия – социальные общности сами являются источниками своего развития. Становление и функционирование социальных общностей происходит на основе социальных связей, социального взаимодействия и отношений[1].

Социальные общности отличаются огромным разнообразием конкретно-исторических и ситуационно обусловленных видов и форм.

Так, по количественному составу они варьируются от взаимодействия двух людей до многочисленных международных, экономических и политических движений.

По времени продолжительности существования – от длящихся минуты и часы до живущих столетия и тысячелетия этносов, народностей, наций.

По плотности связи между индивидами – от тесно сплоченных коллективов и организаций до весьма расплывчатых, аморфных образований.

Разнообразные виды общностей образуются на различной объективной основе.

В качестве таких оснований можно выделить следующие характеристики:

1) характер общественного производства (производственный коллектив, социально-профессиональная группа);

2) этническая принадлежность (народности, нации), которые отличаются спецификой экономической деятельности, окружающей природной среды и другими качествами;

3) естественные социально-демографические факторы (пол, возраст, принадлежность к социальному слою, например, студенчество и т. д.);

4) культурные особенности (различные культурные объединения:

[1] Социальные общности / http: // www.albest.ru/

театральные, кинематографические и т. д.);

5) политические ориентации (политические партии и общественные движения).

Все социальные общности можно разделить на массовые и групповые.

Массовые общности – это совокупности людей, выделяемые на основе поведенческих различий, которые ситуационны и не фиксированы.

Массовые общности характеризуются следующими признаками:

1) представляют собой структурно нерасчлененные аморфные образования с довольно раздвинутыми границами, с непосредственным качественным и количественным составом, не имеющие четко обозначенного принципа вхождения в них;

2) для них характерен ситуационный способ образования и существования, так как они функционируют в границах той или иной конкретной деятельности, невозможны вне ее и поэтому оказываются неустойчивыми, меняющимися от случая к случаю образованиями;

3) им присуща разнородность состава, межгрупповая природа, то есть эти общества преодолевают классовые этнические и иные границы;

4) вследствие своего аморфного образования они не способны выступать в качестве структурных единиц более широких общностей.

Групповые общности – это совокупности людей, которые отличаются устойчивым характером взаимодействия, высокой степенью сплоченности, однородностью; они чаще всего входят в более крупные социальные общества в качестве структурных элементов.

Любая общность формируется на основе одинаковых условий жизни людей, из которых она образуется. Однако совокупность людей становится общностью только тогда, когда они могут осознать эту одинаковость, проявить свое отношение к ней. В связи с этим у них вырабатывается отчетливое понимание того, кто является «своим», а кто «чужим».

Соответственно возникает понимание единства своих интересов по сравнению с другими общностями.

Осознание данного единства присуще любой социальной общности. При этом существует прямая зависимость между характером основы общества и осознанием единства; чем больше общих условий лежит в основе их формирования, тем больше единство данной общности. Поэтому наиболее присуще осознание единства для этнических общностей: наций, народов, народностей.

Этнические общности.

В научной литературе под этнической общностью принято понимать устойчивую совокупность людей, проживающих, как правило, на одной территории, имеющих свою самобытную культуру, включая язык, обладающую самосознанием, что обычно выражается в названии этноса, – Россия, Франция, Индия и т. д.

Интегративным показателем сложившейся общности выступает этническое самосознание – чувство принадлежности к определенному

этносу, осознание своего единства и отличия от других этнических групп.

Важную роль в развитии этнического самосознания играют представления об общности происхождения, территории, традиции, обычаи и т. п., то есть такие элементы культуры, которые передаются из поколения в поколение и образуют специфическую этническую культуру.

Вопрос исследования этносов очень важен для социологии, так как именно этносы представляют собой самую стабильную социальную общность.

Наиболее разработанной на сегодня концепцией этносов является концепция этногенеза Л. Н. Гумилева. В своей книге «Этногенез и биосфера земли» исследователь разработал теорию «пассионарности».

Природно-биологический характер этноса Гумилев видит в том, что он является составной частью биоорганического мира планеты, возникает в определенных географических и климатических условиях.

Любой этнос есть результат процесса адаптации человека к природно-географическим условиям обитания. Этнос – это феномен биосферы, а не культуры, возникновение которой носит вторичный характер.

Гумилев в своей теории пытался раскрыть причины гибели одних этносов и зарождения других, которые, по его мнению, культурологическая концепция этноса не объясняет.

Главной причиной зарождения и развития этнических общностей является присутствие в них «пассионариев» – наиболее энергичных, даровитых и развитых людей и «субпассионариев», обладающих противоположными качествами.

Из этой категории людей формируются бродяги, преступники, для которых характерны «безответственность и импульсивность».

Появление пассионариев и субпассионариев есть процесс генетических мутаций в популяции. Мутанты в среднем живут около 1200 лет, таков же и срок жизни этноса, расцвет его материальной и духовной культуры, создаваемой благодаря деятельности энергических пассионариев. Уменьшение числа пассионариев и увеличение числа субпассионариев ведет к гибели этноса.

Природно-климатические условия играют очень важную роль, так как именно под их действием вырабатывается определенный стереотип поведения, характерный для данного этнического сообщества. В качестве общепринятой классификации этносов в социологии выступает выделение трех их видов: племени, народности и нации, различающихся по уровню развития.

Племя – это тип этнической общности, присущий преимущественно первобытнообщинному строю и основанный на кровнородственном единстве.

Племя формируется на основе нескольких родов и кланов, ведущих общее происхождение от одного предка. Людей в данной общности объединяют общие примитивные религиозные верования (фетишизм,

тотемизм), зачатки политической власти (совет старейшин, вожди), наличие общего разговорного диалекта. В ходе развития племена объединяются и создают союзы, которые совместно осуществляют переселения и завоевания, что ведет к образованию народностей.

Народность – это тип этнической общности, возникающий в период разложения родоплеменной организации и основанный уже не на крови, а на территориальном единстве. Народность отличается от племенной организации более высоким уровнем развития экономики, наличием культуры в виде мифов, сказок, устоев. Народность обладает сформировавшимся языком, особым образом жизни, религиозным сознанием, институтами власти, самосознанием.

Нация – это исторически высший тип этнической общности, для которого характерны единство территории, экономической жизни, культуры и национального самосознания. Процесс создании нации как наиболее развитой формы этноса происходит в период окончательного складывания государственности, широкого развития экономических связей, общей психологии, особой культуры, языка и т. д.

Ярко выраженной особенностью современной эпохи является тенденция к национально-этническому возрождению многих народов, их стремление самостоятельно решать проблемы собственного существования. Среди основных причин национального возрождения народов и их политической активности следует отметить следующие:

1) стремление народов укрепить все элементы социальной справедливости, ведущие к ограничениям их прав и возможностей развития в рамках бывших колониальных империй и некоторых современных федеративных государств;

2) реакция многих этносов на процессы, связанные с распространением современной технологической цивилизации, урбанизации и так называемой культуры, нивелирующие условия жизни всех народов и ведущие к утрате их национальной самобытности;

3) желание народов самостоятельно использовать природные ресурсы, находящиеся на их территории и играющие роль в удовлетворении их жизненных потребностей.

Для достижения задачи этнического возрождения необходима готовность нации понять свои подлинные интересы, а также интересы других наций и найти точки соприкосновения.

Глава VI. Социальная психология общения и коммуникации.

§ 6.1. Общение: определение, функции, виды, структура.

Общение – это сложный многоплановый процесс установления и развития контактов и связей между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, восприятие, понимание другого человека и выработку единой стратегии

взаимодействия[1].

С точки зрения социальной психологии, общение рассматривается как социально-психологическое явление, которое «вмещает в себя все богатство многообразных духовных и материальных форм жизнедеятельности человека и является его насущной потребностью. Известно, что в условиях изгнания из общества, т.е. полного одиночества, у человека уже на шестой день начинаются галлюцинации. Он общается с этими несуществующими образами и, если остается в изоляции, погибает. Для человека не существует более чудовищного наказания, чем быть предоставленным в обществе самому себе и оставаться абсолютно незамеченным. Об этом свидетельствует так называемое наказание одиночеством (по-японски «Моритао»), когда провинившегося человека сажали в пещеру на неделю или больше и запрещали разговаривать»[2].

Общение это и процесс взаимодействия человека с человеком, осуществляемый с помощью средств речевого и неречевого воздействия и преследующий цель достижения изменений в познавательной, мотивационной, эмоциональной и поведенческой сфере лиц, участвующих в общении между собой. В ходе общения его участники обмениваются не только своими физическими действиями или продуктами, результатами труда, но и мыслями, намерениями, идеями, переживаниями и т.д.

В повседневной жизни человек учится общению с детства и овладевает разными его видами в зависимости от среды, в которой живет, от людей, с которыми взаимодействует, причем происходит это стихийно, в житейском опыте. В большинстве случаев этого опыта бывает недостаточно, например, для овладения особыми профессиями (педагога, актера, диктора, следователя), а иногда и просто для нормального и продуктивного общения.

По этой причине необходимо знать правила общения, вырабатывать навыки и умения культурного межличностного и делового общения, их использования в контактах с людьми.

Общение обычно включено в практическое взаимодействие людей (совместный труд, обучение, командная игра и др.) в малых социальных группах и обеспечивает планирование, осуществление, контролирование их деятельности.

Каждая социальная общность людей имеет свой язык, правила и национальные особенности общения, которые проявляются в обычаях, традициях, обрядах, ритуалах, праздниках, танцах, песнях, сказаниях, мифах; а также в театральном и музыкальном искусстве, литературе, средствах массовой информации (радио телевидение, кино). Такие массовые формы, которые отражают своеобразие и особенности общения, обладают мощным

[1] Краткий психологический словарь / под ред. А. В. Петровского, М. Г.Ярошевского. - М., 1985. - С. 213.

[2] Панфилова А. П. Психология общения: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования.- М.: Издательский центр «Академия», 2013. (368 с.) - С….

потенциалом взаимовлияния людей. В истории человечества они всегда служили средствами воспитания, включения человека через общение в духовную атмосферу жизни [1].

Любые формы общения являются специфическими формами совместной деятельности людей. Люди не просто общаются в процессе выполнения ими некоторых действий, но они всегда общаются в некоторой деятельности. С помощью общения совместная деятельность организуется и развивается. Для того чтобы осуществлять некоторую работу вместе, людям необходимо четко осознавать цели, задачи и план действий. Каждому человеку необходимо согласовывать собственную деятельность с деятельностью других людей, с которыми он работает. Это становится возможным благодаря общению между людьми. Таким образом, деятельность посредством общения не только организуется, но и обогащается, поскольку каждый может предложить поступить как-то по-другому, нежели это предусмотрено в каждой конкретной ситуации[2].

Как уже было отмечено выше, общение - многоплановый процесс, необходимый для организации контактов между людьми в ходе совместной деятельности. В этом смысле оно относится к явлениям **материальным**. Но в ходе общения его участники обмениваются мыслями, намерениями, идеями, переживаниями, а не только своими физическими действиями или продуктами, результатами труда, фиксированными в материи.

Следовательно, общение способствует передаче, обмену, координации **идеальных образований**, существующих у человека в виде представлений, образов восприятия, памяти, мышления, воображения и др.

§ 6.2. Функции, виды и структура общения.

Функции общения многообразны. В системе взаимосвязей человека с другими людьми выделяются такие функции общения, как информационно-коммуникативная, регуляционно - коммуникативная и аффективно-коммуникативная.

Информационно-коммуникативная функция общения.

Это, по сути, передача и прием информации как некоего сообщения. В нем имеют место два составных элемента: текст - содержание сообщения и отношение к нему человека - коммуникатора. Изменение доли и характера этих составляющих, т.е. текста и отношения к нему сообщающего, может существенно повлиять на характер восприятия сообщения, на степень его понимания и принятия, а следовательно, отразиться на процессе взаимодействия между людьми.

Информационно-коммуникативная функция общения хорошо представлена в известной модели Г. Лассуэлла, где в качестве структурных единиц выделяются такие звенья, как коммуникатор (кто передает

[1] Психология общения - Студопедия / studopedia.ru›5_84329…psihologiya-obshcheniya.html
[2] Социальная психология общения: структура, функции.../ lektsii.org›8-12815.html

сообщения), содержание сообщения (что передается), канал (как передается), реципиент (кому передается). Эффективность передачи информации может выражаться степенью понимания человеком переданного сообщения, его принятия (отвержения), включая новизну и актуальность информации для реципиента.

Регулятивно - коммуникативная функция общения.

Ланная функция направлена на организацию взаимодействия между людьми, а также на коррекцию человеком своей деятельности или состояния. Эта функция призвана соотносить мотивы, потребности, намерения, цели, задачи, предполагаемые способы деятельности участников взаимодействия, корректировать ход выполнения намеченных программ, регулировать деятельность. Общение здесь может быть нацелено на достижение сработанности, спаянности, установление волевого единства действий людей, объединенных как в малые контактные группы, так и большие общности (например, сработавшиеся бригады на производстве, сплоченные воинские подразделения и т. п.).

Показателем эффективности реализации этой функции общения служит степень удовлетворенности совместной деятельностью и общением, с одной стороны, и их результатами - с другой.

Аффективно-коммуникативная функция общения представляет собой процесс внесения изменений в состояние людей, что возможно и при специальном целенаправленном, и при непроизвольном воздействии. В первом случае сознание и эмоции изменяются под влиянием заражения (процесса передачи эмоционального состояния другими людьми), внушения или убеждения. Потребность человека в изменении своего состояния проявляется у него как желание выговориться, излить душу и т. п. Благодаря общению у человека меняется общий настрой, что соответствует информационной теории систем. Само общение может, как усиливать, так и снижать степень психологического напряжения[1].

В ходе общения действуют механизмы **социальной перцепции**[2], люди лучше узнают друг друга. Обмениваясь впечатлениями, они лучше начинают разбираться в себе, учатся понимать свои достоинства и недостатки.

Общение с реальным партнером, как отмечалось ранее, может осуществляться с помощью разнообразных средств передачи информации: языка, жестов, мимики, пантомимики и др. Люди различаются между собой

---

[1] Функции и трудности общения / yurpsy.com›Files›biblio/spsy/010.htm

[2] Социальная перцепция - восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов: других людей, самих себя, групп, социальных общностей и др. Термин «социальная перцепция» был введен Дж. Брунером в 1947 г. в ходе разработки нового взгляда на восприятие. Вначале под социальной перцепцией понималось социальное влияние на перцептивные процессы, т.е. процессы восприятия. Позже, исследователи стали данным термином называть процесс восприятия социальных объектов, включая людей, социальные группы, большие социальные общности. (Словарь практического психолога / Сост. С.Ю. Головина. - Минск: Харвест, 1998. - С.296).

по умению пользоваться этими средствами. Нередко в разговоре слова имеют меньшее значение, чем интонация, с которой они произносятся. То же можно сказать и о жестах: порой всего лишь один жест может полностью изменить смысл произнесенных слов[1].

Выделяют также и такие функции общения, как:

- **инструментальная функция** – характеризует общение как социальный механизм управления, позволяющий получить и передать информацию, необходимую для осуществления какого-то действия, принятого решения, коммуникативного намерения;
- **интегративная функция** – используется как средство объединения партнеров по общению, специалистов и исполнителей для совместного коммуникативного процесса: решения задачи, генерирования идей, выработки совместного договора и пр.;
- **функция самовыражения** - позволяет выразить себя продемонстрировать личностный интеллектуальный и психологический потенциал;
- **трансляционная функция** – служит для передачи конкретных способов деятельности, оценок, мнений, суждений и пр.;
- **функция социального контроля** - для регламентации поведения и деятельности, а в некоторых случаях и речевых акций участников взаимодействия;
- **функция социализации** - развитие навыков культуры делового общения, делового этикета;
- **экспрессивная функция** - с помощью этой функции партнеры стремятся выразить и понять эмоциональные переживания друг друга, чаще выражающиеся через невербальные средства;
- **здоровьесберегающая функция** –позволяет снять напряжение, путем проговаривания ситуации ,избавиться от отрицательных эмоциональных переживаний, осознать ситуацию общения;
- **реабилитационная функция**[2].

Виды общения.

Общение очень разнообразно и оно имеет следующие виды.

Межличностное общение.

Межличностное общение связано с непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников.

Массовое общение – это множество непосредственных контактов незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами средств массовой информации.

Межперсональное общение и ролевое.

В первом случае участниками общения являются конкретные личности,

[1] Функции и трудности общения / yurpsy.com›Files›biblio/spsy/010.htm

[2] Социальная психология общения: структура, функции.../ lektsii.org›8-12815.html

обладающие специфическими индивидуальными качествами, которые раскрываются по ходу общения и организации совместных действий.

В случае ролевой коммуникации ее участники выступают как носители определенных ролей (покупатель - продавец, учитель - ученик, начальник - подчиненный). В ролевом общении человек лишается определенной спонтанности своего поведения, так как те или иные его шаги, действия диктуются исполняемой ролью. В процессе такого общения человек проявляет себя уже не как индивидуальность, а как некоторая социальная единица, выполняющая определенные функции.

Доверительное и конфликтное общение.

Первое отличается тем, что в его ходе передается особо значимая информация. Доверительность – существенный признак всех видов общения, без него нельзя осуществлять переговоры, решать интимные вопросы. Конфликтное общение характеризуется взаимным противостоянием людей, выражениями неудовольствия и недоверия.

Прямое и опосредованное общение.

Прямое (непосредственное) общение является исторически первой формой общения людей друг с другом. На его основе в более поздние периоды развития цивилизации возникают различные виды опосредованного общения. Опосредованное общение – это взаимодействие при помощи дополнительных средств (письма, аудио - и видеотехники).

Также выделяют: законченное и незаконченное общение; кратковременное и долговременное; вербальное – словесное и невербальное общение (посредством мимики лица, жестикуляции рук, движений частей тела и др.)[1].

Существует столько частных видов общения, сколько можно выделить подвидов биологических и социальных потребностей.

Деловое общение обычно включено как частный момент в какую-либо совместную деятельность людей и служит средством повышения качества этой деятельности. Его содержанием является то, чем заняты люди, а не те проблемы, которые затрагивают их внутренний мир.

Личностное общение сосредоточено в основном вокруг психологических проблем внутреннего характера, тех интересов и потребностей, которые глубоко и интимно затрагивают личность человека (поиск смысла жизни, разрешение какого-либо внутреннего конфликта и т.д.).

Инструментальное общение – это общение, которое не является самоцелью, не стимулируется самостоятельной потребностью, но преследует какую-то иную цель, кроме получения удовлетворения от самого акта общения.

Различают массовое и межличностное общение.

Массовое общение – это множественные, непосредственные контакты

[1] Психология общения- Студопедия / studopedia.ru›5_84329…psihologiya-obshcheniya.html

незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации.

Межличностное общение связано с непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников. Оно подразумевает известную психологическую близость партнеров: знание индивидуальных особенностей друг друга, наличие сопереживания, понимания, совместного опыта деятельности.

В психологии также выделяют три различных по своей ориентации типа межличностного общения: императив, манипуляцию и диалог.

Императивное общение – это авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям. Особенность императива в том, что конечная цель общения – принуждение партнера – не завуалирована.

Манипулятивное общение – это форма межличностного общения, предполагающая воздействие на партнера по общению, который используется манипулятором для достижения своих целей. Общим с императивным является и то, что при манипулятивном общении также ставится цель добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. Отличие состоит в том, что партнер не информируется об истинных целях общения, они либо просто скрываются от него, либо подменяются другими. Сравнение императивной и манипулятивной форм общения позволяет выявить их глубокое внутреннее сходство. Объединив их вместе, мы можем характеризовать их как различные виды монологического общения, так как человек, рассматривая другого как объект своего воздействия, по сути, общается сам с собой, игнорируя своего собеседника.

По продолжительности выделяют кратковременное и долговременное общение. Время, в течение которого происходит общение, оказывает влияние на его характер.

Кратковременное общение – общение в пределах одной темы и отрезка времени в несколько часов. Кратковременное общение с незнакомым лицом развертывается в двух планах: с одной стороны, оно направлено на решение стоящей задачи, с другой – на познание этого лица. Познать человека в деталях за короткий срок не удается, но попытка постичь основные личностные качества постоянно существует.

Долговременное общение (в пределах одной или нескольких тем, прерывистое или непрерывное) предполагает не только решение стоящих задач, но и самовыявление каждой из сторон и познание таким образом друг друга. Длительный срок общения создает предпосылку либо для зарождения и укрепления положительных деловых и дружеских взаимоотношений и, следовательно, психологической совместимости, либо для возникновения конфронтации, противопоставления, т.е. психологической несовместимости.

По форме отношений, т.е. в зависимости от того, насколько ярко в

общении проявляются отношения, различают такие виды, как социально-ориентированное, групповое предметно-ориентированное и личностно-ориентированное общение.

Социально-ориентированное общение – это общение реализует общественные отношения и имеет целью организовать социальное взаимодействие (например, лекция, ораторская речь, телевизионное выступление и т.д.).

Групповое предметно-ориентированное общение – это общение, обусловленное совместной деятельностью. Цель такого общения – реше-ние конкретных проблем, стоящих перед коллективом: в сфере труда – производственных задач, в сфере обучения – познавательных. Задачей предметно-ориентированного общения является организация коллективного взаимодействия.

Личностно-ориентированное общение – это общение одного человека с другим. Оно может быть деловое, т.е. направленное на совместную деятельность (по сути совпадающее с предметно-ориентированным) или иметь целью «выяснение отношений».

По характеру участников выделяют межперсональное и ролевое общение.

Межперсональное общение – общение, где участниками являются конкретные личности, обладающие уникальными индивидуальными качествами, которые раскрываются по ходу общения и организации совместных действий.

Ролевое общение – общение, где участники выступают как носители определенных ролей (начальник – подчиненный, учитель – ученик и т.д.). Общение и поведение человека диктуются исполняемой ролью[1].

Следует отметить, что границы между отдельными видами общения весьма условны. В жизни человека общение не существует как обособленный процесс или самостоятельная форма активности. Оно включено в индивидуальную или групповую практическую деятельность, которая не может ни возникнуть, ни осуществиться без интенсивного и разностороннего общения.

Структура общения.

Учитывая сложность общения, необходимо обозначить его структуру, с тем, чтобы затем возможен был анализ каждого элемента.

Структуру общения можно характеризовать путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной.

[1] Общение и речь…nsportal.ru›Виртуальный университет›…-psikhologii/lektsiya-2…

Схематично структура общения может быть изображена следующим образом:

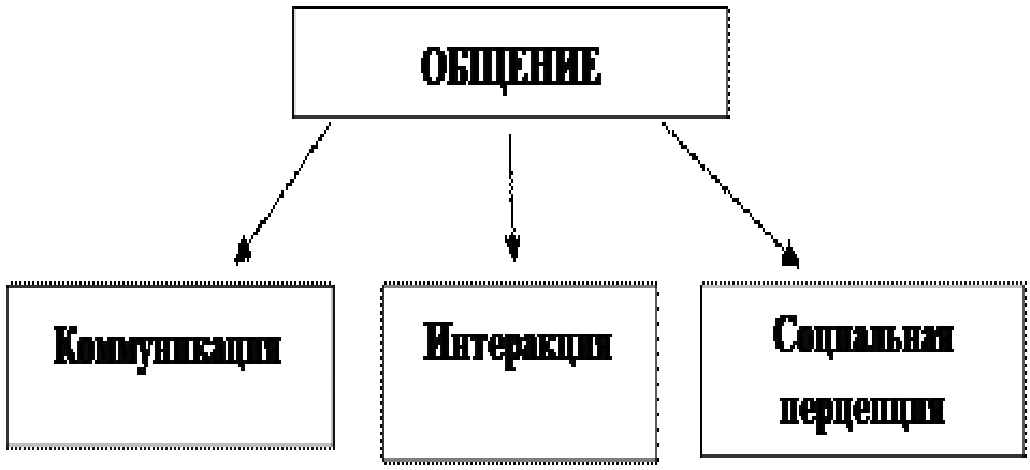


Рис. 6.1.1. Структура общения.

Коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами.

Интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями.

Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания.

Естественно, что все эти термины весьма условны. В реальности мы имеем дело с процессом общения как единым целым.

§ 6.3. Общение как процесс коммуникации (коммуникативная сторона общения).

Понятие «общение» является более широким по своему содержанию понятием, чем «коммуникация», которая является функцией общения.

В соответствии с данной схемы структура общения в социальной психологии функциями общения определяются: «коммуникативная» (обмен информацией между партнёрами по общению); «перцептивная» (взаимное восприятие и понимание людьми друг друга); «интерактивная» (взаимовлияние партнёров). При этом подчеркивается важное значение изучения общения в форме «коммуникации», «коммуникативного процесса» и «коммуникативного акта[1].

Собственно коммуникативная функция общения, как было отмечено выше, подразделяется на три вида или класса: *«информационно – коммуникативная»* (передача – приём сообщаемой информации),

[1] Андреева Г.М. Социальная психология. - М.: Изд-во МГУ, 1996. - С. 95

«регуляционно – коммуникативная» (регуляция общения, поведения, взаимоотношений); *«аффективно – коммуникативная»* (эмоциональные и оценочные воздействия, влияния в процессе общения).

В реальном акте общения все эти три функции выступают в единстве, но реализуются между участниками общения по - разному.

Различают вербальное – словесное и невербальное – бессловесное общение. Вербальное общение и коммуникация включают: конкретные языки (как системы звуковых знаков), устную, письменную и аффективную (возгласы) речь. Невербальные – жесты, мимика, пантомика, позы, «контакт глазами». К невербальной коммуникации также относятся интонации голоса и паузы между речевыми сообщениями, которые образуют специфическую знаковую систему, дополняющую и усиливающую вербальную коммуникацию. Материальные и технические средства общения и коммуникации – это тексты, письма, факс, телефон, компьютер, электронная почта.

В общении, осуществляемого путем вербальной и невербальной коммуникации, вся передаваемая и получаемая информация включается в смысл и социальный контекст коммуникативного процесса, а его участники являются интерпретаторами этой информации, активными или пассивными субъектами. Каждый участник коммуникативного процесса выполняет одновременно и социальную роль, которая обусловливает интепретацию информации с позиций данной роли (например, когда происходит обмен информации между обучающим и обучающимися, то восприятие этой информации, как правило, соотносится с их ролевыми позициями: учитель и ученик). Важное значение, в общении имеет взаимопонимание его участников - как понимание одного человека другим, которое носит взаимный, обоюдный характер; как понимание самих отношений, складывающихся и развивающихся между общающимися людьми[1] (Парыгин, с.202).

В связи с этим, большую роль в общении играют процессы: *восприятия человека человеком* (перцептивный процесс), *информационного обмена* (коммуникативный процесс), *эмоционального реагирования* (эмоциональный процесс) и *взаимодействия* (интерактивный процесс), которые достаточно широко раскрываются в социально-психологической литературе.

Основные характеристики общения:

– как *перцептивного процесса*, является обеспечение своей представительности или значимости (социальный статус) в «глазах» другого человека, а также достижение одинакового восприятия ситуации, в которой происходит общение;

- как *коммуникативного процесса* - намерение его участников повлиять друг на друга, воздействовать на мышление и поведение другого;

---

[1] Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. - Москва: Мысль, 1971. (351 с.). – С.202.

- как *эмоционального процесса* – понимание эмоциональных состояний и правильно на них реагировать, сочувствовать партнёру, его переживаниям.

Интерактивная сторона общения представляет собой процесс построения стратегий взамодействия, реализуемых в различных индивидуальных стилях общения (например: жесткий, гибкий, мягкий стиль).

Понятие **«коммуникация»** (от лат. communico – делаю общим, связываю) отражает смысловой аспект общения и социального взаимодействия; это коммуникативные действия, сознательно ориентированные на восприятие другими людьми[1].

Коммуникация состоит в передаче и принятии значений, имеет два аспекта: предметный, относящийся к содержанию, и интерпретационный, включающий тот смысл, который объективно придают содержанию взаимные отношения участников и субъективно – сами участники.

Массовая коммуникация – систематическое распространение, с помощью технических средств тиражирования, специально подготовленных сообщений, представляющих социальную значимость, среди численно больших, анонимных, рассредоточенных аудиторий для оказания влияния на установки, оценки, мнения и поведение людей. Важный социальный и политический институт современного общества, выступающий как подсистема более сложной системы коммуникации, в широких масштабах выполняющий функции идеологического и политического влияния, поддержания социальной общности, организации, информирования, просвещения и развлечения.

Массовой коммуникации свойственны институциональный характер источников и отсроченность связи обратной между источниками и аудиториями. Технические комплексы, обеспечивающие быструю передачу и массовое тиражирование словесной, образной, музыкальной информации (печать, радио, телевидение, кино, звукозапись, видеозапись), собирательно называются средствами массовой коммуникации (СМК) или средствами массовой информации (СМИ).

В социально – психологическом плане массовая коммуникация обладает рядом важных дополнительных возможностей в сравнении с более традиционными видами – коммуникацией межличностной и публичной.

Практика функционирования систем массовой коммуникации показала большую зависимость их эффективности от учета психологических особенностей аудитории: внимания, восприятия, понимания, запоминания предлагаемых сообщений. Зависимость психической переработки сообщений от специфики коммуникации массовой вообще и каждого конкретного ее средства в частности, от организации информационного потока, от специфики интересов тех или иных групп аудитории, соответственные

[1] Психология. Словарь. / Под ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – М.: Политиздат, 1990. - С.168.

помехи и барьеры, способы их преодоления и прочее изучаются психологией, социологией и семиотикой коммуникации массовой[1].

Коммуникация в широком смысле – это любая связь, взаимодействие двух систем, а её содержанием является обмен информацией. Если рассматривать общение как информационный процесс, то оно ничем не отличается от коммуникативного процесса. Но обмен информацией – это лишь одна сторона общения. Другая сторона общения – это связь между людьми, в результате которой происходит влияние одной личности на другую.

Коммуникация рассматривается и как смысловой аспект социального взаимодействия людей или групп. Различают **процесс коммуникации** и составляющие его **коммуникативные акты**. Основные функции процесса коммуникации состоят в достижении социальной общности при сохранении индивидуальности каждого ее элемента. В отдельных актах коммуникации реализуются управленческая, информативная, эмотивная и фатическая функции; первая из них – генетически и структурно исходная.

По соотношению этих функций условно выделяются:

1) сообщения побудительные – убеждение, внушение, приказ, просьба;

2) сообщения информативные – передача реальных или вымышленных сведений;

3) сообщения экспрессивные – возбуждение эмоционального переживания;

4) сообщения фатические – установление и поддержание контакта.

Кроме того, коммуникационные процессы и акты можно классифицировать и по другим основаниям. Так, различаются:

1) по типу отношений между участниками – коммуникация межличностная, публичная, массовая;

2) по средствам – коммуникация речевая (письменная и устная), паралингвистическая (жест, мимика, мелодия), вещественно – знаковая (продукты производства, изобразительного искусства и пр.).

Разновидностью коммуникации вещественно – знаковой является коммуникация художественная, связывающая между собой художника (или художественный коллектив) и зрителя (аудиторию). Влияние ее может быть не всегда адекватным замыслу художника, порождая психологические барьеры вместо духовного обогащения; равнодушие, раздражение или агрессию – вместо эстетического наслаждения.

Причины этих эффектов – в несовпадении «душевной организации» художника и реципиента, в различии их ценностных ориентации, жизненного опыта, уровня культуры, интеллекта, воспитания и др.

Коммуникативный акт анализируется и оценивается по следующим компонентам:

1) адресант – субъект коммуникации;

[1] Словарь практического психолога / Сост. С.Ю. Головин. - Минск: Харвест, 1998. С. 177.

2) адресат – кому направлено сообщение;

3) сообщение – передаваемое содержание;

4) код – средства передачи сообщения;

5) канал связи;

6) результат – то, что достигнуто в итоге коммуникации. Коммуникация может обслуживаться и неречевыми средствами; среди них выделяются:

1) средства оптико – кинетические – жесты, мимика, пантомимика;

2) средства паралингвистические – качество голоса, его диапазон, тональность;

3) средства экстралингвистические – паузы, плач, смех, темп речи;

4) средства пространственно – временные – взаиморасположение партнеров, временные задержки начала общения и пр.[1]

В процессе коммуникации перед участниками общения стоит задача не только обменяться информацией, но и добиться ее адекватного понимания партнерами. То есть в межличностной коммуникации как особая проблема выделяется интерпретация сообщения, поступающего от коммуникатора к реципиенту. Однако в ходе коммуникации могут возникать барьеры. **Коммуникативный барьер** – это социальное или психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партерами по общению.

Модель коммуникативного процесса обычно включает пять элементов: коммуникатор — сообщение (текст) — канал — аудитория (реципиент) — обратная связь. Основная цель информационного обмена в общении – выработка общего смысла, единой точки зрения и согласия по поводу различных ситуаций или проблем. Для него характерен механизм обратной связи. Содержание данного механизма состоит в том, что в межличностной коммуникации процесс обмена информацией как бы удваивается и помимо содержательных аспектов информация, поступающая от реципиента к коммуникатору, содержит сведения о том, как реципиент воспринимает и оценивает поведение коммуникатора.

Сама по себе информация, исходящая от коммуникатора, может быть двух типов: побудительная и констатирующая. Побудительная информация выражается в приказе, совете, просьбе. Она рассчитана на то, чтобы стимулировать какое-то действие. Констатирующая информация выступает в форме сообщения, она имеет место в различных образовательных системах и не предполагает непосредственного изменения поведения, хотя косвенно способствует этому. Вариант сообщения задается коммуникатором, т.е. тем лицом, от которого исходит информация.

Передача любой информации возможна лишь посредством знаков, точнее, знаковых систем. Существует несколько знаковых систем, которые

[1] Словарь практического психолога / Сост. С.Ю. Головина. - Минск: Харвест, 1998. - С.176 - 177.

используются в коммуникативном процессе. При грубом делении различают вербальную и невербальную коммуникации, использующие различные знаковые системы. Соответственно, выделяют вербальные и невербальные средства коммуникации.

Вербальная коммуникация.

Вербальная коммуникация использует в качестве знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык, т.е. систему фонетических знаков, включающую два принципа: лексический и синтаксический.

Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения. При помощи речи осуществляются кодирование и декодирование информации: коммуникатор в процессе говорения кодирует, а реципиент в процессе слушания декодирует эту информацию.

Главное назначение вербальной коммуникации – установление, поддержание, развитие осмысленного информационного контакта[1].

Виды вербальной коммуникации:

Письменная информация: определенность источника; постоянство информации; возможность адекватного донесения.

Устная информация: возможно невербальное подкрепление; можно отредактировать и уточнить. Информация может быть предметной (в зависимости от предмета) и модальной (показывает является ли то, о чем говорится существенным, желательным, необходимым, возможным).

Невербальная коммуникация.

Невербальные средства общения нужны для того, чтобы: регулировать течение процесса общения, создавать психологический контакт между партнерами; обогащать значения, передаваемые словами, направлять истолкование словесного текста; выражать эмоции и отражать истолкование ситуации, т.е. их функции: дополнение речи, замещение речи, репрезентация эмоциональных состояний партнеров по коммуникативному процессу.

Виды невербальных средств коммуникации:

1. Визуальные средства – это:

- кинесика (жестикуляция) – движения рук, ног, головы, туловища;
- направление взгляда и визуальный контакт;
- выражение глаз;
- выражение лица (мимика);
- поза (пантомимика), в частности, локализация, смены поз относительно словесного текста;
- кожные реакции (покраснение, появление пота);
- дистанция (расстояние до собеседника, угол поворота к нему, персональное пространство);

[1] Психология общения -Студопедия / studopedia.ru›5_84329…psihologiya-obshcheniya.html

- вспомогательные средства общения, в том числе особенности телосложения (половые, возрастные) и средства их преобразования (одежда, косметика, очки, украшения, татуировка, усы, борода, сигарета и т.п.).

2. Акустические (звуковые) средства – это:

- паралингвистические, т.е. связанные с речью (интонация, громкость, тембр, тон, ритм, высота звука, речевые паузы и их локализация в тексте);
- экстралингвистические, т.е. не связанные с речью (смех, плач, кашель, вздохи, скрежет зубов, шмыганье носом и т.п.).

3. Тактильно - кинестезические (связанные с прикосновением) средства – это:

- физическое воздействие (ведение слепого за руку и др.);
- такесика (пожатие руки, хлопанье по плечу).

4. Ольфакторные средства – это:

- приятные и неприятные запахи окружающей среды;
- естественный и искусственный запахи человека и др.[1]

Все невербальные средства имеют значение дополнения к вербальной коммуникации, т.е. сообщают о готовности поддержать коммуникацию или прекратить ее, поощряют партнера к продолжению диалога, наконец, способствуют тому, чтобы обнаружить полнее свое «Я», или, напротив, скрыть его.

§ 6.4. Общение как процесс взаимодействия (интерактивная сторона общения).

Взаимодействие – это процесс непосредственного или опосредованного воздействия социальных объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь. Социальное взаимодействие представляет собой процесс, в котором люди действуют и реагируют на действие других. Социальное взаимодействие изучается на двух уровнях: макроуровень включает такие крупные структуры, как правительство и торговля; такие институты, как религия и семья. Микроуровень состоит из самых мелких элементов межличностного общения. Хотя при любых социальных условиях люди взаимодействуют на обоих уровнях.

Теории взаимодействия:

1. **Психоаналитическая.**

Индивиды образуют социальные группы и остаются в них отчасти потому, что у них формируются чувства преданности и покорности лидерам группы. Это происходит не потому, что лидеры обладают какими-то

[1] Социальная психология общения: структура, функции.../ lektsii.org›8-12815.html

особыми чертами, а обусловлено тем, что мы отождествляем лидеров с богоподобными личностями, какими в детстве казались наши отцы. Межличностное взаимодействие в основном определяется представлениями, усвоенными в раннем детстве, и конфликтами, пережитыми в том периоде.

2. **Теория обмена.** Основой теории обмена стало представление о социальном взаимодействии; он уделил главное внимание воздействию вознаграждений и затрат на поведение людей. Согласно этой теории, поведение человека обусловлено 4 принципами:

а) Чем чаще поступок вознаграждается, тем чаще он повторяется;

б) Если в прошлом в определенной ситуации имело место вознаграждение, люди стремятся снова создать такую ситуацию;

в) Если вознаграждение велико, люди готовы затрачивать для его получения больше усилий;

г) Когда потребности человека почти полностью удовлетворяются, он в меньшей степени стремится прилагать усилия ради их удовлетворения (ученые, удостоенные Нобелевской премии, в дальнейшем работают менее продуктивно).

3. **Концепция социальной драматургии** (теория управления впечатлениями).

Объясняет социальные ситуации как драмы в миниатюре, по ходу действия которых люди стремятся создать и поддержать о себе определенные впечатления, как правило, хорошие. Люди с плохой репутацией могут испытывать трудности в процессе управления впечатления.

4. **Символический интеракционизм.**

Сущность теории: взаимодействие людей – это непрерывный диалог, в процессе которого они наблюдают друг друга, намерения друг друга, осмысливают эти намерения, проводят их, на них реагируют. Взаимодействие на уровне символов и значений этих символов. Люди учатся одинаково интерпретировать значение определенных символов. Часто интерпретативный аспект общения отрывается от содержания предмета.

а) Поведение людей по отношению друг к другу и к предметам внешнего мира определяется тем значением, которое они им придают.

в) Люди реагируют не только на поступки других людей, но и на предшествующие им намерения.

5. **Теория этнометодологии.**

Рассматриваются принимаемые на веру правила, регулирующие взаимодействия людей (эти правила могут определять, когда уместно что-то сказать или промолчать, или пошутить и т.д.).

6. **Транзактный анализ.**

Направление, предлагающее регулирование действий участников взаимодействия через регулирование их позиций, а также учет характера ситуаций и стиля взаимодействия.

С точки зрения транзактного анализа, каждый участник взаимодействия в принципе может занимать одну из трех позиций, которые

условно можно обозначить как Родитель, Взрослый, Ребенок. Они условно обозначены «Эго-состояниями» («состояниями Я»).

Эти позиции ни в коей мере не связаны обязательно с соответствующей социальной ролью: это лишь чисто психологическое описание определенной стратегии во взаимодействии (позиция Ребенка может быть определена как позиция «Хочу!», позиция Родителя как «Надо!», позиция Взрослого – объединение «Хочу» и «Надо»).

Ранзакция – единица общения, в которой инициатор общения выступает транзакционным стимулом, а собеседник проявляет транзактную реакцию.

Взаимодействие эффективно тогда, когда транзакции носят «дополнительный» характер, т.е. совпадают: если партнер обращается к другому, как Взрослый, то и тот отвечает с такой же позиции.

Если же один из участников взаимодействия адресуется к другому с позиции Взрослого, а тот отвечает ему с позиции Родителя, то взаимодействие нарушается и может вообще прекратиться. В данном случае транзакции являются «пересекающимися».

Жена обращается к мужу с информацией: «Я порезала палец» (апелляция к Взрослому с позиции Взрослого). Если он отвечает: «Сейчас перевяжем», то это ответ также с позиции Взрослого (I). Если же следует сентенция: «Вечно у тебя что-то случается», то это ответ с позиции Родителя (II), а в случае: «Что же я теперь должен делать?», демонстрируется позиция Ребенка (III). В двух последних случаях эффективность взаимодействия невелика.

Второй показатель эффективности – адекватное понимание ситуации (как и в случае обмена информацией) и адекватный стиль действия в ней.

Типы взаимодействия.

Наиболее распространенным является дихотомическое деление: кооперация и конкуренция (согласие и конфликт, приспособление и оппозиция). Кооперация – это такое взаимодействие, при котором его субъекты достигают взаимного соглашения о преследуемых целях и стремятся не нарушать его, пока совпадают их интересы. Конкуренция – это взаимодействие, характеризующееся достижением индивидуальных или групповых целей и интересов в условиях противоборства между людьми.

В обоих случаях как тип взаимодействия (сотрудничество или соперничество), так и степень выраженности этого взаимодействия (успешное или менее успешное сотрудничество) определяет характер межличностных отношений между людьми.

В процессе осуществления этих типов взаимодействия, как правило, проявляются следующие ведущие стратегии поведения:

1. Сотрудничество, направленное на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей (реализуется либо мотив кооперации, либо мотив конкуренции).

2. Противодействие, предполагающее ориентацию на свои цели без

учета целей партнеров по общению (индивидуализм).

3. Компромисс, реализующийся в частном достижении целей партеров ради условного равенства.

4. Уступчивость, предполагающая жертву собственных интересов для достижения целей партнера (альтруизм).

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

§ 6.5. Общение как восприятие и познание людьми друг друга (перцептивная сторона общения).

В процессе общения должно присутствовать взаимопонимание между участниками этого процесса. Само взаимопонимание может быть здесь истолковано по-разному: или как понимание целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию, или как не только понимание, но и принятие, разделение этих целей, мотивов, установок. Однако и в том, и в другом случаях большое значение имеет тот факт, как воспринимается партнер по общению, иными словами, процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная составная часть общения и условно может быть назван перцептивной стороной общения.

Взаимопонимание – социально-психологический феномен, сущность которого проявляется в: 1) согласовании индивидуального осмысления предмета общения и 2) взаимоприемлемой двусторонней оценке и принятии целей, мотивов и установок партнеров по взаимодействию, в ходе которых наблюдается близость или схожесть (полная или частичная) когнитивного, эмоционального и поведенческого реагирования на приемлемые для них способы достижения результатов совместной деятельности.

Причинами недопонимания могут быть:

- отсутствие или искажение восприятия людьми друг друга;
- различия в структуре подачи и восприятия речевых и иных сигналов;
- дефицит времени для умственной переработки получаемых и выдаваемых сведений;
- умышленное или случайное искажение передаваемой информации;
- отсутствие возможности исправить ошибку или уточнить данные;
- отсутствие единого понятийного аппарата для оценки личностных качеств партнера, контекста его речи и поведения;
- нарушение правил взаимодействия в процессе выполнения конкретной задачи;
- потеря или перенос на другую цель совместных действий и др.

Для достижения взаимопонимания между людьми необходимо создавать специальные условия.

Важнейшими условиями взаимопонимания являются:

- понимание речи взаимодействующей личности;

- осознание проявляющихся качеств взаимодействующей личности;
- выявление влияния на личность ситуации взаимодействия с партнером;
- выработка соглашения и практическое его выполнение по установленным правилам.

Соблюдение условий взаимопонимания на практике, в жизни является критерием достигнутого взаимопонимания. Оно будет тем выше, чем более приемлемы для совместной деятельности разработанные правила взаимодействия. Они не должны сковывать партнеров. Для этого их необходимо периодически исправлять, т.е. согласовывать совместные усилия людей и обстоятельства их реализации. Лучше всего это делать в ситуации равноправного положения индивидов.

Социальная перцепция – это процесс восприятия социальных объектов, под которыми обычно подразумеваются люди и социальные группы.

Особенностями социальной перцепции являются:

1. **Активность субъекта** социальной перцепции, означающая, что он (индивид, группа и т.д.) не пассивен и не безразличен по отношению к воспринимаемому, как это имеет место при восприятии неодушевленных предметов. И объект и субъект социального восприятия воздействуют друг на друга, стремятся трансформировать представления о себе в благоприятную сторону.

2. **Целостность воспринимаемого**, показывающая, что внимание субъекта социальной перцепции сосредоточено прежде всего не на моментах порождения образа как результата отражения воспринимаемой реальности, а на смысловых и оценочных интерпретациях объекта восприятия.

3. **Мотивированность субъекта** социальной перцепции, которая свидетельствует, что восприятие социальных объектов характеризуется большой слитностью его познавательных интересов с эмоциональными отношениями к воспринимаемому, явной зависимостью социальной перцепции от мотивационно-смысловой ориентированности воспринимающего.

Функции социальной перцепции:

а) познание себя;

б) познание партнеров по взаимодействию;

в) установление эмоциональных отношений;

г) организация совместной деятельности.

Виды социальной перцепции.

Она обычно проявляется как:

1. Восприятие членами группы: а) друг друга; б)членов другой группы.

2. Восприятие человеком: а) самого себя; б) своей группы; в) «чужой группы».

3. Восприятие группой: а) своего человека; б) членов другой группы.

4. Восприятие группой другой группы (или групп).

Процесс социальной перцепции представляет собой деятельность его субъекта (наблюдателя) по оценке внешнего облика, психологических особенностей, действий и поступков наблюдаемого лица или объекта, в результате которой у субъекта социальной перцепции складывается конкретное отношение к наблюдаемому и формируются определенные представления о возможном поведении конкретных людей и групп.

В зависимости от этих представлений субъект социальной перцепции прогнозирует и свои отношения, и поведение в различных ситуациях взаимодействия и общения с другими людьми.

Эффекты социальной перцепции.

Более всего исследованы и описаны четыре таких «эффекта»:

- эффект установки;
- эффект ореола («галоэффект»);
- эффект первичности и новизны;
- эффект или явление, стереотипизации.

Эффект установки играет значительную роль при формировании первого впечатления о незнакомом человеке, что было выявлено в экспериментах.

Двум группам студентов была показана фотография одного и того же человека. Но предварительно первой группе было сообщено, что человек на предъявляемой фотографии является закоренелым преступником, а второй группе о том, же человеке было сказано, что он очень крупный ученый.

После этого каждой из групп было предложено составить словесный портрет сфотографированного человека.

В первом случае были получены соответствующие характеристики: глубоко посаженные глаза свидетельствовали о затаенной злобе, выдающийся подбородок – решимости «идти до конца» в преступлении и т.д. Соответственно во второй группе те же глубоко посаженные глаза «говорили» о глубине мысли, а выдающийся подбородок – о силе воли в преодолении трудностей на пути познания и т.д.

Аналогичные эксперименты были осуществлены с формированием установки «учительница» и «актриса» при предъявлении женских фотографий.

Эффект ореола заключается в тенденции переносить предварительно полученную благоприятную или неблагоприятную информацию о каком-либо человеке на реальное его восприятие. Воспринимаемые черты как бы накладываются на тот образ, который уже был создан заранее. Этот образ, ранее существовавший, выполняет роль «ореола», мешающего видеть действительные черты и проявления объекта восприятия. Эффект ореола проявляется при формировании первого впечатления о человеке в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, общее неблагоприятное

впечатление способствует преобладанию негативных оценок.

В экспериментальных исследованиях установлено, что эффект ореола наиболее явно проявляется тогда, когда воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия, а также когда суждения касаются моральных качеств. Эта тенденция затемнить определенные характеристики и высветить другие и играет роль своеобразного ореола в восприятии человека человеком.

Эффект «первичности и новизны».

Данный эффект касается значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем: ранее предъявленная информация рассматривается как «первичная», а поздно предъявленная как «новая».

Эффект стереотипизации.

На восприятие других людей большое влияние оказывает процесс стереотипизации. Под социальным стереотипом понимается устойчивый образ или представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы.

Для человека, усвоившего стереотипы своей группы, они выполняют

Стереотипы представляют собой инструмент «грубой настройки», позволяющий человеку «экономить» психологические ресурсы. Они имеют свою «разрешенную» сферу социального применения. Например, стереотипы активно используются при оценке групповой национальной или профессиональной принадлежности человека[1].

Социально-психологические особенности процессов познания в общении между людьми.

Идентификация – это социально-психологический процесс познания личностью или группой других людей в ходе непосредственных или опосредованных контактов с ними, при котором осуществляется сравнение или сопоставление внутренних состояний или положения партнеров, а также образцов для подражания со своими психологическими и другими характеристиками.

Идентификация в противоположность нарциссизму[2] играет огромную роль в поведении и духовной жизни человека. Ее психологический смысл

[1] Психология общения - Студопедия / studopedia.ru›5_84329…psihologiya-obshcheniya.html

[2] Термин «нарциссизм» восходит к древнегреческому мифу о Нарциссе, влюбившемся в свое отражение в воде. Нарциссизм - это особенность психики, при которой человек воспринимает себя как уникального индивидуума, считает себя лучше других, что не всегда соответствует действительности. На самом деле подобные черты присутствуют в характере многих людей. У здоровой личности они выливаются в амбиции и желание нравиться. Но при определенном сценарии, заложенном еще в детстве, такое поведение может превратиться в патологию, которая нередко сопровождается другими диагнозами, например биполярным психическим расстройством и депрессией. Человек с таким расстройством не выносит минимальной критики, он воспринимает замечания как личную обиду и способен устроить истерику, если кто-то отказывается им восхищаться.

заключается в расширении круга переживаний, в обогащении внутреннего опыта. Она известна как самое раннее появление эмоциональной привязанности к другому человеку. С другой стороны, идентификация часто выступает элементом психологической защиты людей от объектов и ситуаций, вызывающих страх, порождающих тревожные и напряженные состояния.

Эмпатия – это эмоциональное сопереживание другому человеку. Через эмоциональный отклик люди познают внутреннее состояние других. Эмпатия основана на умении правильно представлять себе, что происходит внутри другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир. Ее почти всегда интерпретируют не только как активное оценивание субъектом переживаний и чувств познающего человека, но и безусловно как положительное отношение к партнеру.

Аттракция представляет собой форму познания другого человека, основанную на формировании устойчивого позитивного чувства к нему. В этом случае понимание партнера по взаимодействию возникает благодаря появлению привязанности к нему, дружеского или более глубокого интимно-личностного отношения. При прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают эмоционально положительное отношение.

Рефлексия – это механизм самопознания в процессе взаимодействия, в основе которого лежит способность человека представлять себе то, как он воспринимается партнером по общению. Это не просто знание или понимание партнера, а знание того, как партнер понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отношений друг с другом.

Каузальная атрибуция – стремление к выяснению причин поведения юдей и механизм интерпретации поступков и чувств другого человека.

Исследования показывают, что у каждого человека есть свои «излюбленные» схемы причинности, т.е. привычные объяснения чужого поведения:

а) люди с личностной атрибуцией в любой ситуации склонны находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку;

б) в случае пристрастия к обстоятельственной атрибуции люди склонны, прежде всего, винить обстоятельства, не утруждая себя поисками конкретного виновника;

в) при стимульной атрибуции человек видит причину случившегося в предмете, на который было направлено действие (ваза упала потому, что плохо стояла) или в самом пострадавшем (сам виноват, что попал под машину)[1].

При изучении процесса каузальной атрибуции выявлены различные закономерности. Например, причину успеха люди чаще всего приписывают

[1] Психология общения - Студопедия / studopedia.ru›5_84329…psihologiya-obshcheniya.html

себе, а неудачу – обстоятельствам. Характер приписывания зависит также и от меры участия человека в обсуждаемом событии. Оценка будет различна в случаях, если он был участником (соучастником) или наблюдателем. Общая закономерность состоит в том, что по мере роста значимости случившегося испытуемые склонны переходить от обстоятельственной и стимульной атрибуции к личностной (т.е. искать причину случившегося в осознанных действиях личности).

Децентрация – это противоположность эгоцентризму; возможная смена позиции и координация своей точки зрения с другими возможными точками зрения; это способность отказаться от того, чтобы принимать свое Я за точку отчета и умение переключаться на другую точку зрения.

Неадекватная децентрация – когда она используется для манипуляции. Уровни децентрации: а) смена перцептивной позиции и координация своей точки зрения с точкой зрения другого. б) принятие точки зрения другого.

Исследования показывают, что у каждого человека есть свои «излюбленные» схемы причинности, т.е. привычные объяснения чужого поведения:

а) люди с личностной атрибуцией в любой ситуации склонны находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку;

б) в случае пристрастия к обстоятельственной атрибуции люди склонны, прежде всего, винить обстоятельства, не утруждая себя поисками конкретного виновника;

в) при стимульной атрибуции человек видит причину случившегося в предмете, на который было направлено действие (ваза упала потому, что плохо стояла) или в самом пострадавшем (сам виноват, что попал под машину).

Децентрация – это противоположность эгоцентризму [1]; возможная смена позиции и координация своей точки зрения с другими возможными точками зрения; это способность отказаться от того, чтобы принимать свое Я за точку отчета и умение переключаться на другую точку зрения.

Неадекватная децентрация – когда она используется для манипуляции.

Уровни децентрации: а) смена перцептивной позиции и координация своей точки зрения с точкой зрения другого; б) принятие точки зрения другого.

---

[1] Эгоцентризм – неспособность или неумение человека занимать, понимать, представлять чужую позицию; восприятие своего мнения как единственное верное. Дословно эгоцентризм переводится как «я – центр круга». Это не синоним эгоизма, но иногда может быть его крайней формой, следующей стадией. Главное отличие эгоизма от эгоцентризма в том, что эгоист представляет других людей, но игнорирует их интересы; эгоцентрик не представляет и не признает сам факт других людей, есть только он. Эгоцентризм бывает особенностью возраста или последствием неправильного воспитания и психологических патологий.

§ 6.6. Техника эффективного общения.

Исследования межличностного общения и практические наблюдения позволяют возможные приемы реагирования людей, находящихся в межличностном контакте, условно объединить в две группы по параметру эффективности - неэффективности с точки зрения реализации целей общения: во-первых, какие приемы эффективны и когда их целесообразно использовать для развития личных контактов, положительных взаимоотношений и взаимопонимания с партнером; во-вторых, какие приемы и когда целесообразно использовать для оказания прямого психологического воздействия (опять же для полного достижения целей общения).

Основными параметрами эффективности общения являются умение и навыки человека в использовании двух техник общения (в соответствии с двумя метацелями общения, отмеченными выше): техники понимающего общения и техники директивного общения.

Параметрами неэффективности практического общения являются склонности и привычки человека использовать так называемые принижающе-уступчивые и защитно-агрессивные формы повеления, как неадекватные заместители понимающего и директивного общения[1].

Техника понимающего общения.

Это совокупность установок субъекта общения, правил и конкретных приемов реагирования, направленных на понимание партнера и его проблем, установление психологического контакта, изучение его личностных особенностей, на выяснение его точки зрения по обсуждаемой проблеме.

Главное в технике понимания — это ориентация субъекта общения на внутреннюю систему ценностей, оценок, мотивов и проблем самого партнера, а не на свою собственную: он знает себя, свои потребности, свою жизненную ситуацию и проблемы лучше нас. Кроме этого, открытое общение с человеком будет происходить только тогда, когда мы способны создать доверительные взаимоотношения (климат, атмосферу, психологический контакт). Существенными условиями для создания такого климата доверия являются следующие установки субъекта общения на взаимодействие с партнером:

- на понимающее не оценочное реагирование на мысли, чувства, представления и высказывания партнера;
- на положительное принятие личности собеседника;
- на согласованность (конгруэнтность) собственного поведения при взаимодействии с ним.

Эти установки выступают основными психологическими механизмами, реализующими ориентацию субъекта общения на понимание, на внутреннюю систему отсчета собеседника.

Установка на понимающее реагирование означает наше осознанное

[1] Исследования общения в социальной психологии /yurpsy.com›Files›biblio/socpsy/05.htm

стремление реагировать на высказывания и эмоциональные состояния партнера безо всяких оценок, стремясь понять их его собственными глазами

Именно поэтому в литературе часто понимающее общение называют «рефлексивным», «эмпатическим». Понимающее реагирование не означает нашего согласия с тем, что говорит и чувствует партнер, а есть проявление желания непредвзято понять его позицию, жизненную ситуацию без оценок в его адрес. Оценивающий тип понимания партнера обычно вызывает защитные реакции и затрудняет проявление им открытости.

Установка принятия личности партнера — это готовность человека к стремлению проявлять к нему положительное уважение, независимо от его достоинств и недостатков. Это готовность уважительно признавать его право быть таким, каков он есть, независимо от нашего согласия или несогласия с ним. Проявление такой установки формирует «климат безопасности» и способствует открытости и доверительности со стороны партнера.

Установка на согласованность своего поведения в содержательном плане означает в определенном смысле правдивость и открытость своего поведения в общении с партнером. Согласованность поведения достигается тогда, когда то, что мы открыто выражаем собеседнику словами и жестами, согласуется с нашими внутренними чувствами и переживаниями в момент беседы и когда мы осознаем свои внутренние эмоциональные состояния.

В психологическом плане это означает «приглашение» партнера к «обмену доверием». Быть полностью согласованным в общении со всеми людьми, все время и во всех ситуациях, конечно, невозможно и даже вредно. Однако согласованность поведения — важнейшее условие тогда, когда партнеры стремятся понять друг друга и развить взаимоотношения между собой.

Правила понимающего реагирования. Чтобы эффективнее понимать партнера, развивать с ним психологический контакт, целесообразно придерживаться в общении ряда правил:

- больше слушайте, меньше говорите сами, «следуйте» за высказываниями и эмоциями партнера;
- воздерживайтесь от своих оценок, меньше задавайте вопросов, не «подталкивайте» партнера к обсуждению тех вопросов, о которых ему «следует» говорить с вашей точки зрения;
- стремитесь прежде всего реагировать на личностно значимую информацию, сильнее всего связанную с потребностями и интересами партнера;
- стремитесь реагировать на чувства и эмоциональные состояния собеседника.

Может показаться, что эти правила ставят нас в исключительно пассивную позицию в общении. Но это не так. Техника понимающего общения требует очень тщательного слушания, во-первых, и, во-вторых,

высокой степени избирательности в отборе того на что и как реагировать.

Приемы понимающего реагирования.

Под приемами реагирования понимается совокупность всевозможных поведенческих реакций или актов в реальном взаимодействии партнеров. В психологической литературе синонимично встречаются другие обозначения: тип, вид, способ или форма реагирования. Эти приемы достаточно просты для понимания, и все мы в своей жизни в той или иной степени используем их. Однако овладение ими до уровня профессиональных навыков требует систематических усилий. Перечислим эти приемы без содержательного раскрытия:

- простые фразы, подтверждающие наличие контакта (выражение внимания и интереса);
- перефразирование высказываний и открыто выражаемых чувств партнера (выражение внимания и проверка правильности понимания);
- выяснение мыслей и чувств собеседника, не выражаемых открыто (реагирование на то, что, по вашему мнению, находится всезнании партнера);
- зондирование не полностью осознаваемых эмоциональных состояний собеседника («вытягивание» в поле сознания партнера причин эмоциональных состояний);
- молчание как прием реагирования (осознанное использование молчания в ходе беседы);
- невербальные реакции (осознанное использование в общении «языка тела»);
- интерпретация (вариант зондирования не полностью осознаваемых переживаний партнера);
- резюмирование (вариант расширенного перефразирования логически завершенного фрагмента разговора);
- подбадривания и заверения (способ подтверждения того, что вы хотите понять и принять без оценивания мысли и чувства собеседника);
- вопросы, проясняющие позицию собеседника (неоценочные вопросы, которые являются вашей реакцией на сказанное и выраженное собеседником в разговоре).

Все сказанное о технике понимающего общения можно изобразить в виде схемы (рис. 1), на которой наглядно представлены основные положения и правила этой техники.

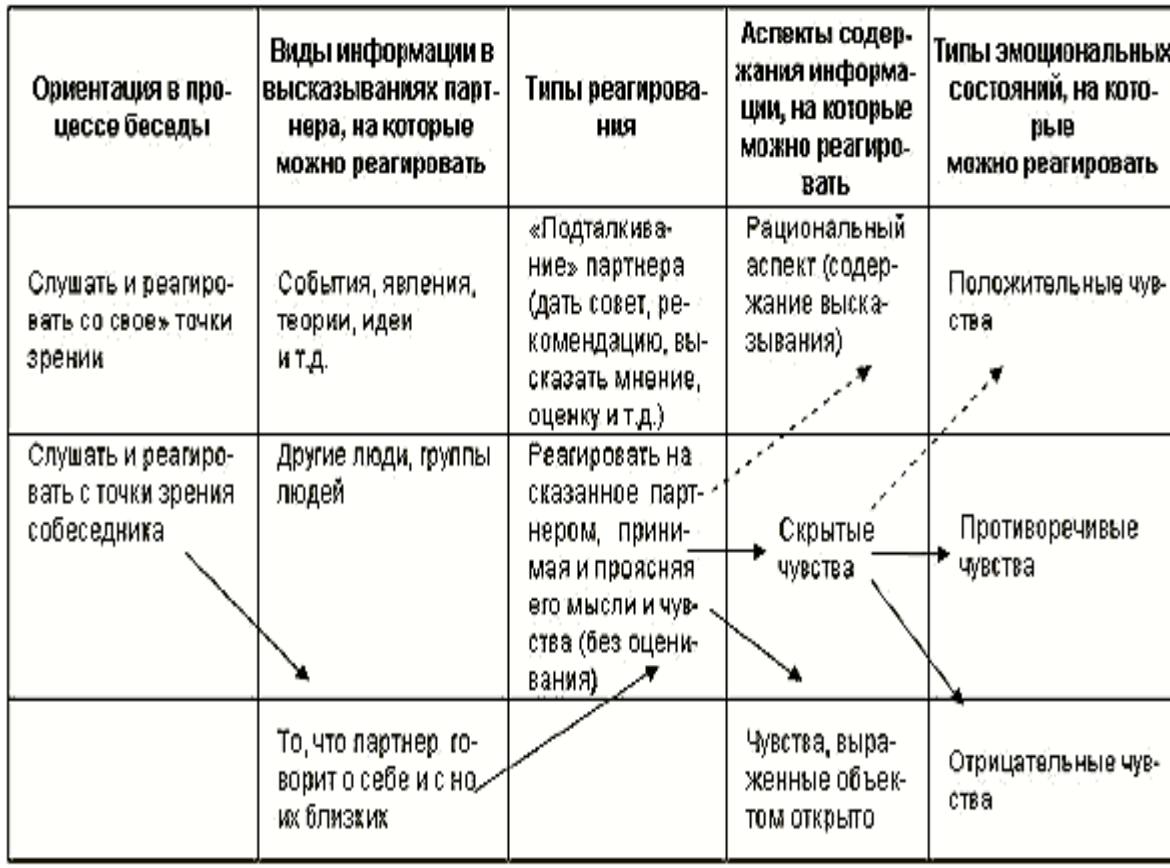


Рис. 6.7.1. Избирательный процесс слушания и реагирования при использовании техники понимающего общения[1].

Стрелками обозначены возможные варианты понимающего реагирования на высказывания собеседника: сплошными - более сильные, пунктирными - менее сильные по своему психологическому эффекту

Умения и навыки понимающего общения несомненно относятся к числу важных профессиональных качеств современного делового человека. Вместе с тем профессиональная деятельность требует развития умений и навыков другого рода, а именно - умений и навыков использования приемов директивного общения в работе с людьми.

Техника директивного общения.

Это совокупность установок субъекта общения, правил и конкретных приемов реагирования, направленных на оказание прямого психологического воздействия на партнера для достижения своих целей.

Такие качества человека, как целеустремленность и настойчивость в достижении своих интересов и целей, принадлежат к числу неотъемлемых социально одобряемых качеств человека в современном мире. Но очень часто в жизни мы это делаем в защитно-агрессивной форме, которая больше препятствует, чем способствует достижению целей и приводит к

[1] Исследования общения в социальной психологии /yurpsy.com›Files›biblio/socpsy/05.htm

возникновению психологических барьеров, конфликтов и препятствий. Навыки и привычки защитно-агрессивного поведения при определенных условиях могут становиться достаточно устойчивыми чертами личности человека и типичными особенностями его коммуникативных качеств (как правило, плохо осознаваемых самим человеком). Техника директивного общения как раз и ориентирована на то, чтобы преодолевать защитно-агрессивные навыки и привычки и достигать свои цели во взаимодействии с людьми с большей эффективностью и с меньшими психологическими и иными издержками.

В основе директивного подхода лежат следующие установки и правила:

- на открытое, прямое и ясное выражение своих позиций, намерений и целей;
- на открытое, активное поведение и действия по достижению своих целей;
- на прямой и открытый отказ выполнять действия, которые не будут служить вашим интересам;
- на эффективную и решительную защиту себя от агрессивного поведения партнера;
- на достижение своих целей с учетом интересов и целей партнера.
- Приемы директивного реагирования:
- директивные вопросы (ориентация партнера на проблему, которую вы считаете целесообразным обсуждать в соответствии с вашими целями);
- открытое выяснение противоречий в позиции партнера (ориентация партнера на осознание противоречий в рассуждениях и аргументах);
- выражение сомнения по поводу высказываний собеседника;
- выражение согласия или несогласия (одобрения, неодобрения);
- совет, предложение, разъяснение (рекомендации собеседнику в связи с реализацией его целей);
- убеждение;
- принуждение (скрытая или прямая угроза партнеру, если он откажется действовать в соответствии с вашими намерениями).

В отношении убеждения следует сделать одно замечание. Часто убеждение считается отдельным приемом директивного общения. В широком смысле убеждением считается процесс межличностного взаимодействия, в котором мы активно стремимся склонить партнера принять конкретную точку зрения или позицию. вызвать у него определенное эмоциональное состояние или добиться от него согласия на определенный курс действий для реализации ваших (и его) целей и интересов, т.е. в широком смысле убеждение — это психологическое воздействие.

В узком смысле под убеждением подразумевается достижение осознанного принятия партнером предлагаемой позиции, становящейся его собственным мотивом поведения. Если он принимает вашу позицию, не оценивая ее критически, такое воздействие называется внушением. Если вы

добиваетесь его согласия с вашей позицией вопреки его внутренним убеждениям, такое воздействие называется принуждением, т.е. действует мотив страха, превышающий внутренние мотивы повеления.

Такая классификация типов воздействия традиционна и в целом полезна, так как помогает отчетливее понять степень психологической «прочности» при разных формах воздействия.

В практическом плане полезнее рассматривать убеждение не как простой прием директивной техники или один из приемов психологического воздействия наряду с внушением и принуждением, а в более широком смысле — как целостный процесс целенаправленного взаимодействия и воздействия на партнера, или даже шире — как процесс ведения переговоров. И в этом процессе используются все приемы как понимающего, так и директивного общения. Более того, этот процесс не обязательно заканчивается достижением целевой установки в ходе одной или нескольких встреч.

Итак, выше рассмотрены две формы эффективного, целенаправленного общения: техника понимающего общения и техника директивного общения. В определенном смысле техника понимания — это техника оказания косвенного (не прямого) психологического воздействия или техника «активного слушания». Директивная техника — это техника оказания прямого психологического воздействия в процессе взаимодействия с партнером. Естественно, за рамками рассмотрения остались многие важные вопросы, требующие дополнительного обсуждения (психологические механизмы, лежащие в основе правил и приемов реагирования, пределы и трудности ее использования и т.п.). При обсуждении, как субъект общения, так и цели общения подразумевались в самом широком смысле — эта техника полезна для всех специалистов, профессия которых предполагает работу с людьми (от психолога, психотерапевта, педагога до следователя, менеджера и дипломата)[1].

Глава VII. Социальная психология межличностных отношений и межличностного взаимодействия.

§ 7.1. Понятие, компоненты и виды межличностных отношений.

Межличностные отношения (в широком понятии) – это все виды взаимодействий, в которые вступают люди: чувства, суждения, общение, совместные дела, обмен эмоциями и прочее. Основываются они на социальных связях, уже существующих или вновь возникающих между членами общества. Как правило, межличностные отношения устанавливаются с определённой целью: получить какую-либо выгоду, поделиться эмоциями, получить поддержку, узнать, или сообщить что-то. Важной составляющей таких отношений является взаимное доверие и

[1] Исследования общения в социальной психологии /yurpsy.com›Files›biblio/socpsy/05.htm

понимание.

Межличностные отношения реализуются преимущественно в виде трёх основных форм взаимодействия:

- вербальное – обмен информацией с помощью устной речи;
- невербальное – передача информации жестами и прочими невербальными сигналами;
- аффективное – обмен эмоциями с помощью таких средств экспрессии как смех, плач и прочее.

Первые межличностные отношения начинают формироваться у ребёнка сразу после рождения, несмотря на то, что новорождённый формально ещё не считается личностью. Посредством голосовых звуков, плача, смеха и других эмоций ребёнок взаимодействует с родителями, сообщая им о своих чувствах и желаниях. Постепенно взаимодействие становится всё более осознанным, но настоящими межличностными отношениями это можно будет считать, когда завершится первичная социализация ребёнка[1].

По мере физиологического созревания, психического, личностного и социального развития ребёнок становится подростком, затем молодым человеком и постепенно приобретает всё больший опыт понимания и установления своих межличностных отношений со сверстниками и взрослыми.

Межличностные отношения (в узком специальном понятии) – это совокупность связей, складывающихся между ним и людьми в форме чувств, суждений и обращений друг к другу.

Межличностные отношения включают:

1) восприятие и понимание людьми друг друга;

2) межличностная привлекательность (притяжение и симпатия);

3) взаимодействие и поведение (в частности, ролевое).

Компоненты межличностных отношений:

1) **когнитивный компонент** – включает в себя все познавательные психические процессы: ощущения, восприятие, представление, память, мышление, воображение. Благодаря этому компоненту происходит познание индивидуально-психологических особенностей партнеров по совместной деятельности и взаимопонимание между людьми. Характеристиками взаимопонимания являются:

а) адекватность – точность психического отражения воспринимаемой личности;

б) идентификация – отождествление индивидом своей личности с личностью другого индивида;

2) **эмоциональный компонент** – включает положительные или отрицательные переживания, возникающие у человека при межличностном

[1] Отличия межличностных отношений… / dnevnik-znaniy.ru›psixologiya/mezhlichnostnye…

общении с другими людьми:

а) симпатии или антипатии;

б) удовлетворенность собой, партнером, работой и т. д.;

в) эмпатия – эмоциональный отклик на переживания другого человека, который может проявляться в виде сопереживания (переживания тех чувств, которые испытывает другой), сочувствия (личностного отношения к переживаниям другого) и соучастия (сопереживание, сопровождаемое содействием);

3) **поведенческий компонент** – включает мимику, жестикуляцию, пантомимику, речь и действия, выражающие отношения данного человека к другим людям, к группе в целом. Он играет ведущую роль в регулировании взаимоотношений.

Эффективность межличностных отношений оценивается по состоянию удовлетворенности - неудовлетворенности группы и ее членов[1].

Виды межличностных отношений:

Повседневные.

В эту группу входят все виды взаимодействия, не подразумевающие слишком близкого общения. Данная разновидность межличностных отношений охватывает обширный круг людей, в который входят все, с кем мы так или иначе контактируем в повседневной жизни: соседи, коллеги, работники соседних офисов, продавцы, парикмахеры и другие люди.

Приятельские.

В эту группу входят отношения, не являющиеся слишком близкими, но подразумевающие приятное совместное времяпровождение. К примеру, если ваш друг пригласил вас провести время с его коллегами, и вы неплохо повеселились вместе, вы вряд ли сразу же станете называть их друзьями. Но если вы хотите снова встретиться с этими людьми, это и есть приятельские отношения.

Товарищеские.

Эта форма отношений подразумевает, что люди связаны определённой общей деятельностью. При этом они не настолько близки, чтобы считаться друзьями, но имеют общие цели и доверяют друг другу.

Дружеские.

Такие отношения подразумевают, что люди очень близки. Дружба не возникает просто на почве общих интересов или взаимной симпатии. Чтобы стать друзьями, люди долго общаются, сближаются в эмоциональном плане, учатся понимать друг друга, учитывая все особенности и тонкости характеров.

Любовные.

Эта форма взаимоотношений подразумевает эмоциональную близость

[1] Межличностные отношения …/ bspu.by›…article…lekciya-mezhlichnostnye…klimat…

и наличие романтических чувств. В любви люди не настолько избирательны, как в дружбе (поэтому не всегда выбирают партнёров рационально), но по степени привязанности любовные отношения являются самыми сильными.

Родственные.

Вовлечение в родственные отношения происходит при рождении, и всё же они могут существовать в разных формах. Для кого-то все родственники являются близкими людьми, для кого-то важны только родные люди, а остальные родственники приравниваются к обычным знакомым.

Супружеские.

Несмотря на то, что супружеские отношения происходят из любовных, по содержанию они сильно отличаются. По своему характеру они ближе к родственным, при этом подразумевают соблюдение ряда взаимных обязательств, нарушение которых влечёт общественное порицание и некоторые формы юридической ответственности (такие как заведомо проигрышная позиция при разводе).

Уровень межличностных отношений зависит от того, насколько зрелыми являются состоящие в них личности. Каждый из участников должен понимать свою ответственность перед, другим и придерживаться определённых правил, которые хоть и не оговариваются специально, но подразумеваются[1].

Психологи выделяют и другие виды межличностных отношений:

1) **производственные отношения** – складываются между сотрудниками организаций при решении производственных, учебных, хозяйственных, бытовых и др. проблем и предполагают закрепленные правила поведения сотрудников по отношению друг к другу.

Разделяются на отношения:

а) по вертикали – между руководителями и подчиненными;

б) по горизонтали – отношения между сотрудниками, имеющими одинаковый статус;

в) по диагонали – отношения между руководителями одного производственного подразделения с рядовыми сотрудниками другого;

2) **бытовые взаимоотношения** – складываются вне трудовой деятельности на отдыхе, в быту и семейной жизни;

3) **формальные (официальные) отношения** – нормативно предусмотренные взаимоотношения, закрепленные в официальных документах;

4) **неформальные (неофициальные) отношения** – взаимоотношения, которые реально складываются при взаимоотношениях между людьми и проявляются в предпочтениях, симпатиях или антипатиях, взаимных оценках, авторитете и т. д.

На характер межличностных отношений оказывают влияние такие личностные особенности как пол, национальность, возраст, темперамент

[1] Отличия межличностных отношений .../ dnevnik-znaniy.ru›psixologiya/mezhlichnostnye…

состояние здоровья, профессия, опыт общения с людьми, самооценка, потребность в общении и др.

Этапы развития межличностных отношений:

1) этап знакомства – первый этап – возникновение взаимного контакта, взаимного восприятия и оценки людьми друг друга, что во многом обусловливает и характер взаимоотношений между ними;

2) этап приятельских отношений – возникновение межличностных отношений, формирование внутреннего отношения людей друг к другу на рациональном (осознание взаимодействующими людьми достоинств и недостатков друг друга) и эмоциональном уровнях (возникновение соответствующих переживаний, эмоционального отклика и т. д.);

3) товарищеские отношения – сближение взглядов и оказание поддержки друг другу, характеризуются доверием.

Позитивные межличностные отношения («на встречу людям»):

1) любовь – наиболее сложный тип межличностных отношений, выражающийся в высокой степени эмоционального положительного отношения к объекту, который выделяется среди других и помещается в центр жизненных интересов субъекта. Любовь может проявляться по отношению к другому человеку как объекту сексуальных потребностей и несексуальных потребностей (любовь к родителям, к членам семьи, к детям), к домашние животным, к неодушевленным объектам и понятиям (город, Родина, искусство и т. д.);

2) близость – тип межличностных отношений двух людей, выражающийся во взаимно приспособительном поведении, направленном на достижение взаимного удовлетворения и чувства безопасности своего положения;

3) дружба – это устойчивые, индивидуально-избирательные межличностные отношения, характеризующиеся взаимной привязанностью участников, стремления быть в обществе других людей, взаимными ожиданиями ответных чувств и предпочтительности. Она строится на взаимопонимании, доверии, активной взаимопомощи, взаимного интереса, искренности и бескорыстии чувств;

4) приятельские отношения – малоустойчивые, неглубокие, но доброжелательные, отношения;

5) влечение – скоротечные межличностные отношения, в основе которых лежит инстинктивное желание, побуждающее индивида действовать в направлении удовлетворения этого желания.

Выделяют следующие виды влечений:

а) половое влечение, в основе которого лежит сексуальность;

б) платоническое влечение;

6) альтруизм – форма межличностных отношений проявляющаяся в виде социально-психологической гуманности, коллективистской идентификации в повседневном общении и деятельности людей.

Нейтральные межличностные отношения («от людей»):

1) аутизм – уход индивида от контактов с окружающей действительностью и погружение в мир собственных переживаний. Наблюдается при психических нарушениях (шизофрении) и в случае сильных психологических травм при нормальной психике;

2) безразличие – форма межличностного отношения, проявляющаяся в неоказании помощи пострадавшим и нуждающимся. Зависит от таких факторов, как:

а) «эффект очевидца» – помощь оказывается реже при наличии очевидцев;

б) неопределенность ситуации;

в) давление времени – помощь оказывается реже при нехватке времени;

г) личное незнакомство с пострадавшим;

д) личностные, прежде всего статусные, характеристики пострадавшего – люди с высоким статусом быстрее получают помощь;

е) эмоциональные состояния, такие как гнев, ярость, злость, страх, депрессия, глубокая печаль, «усталость от сочувствия» или «сенсорная перегрузка» – препятствуют сопереживанию и оказанию помощи;

ж) личностные черты;

3) конформизм – форма межличностных отношений, проявляющаяся в соглашательстве и примиренчестве;

4) эгоизм – форма межличностных отношений, проявляющаяся в стремлении удовлетворить свои потребности за счет других[1].

Негативные межличностные отношения («против людей»):

1) негативизм – это своеобразная форма межличностных отношений, проявляющаяся в немотивированном поведении, противоположном требованиям и ожиданиям;

2) неприязнь к другим – форма негативного отношения к людям, которая может проявляться в дискриминации, расизме, сексизме;

3) ненависть – стойкая форма межличностного отношения, проявляющаяся в активном негативном чувстве субъекта, направленном на явления, противоречащие его потребностям, убеждениям, ценностям;

4) агрессия – форма межличностного отношения, проявляющаяся в поведении, направленном на нанесение физического или психологического вреда, ущерба людям или на их уничтожение.

§ 7.2. Межличностная привлекательность и притяжение: феномен аттракции.

В установлении и поддержании позитивных межличностных отношений большую роль играет **аттракция** как процесс взаимного притяжения и симпатии.

Начиная с первых шагов взаимодействия, во время первичного

[1] Межличностные отношения …/ bspu.by›…article…lekciya-mezhlichnostnye…klimat…

контакта, т.е. на уровне восприятия, между людьми могут возникнуть специфические эмоциональные отношения, которые определяют привлекательность одного индивида для другого.

Такое отношение называется **аттракцией** (от лат. attraciio - притяжение), оно может впитывать в себя целую гамму чувств: от простой симпатии к любви. Привязанность проявляется в виде особой установки в отношении другого лица.

Аттракция (от франц. attraction - притяжение, привлечение, тяготение) - обозначает «процесс взаимного тяготения людей друг к другу, механизм формирования привязанностей, дружеских чувств, симпатий, любви. Сформировать аттракцию - значит вызвать к себе положительное отношение, то есть расположить к себе»[1]

В многочисленных экспериментальных исследованиях психологов изучаются механизмы формирования привязанности и дружеских чувств. В частности доказано, что тесные взаимоотношения, которые обеспечивают дружественную поддержку, связаны как с ощущением здоровья, так и с счастьем. Например, было установлено, что тот, кто переживал свое горе после потери брачного партнера (мужа или жены), в одиночестве, имел больше проблем со здоровьем, чем тот, кто имел возможность высказаться, выговориться. Когда человек достигает открытых, доверительных отношений он испытывает радость, одновременно, разрывая их, страдает.

Дружеское взаимодействие считается самым высоким уровнем кооперации. Дружба представляет собой особую форму межличностного взаимодействия, которая характеризуется индивидуально-выборочными отношениями, взаимной привязанностью участников общения, усилением процессов **аффилиации,**[2] а также, высоким уровнем удовлетворенности межличностными контактами, взаимными ожиданиями положительных чувств.

Постоянными спутниками дружбы являются: безбоязненное общения с другим, на интимные темы, искренность в отношениях, открытость чувств, взаимный интерес к делам другого, активная взаимопомощь, максимальная откровенность и открытость, демонстрация взаимопонимания, удовольствие от общества друг друга.

Психологи экспериментально показали, что физическое присутствие рядом другого человека увеличивает вероятность возникновения дружбы. Речь идет о физическом окружении, взаимной досягаемости, пространственной близости, которые играют существенную роль в завязывании дружеских отношений.

---

[1] Шейнов, В.П. Скрытое управление человеком (психология манипулирования) [Текст] / В. П. Шейнов. – М.: АСТ; Минск: Харвест, 2008. - С.112.

[2] Аффилиация (англ. affiliation - соединение, связь и позднелат. filialis - сыновний) – стремление быть в обществе других людей, потребность человека в создании тёплых, доверительных, эмоционально значимых отношений с другими людьми. Это устремление к сближению с другими индивидами посредством дружбы, общения, любви

Пространственная близость приводит к взаимному притяжению по ряду причин. Например, если человек рядом, то завязать с ним дружбу гораздо легче, ведь препятствия и преграды сведены к минимуму. Будучи регулярно в обществе определенного лица, индивид больше о нем узнает той или иной информации, которая дает возможность выяснить, есть ли у них общие интересы, совпадают взгляды на жизнь и мир. Все это, в конечном счете, приводит как к взаимной близости, так и к снижению аттракции, поскольку неприятные черты людей в ходе таких регулярных контактов также становятся заметнее.

Потребность иметь друга особенно заметна и актуальна в подростковом возрасте. Подростки очень требовательны к тем, кто претендует на дружбу. Известно немало случаев, когда подростки придумывали специальные испытания для того, чтобы проверить надежность другого, его верность, желание быть полезным, прийти на помощь.

Завязывание дружеских отношений характеризуется и более широким кругом общения с ровесниками - от обсуждения фильма к занятиям в кружках по интересам. При этом, если дружба предполагает «поглощение» человека дружескими отношениями целиком, то дружеское взаимодействие со сверстниками может ограничиваться контактированием на уровне общности отдельных интересов, например, спорта, шахматам и т.д.

Дружеские отношения отличаются от фрагментарных контактов тем, что человек старается быть представленным в жизнедеятельности других значимым для себя и для других, особенностями своей индивидуальности. А поверхностные отношения можно свести к использованию коммуникативных средств взаимодействия с одной целью - поддержать сам процесс общения[1].

Как известно, дружба подростков - это своеобразный этап становления межличностных взаимоотношений. Для старшеклассников дружеское взаимодействие происходит обычно вокруг обсуждения проблем, связанных с выбором профессии. В студенческом возрасте дружеские контакты характеризуются интенсивностью, отношения с друзьями приобретают особую значимость. В этот период наблюдается высокая частота встреч и большой объем совместно проведенного времени, которые достигают своего пика на третьем курсе.

На следующих курсах интенсивность дружеских контактов снижается, особенно среди тех студентов, которые поженились и завели семьи. Для таких молодых людей дружеские отношения перестают быть уникальными, доминантными в системе ценностных ориентаций, а на первый план выходят деловые и профессиональные отношения.

С годами значимость дружественных отношений несколько снижается, меняются функции дружбы. Вместе с тем и на поздних этапах жизненного цикла дружба остается тем серьезным фактором, который формирует

[1] Межличностные отношения …/ bspu.by›…article…lekciya-mezhlichnostnye…klimat…

личность и поддерживает стабильность «Я-концепции» личности.

Важным показателем того, что двое людей дружат, является их близость. Но близость может порождать и неприязнь, особенно тогда, когда происходят серьезные нарушения «кодекса» дружбы, что приводит к поверхностных приятельских отношений, постепенного угасания дружбы и даже ее прекращения. Среди факторов, которые вызывают разрыв дружбы, прежде называют ревнивость или критическое отношение к другим контактам бывшего друга. При таких условиях может возникнуть явление, противоположное дружбе - враждебность.

Прочность дружбы зависит от общности целей, интересов, идеалов, намерений, сходства установок. Некоторые из психологов среди показательных характеристик дружбы называют наличие определенных норм и правил, таких как добровольная помощь, уважение к личной жизни друга, конфиденциальности, защита интересов второго даже тогда, когда он отсутствует, запрет критиковать друг друга в присутствии других людей.

Конечно, сходство питает аттракции и дружбу, удовлетворяет потребность личности в присоединении. Сходство и близость дают возможность людям обмениваться знаками внимания, проявлять доверчивость, раскрывать себя такими, какими они являются на самом деле, не скрывая своих уязвимых сокровенных черт. Близость вызывает приязнь и в связи с так называемым эффектом простого нахождения в поле зрения другого человека. Также доказано, что сходство позиций особенно часто приводит к взаимной аттракции[1].

Приемы формирования аттракции.

При прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают эмоционально положительное отношение. Если проанализировать поведение людей, которые живут и работают, практически не имея врагов и недоброжелателей, то можно заметить, что в деловом и личном общении они используют ряд морально-психологических приемов, направленных на формирование у партнеров по общению аттракции - возникновения при восприятии человека человеком эмоционально положительного отношения, привлекательности одного для другого. Для управленца владение этими приемами является служебной необходимостью.

Общий механизм формирования аттракции основывается на том, что всякий сигнал, поступающий к человеку через его органы чувств, может исчезнуть без следа, а может сохраниться в зависимости от его значимости и эмоционального заряда.

Эмоционально значимый сигнал, посылаемый партнеру, остается в сфере бессознательного и оказывает свое влияние в виде эмоционального отношения. В этом случае человек, оценивая свое отношение к другим

[1] Межличностные отношения …/ bspu.by›…article…lekciya-mezhlichnostnye…klimat…

людям, говорит, что не знает, почему он относится к ним так, а не иначе.

Если в процессе общения посылать партнеру сигналы так, чтобы сигнал имел для него эмоционально положительное значение и при этом он этот сигнал не осознавал, то возникает эффект, при котором партнер будет утверждать, что общение было приятным и собеседник располагает к себе.

Если же повторить это несколько раз, то у партнера будет вырабатываться достаточно стойкое эмоционально-позитивное отношение. Расположив к себе, таким образом, человека, т.е. сформировав аттракцию, вы с большей вероятностью добьетесь принятие им вашей позиции, его внутреннего согласия с ней.

Приемы формирования аттракции.

Необходимо отметить, что приемы аттракции предназначены только для того, чтобы расположить к нам собеседника, а не убедить его в чем-то или что-то доказать.

Прием "Имя собственное" - обращение к партнеру по имени означает для него внимание к нему как к личности, утверждение его претензии на то, что он личность. Звук собственного имени вызывает у человека не всегда осознаваемое им чувство приятного. Поэтому как можно чаще при общении с другими обращайтесь к ним по имени и отчеству, удовлетворяйте их потребность осознавать себя личностью.

Прием "Зеркало отношения" - то, что изображено на вашем лице: улыбка, мимика, гораздо в большей степени соответствует вашим мыслям, нежели слова, которые вы произносите. Говорят, что лицо - это зеркало души. Доброжелательная улыбка на вашем лице воспринимается партнером как сигнал: "Я ваш друг". Друг - это тот, кто обеспечивает нашу защищенность. Каждый из нас нуждается в защите, и удовлетворение потребности в ней привлекает нас к тому, кто ее нам предлагает. При общении с людьми старайтесь иметь на лице доброе и приятное выражение, легкую улыбку.

Прием "Терпеливый слушатель" - терпеливо и внимательно выслушивая партнера по общению, обратившегося к вам, вы удовлетворяете одну из высших потребностей человека - потребность в самовыражении.

Прием "Личная жизнь" - большинство людей имеют свои личные интересы, увлечения, склонности. Если с человеком вести разговор в русле его личных интересов, он начинает считать вас чутким и внимательным человеком.

Прием "Золотые слова" - способность и умение говорить людям комплименты, т.е. слова или фразы, в которых содержится небольшое преувеличение положительных качеств человека. Противопоказаний к применению комплиментов практически нет. Любой разговор, деловую встречу или совещание можно и нужно начинать с комплиментов в адрес присутствующих.

Использовать приемы аттракции следует комплексно и постоянно.

Следует знать, что эффект от их применения наступает не сразу, а через определенный промежуток времени. Применяя эти приемы, необходимо понимать, на что вы воздействуете, что происходит с другими, чего вы добиваетесь.

Важно помнить, что высокий уровень аттракции между участниками общения способствует обычно и большей точности межличностного восприятия. В некоторых ситуациях, особенно стрессовых, это может оказаться весьма полезным, как для жизнедеятельности группы, так и для каждого из ее членов. Кроме того, аттракция способствует и достижению группой высокой эффективности, как «успешность решения всех социально значимых задач»[1].

§ 7.3. Межличностное взаимодействие.

В любой стране каждое общество состоит из массы людей, образующих социальные группы и этнические общности, в которых люди находятся друг с другом в межличностном взаимодействии.

Межличностное взаимодействие - это случайные или преднамеренные, частные или публичные, длительные или кратковременные, вербальные или невербальные контакты между людьми, в результате которых происходят изменения их поведения, деятельности, отношений и установок. Основными признаками таких взаимодействий выступают:

- наличие внешней по отношению к взаимодействующим индивидам цели (объекта), достижение которой предполагает взаимные усилия,
- эксплицированность (доступность) для наблюдения со стороны и регистрации другими людьми,
- рефлексивная многозначность — зависимость его восприятия от условий осуществления и оценок его участников[2].

В межличностном взаимодействии внешней стороной является общение между людьми. Так, как мы в первую очередь воспринимаем внешнюю сторону взаимодействия, поэтому мы по общению судим о людях, об их развитии, их личностных качествах. Общение может быть вербальным и невербальным. Под вербальным общением в психологии понимается обмен информацией с помощью слов, знаков, символов. Взгляд, мимика, жесты, пантомимика, стиль прически, цвет и стиль одежды, сила, тембр и высота голоса, паузы и интонации в общении, запахи, исходящие от человека, энергетический потенциал человека и многое другое – все это относится к невербальному общению. При этом человек в большей мере воспринимается другим человеком неосознанно с помощью невербальных средств общения в соответствии со сложившимися с самого детства социальными стереотипами.

Совместная деятельность представляет собой внутреннюю и внешнюю активность личности, направленную на получение результатов значимых для всех её участников. В структуре взаимодействия она занимает среднее,

[1] Отличия межличностных отношений …/ dnevnik-znaniy.ru›psixologiya/mezhlichnostnye…
[2] Межличностное взаимодействие../ studopedia.ru›19…mezhlichnostnoe…vzaimodeystvie…

связывающее, соединяющее место между общением и отношениями. Деятельность сама по себе включает следующие структурные компоненты: цель, задачи, мотивы, условия, действия, саморегуляцию и результат.

Задачи межличностного взаимодействия:

-межличностное восприятие и понимание человека

-формирование межличностных отношений

-оказание психологического воздействия

В настоящее время в социально - психологической науке существует множество точек зрения, объясняющих причины взаимодействия людей.

Процесс взаимодействия людей делится на три основных этапа или уровня. На первом этапе (начальном уровне) взаимодействие представляет собой простейшие первичные контакты людей. Между ними имеет места лишь определенное первичное и очень упрощенное взаимное или одностороннее влияние друг на друга с целью обмена информацией и общения. Оно в силу конкретных причин может не достигнуть своей цели и не получить дальнейшего развития. Успех первичных контактов зависит от приятия или неприятия партнерами по взаимодействию друг друга. Различия между индивидами - одно из основных условий развития их взаимодействия (общения, отношений, совместимости, врабатываемости), а также их самих как личностей. Любой контакт обычно начинается с конкретно-чувственного восприятия внешнего облика, особенностей деятельности и поведения других людей. В этот момент, как правило, доминируют эмоционально-поведенческие реакции индивидов. Отношения приятия-неприятия проявляются в мимике, жестах, позе, взгляде, интонации, стремлении закончить или продолжить общение.

Они свидетельствуют о том, нравятся ли люди друг другу, или нет. Если нет, то следуют обоюдные или односторонние реакции (жесты) отвержения. Контакт прекращается. И наоборот, люди обращаются к тем, кто улыбается, смотрит прямо и открыто, разворачивается в анфас, отвечает бодрой и веселой интонацией; к тому, кто заслуживает доверия и с кем можно развивать дальнейшее сотрудничество на основе совместных усилий. Безусловно, приятие или неприятие друг друга партнерами по взаимодействию имеет более глубокие корни[1].

Первый - нижний уровень есть соотношение индивидных (природных) и личностных параметров (темперамента, интеллекта, характера, мотивации, интересов, ценностных ориентации) людей. Особое значение в межличностном взаимодействии имеют возрастные и половые различия партнеров.

Второй - верхний уровень однородности — разнородности (степени подобия — контраста участников межличностного взаимодействия) есть соотношение (сходство — различие) мнений в группе, отношений (в том

[1] Межличностное взаимодействие../ studopedia.ru›19…mezhlichnostnoe…vzaimodeystvie…

числе симпатий — антипатий) к себе, партнерам или другим людям и к предметному миру (в том числе к совместной деятельности). Второй уровень подразделяется на подуровни: первичный (или исходный) и вторичный (или результативный).

Первичный подуровень есть исходное, данное до межличностного взаимодействия соотношение мнений (о мире предметов и себе подобных).

Второй подуровень есть соотношение (сходство — различие) мнений и отношений как следствие межличностного взаимодействия, обмена мыслями и чувствами между участниками совместной деятельности.

Большую роль во взаимодействии на его начальном этапе играет **эффект конгруэнтности** (от лат. «congruens» - согласованность, совпадение, соответствие)**,** который означает совпадение внутренних чувств и ощущений человека с их внешними проявлениями в общении с людьми.

У конгруэнтных людей наблюдается полное соответствие между их высказываниями, жизненными убеждениями и совершаемыми ими поступками. Это заметно облегчает им жизнь, поскольку у них нет внутренних конфликтов, они всегда говорят именно то, что думают, а в их поступках не бывает скрытого смысла[1].

Конгруэнция предполагает минимум рассогласований в поведении участников контакта, следствием чего является снятие напряжения, возникновение доверия и симпатии на подсознательном уровне. Конгруэнция усиливается вызванным у партнера ощущением соучастия, интересом, поисковой взаимной активностью на основе его потребностей и жизненного опыта. Конгруэнция может проявиться с первых минут контакта между ранее незнакомыми партнерами, а может не возникнуть вообще. Наличие конгруэнции говорит о повышении вероятности того, что взаимодействие будет продолжено. В этом смысле достигнуть конгруэнции следует стремиться с первых минут контакта.

Переживание сопринадлежности, которое возникает:

- когда цели субъектов взаимодействия связаны между собой; — когда существует основа для межличностного сближения;
- в случае принадлежности субъектов к одной социальной группе.

Эмпатия (эмоциональное сопереживание собеседнику) реализуется:

- при установлении эмоционального контакта;
- при сходстве поведенческих и эмоциональных реакций партнеров;
- при наличии одинаковых чувств к какому-то предмету; — когда привлекается внимание к чувствам партнеров (например, они просто описываются).

Идентификация (проекция своих взглядов на собеседника), которая усиливается:

- при разнообразии поведенческих проявлений взаимодействующих сторон;

[1] Конгруэнтность в психологии…dnevnik-znaniy.ru›psixologiya/kongruentnost…chto…

- когда человек видит в другом человеке
- черты своего характера;
- когда партнеры как бы меняются местами и ведут обсуждение с позиций друг друга;
- при ссылках на прежние случаи;
- при общности мыслей, интересов, социальных ролей и позиций.

В результате конгруэнции и действенных первичных контактов устанавливается **обратная связь** между людьми, представляющая собой процесс взаимно направленных ответных действий, который служит поддержанию последующего взаимодействия, в ходе которого осуществляется как намеренное, так и ненамеренное сообщение другому лицу того, как его поведение и действия (или их последствия) восприняты или пережиты.

Обратная связь бывает разных видов, и каждый ее вариант соответствует той или иной специфике взаимодействия людей и установления между ними устойчивых отношений.

Вербальная – в виде речевого сообщения. Невербальная — осуществляемая посредством мимики, позы, интонации голоса, а также в форме действия, ориентированного на проявление, показ другому человеку понимания, одобрения и выраженного в совместной активности.

Обратная связь может быть непосредственной и отсроченной во времени. Она может быть яркой, эмоционально окрашенной и передаваться как некое переживание, а может быть с минимальным переживанием эмоций и ответных поведенческих реакций. В разных вариантах совместной деятельности уместны свои виды обратной связи. Неумение использовать обратную связь существенно затрудняет взаимодействие людей, снижая его эффективность. Благодаря обратной связи в ходе взаимодействия люди уподобляются друг другу, приводят свое состояние, эмоции, поступки и действия в соответствие с разворачивающимся процессом взаимоотношений.

На среднем уровне взаимодействия людей, который получил название продуктивной совместной деятельности, постепенно развивающееся активное сотрудничество находит все большее выражение в эффективном решении проблемы соединения взаимных усилий партнеров.

Обычно различают три формы, или модели, организации совместной деятельности:

- каждый участник делает свою часть общей работы независимо от другого;
- общая задача выполняется последовательно каждым участником;
- имеет место одновременное взаимодействие каждого участника со всеми остальными.

Их реальное существование зависит от условий деятельности, ее целей и содержания[1].

[1] Межличностное взаимодействие../ studopedia.ru›19…mezhlichnostnoe…vzaimodeystvie…

Общие устремления людей вместе с тем могут привести к столкновениям в процессе согласования позиций. В результате люди вступают в отношения «согласия — несогласия» друг с другом.

В случае согласия происходит вовлечение партнеров в совместную деятельность. При этом осуществляется распределение ролей и функций между участниками взаимодействия. Эти отношения вызывают особую направленность волевых усилий у субъектов взаимодействия, которая связана либо с уступкой, либо с завоеванием определенных позиций.

Поэтому от партнеров требуются проявления взаимной терпимости, собранности, настойчивости, психологической подвижности и других волевых качеств личности, опирающихся на интеллект и высокий уровень сознания и самосознания личности. Вместе с тем в это время взаимодействие людей активно сопровождается или опосредуется проявлением сложных социально-психологических феноменов, получивших название совместимости — несовместимости (или срабатываемости — несрабатываемости). Как межличностные отношения и общение являются специфическими формами взаимодействия, так совместимость и срабатываемость считаются его особыми составляющими элементами.

Большую роль организации и осуществлении оптимального взаимодействия между людьми играет **мотивация** его участников.

Существует несколько видов социальных мотивов взаимодействия, т.е. мотивов, по которым человек вступает во взаимодействие с другими людьми.

Кратко они обозначаются как:

1. Мотив максимизации общего выигрыша – мотив кооперации.
2. Мотив максимизации собственного выигрыша – индивидуализм.
3. Мотив максимизации относительного выигрыша – конкуренция.
4. Мотив максимизации выигрыша другого – альтруизм.
5. Мотив минимизации выигрыша другого – агрессия.
6. Мотив минимизаций различий в выигрышах – равенство.

Очевидно, что в рамки этой схемы могут быть в общем виде отнесены все возможные побуждения, детерминирующие социальное взаимодействие людей[1].

Естественно, что характер социальной мотивации участников взаимодействия определяет и средства общения, и результат взаимодействия, и отношения между партнерами по общению. Можно предположить, что особенно важным является соотношение мотивов общения, имеющихся у участников взаимодействия: если они совпадают или естественно взаимно дополняют друг друга, можно прогнозировать большую успешность их контактов. Можно также выделить те мотивы, которые с большой вероятностью

[1] Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей. Учеб. пособие. – М.: Изд-во «ЭКСМО-Пресс», 2001. (576 с.). – С.30.

будут приводить к «проигрышным» с точки зрения успешности общения стратегиям взаимодействия. К ним относится второй и пятый мотив, приводящие к игнорированию интересов партнера по общению, что в свою очередь активизирует, вероятно, и защитные стратегии с его стороны.

Взаимный контроль в совместной деятельности и взаимодействии.

Осуществляемый участниками совместной деятельности взаимный контроль друг за другом может привести к пересмотру индивидуальных мотивов деятельности, если имеют место значительные различия по их направленности и уровню, в результате чего индивидуальные мотивы людей начинают координироваться. В ходе этого процесса происходит постоянное согласование мыслей, чувств, отношений партнеров по совместной жизнедеятельности. Оно облекается в различные формы влияния людей друг на друга. Одни из них побуждают партнера к действиям (приказ, просьба, предложение), другие санкционируют действия партнеров (согласие или отказ), третьи вызывают на дискуссию (вопрос, рассуждение). Сама же дискуссия может происходить в форме освещения, беседы, диспута, конференции, семинара и целого ряда других видов межличностных контактов. Однако выбор форм воздействия чаще продиктован функционально-ролевыми взаимосвязями партнеров в совместной работе.

Например, контрольная функция руководителя побуждает его к более частому использованию приказов, просьб и санкционирующих ответов, в то время как педагогическая функция того же руководителя требует более частого использования дискуссионных форм взаимодействия.

Таким образом, реализуется процесс взаимовлияния партнеров по взаимодействию. Посредством него люди «обрабатывают» друг друга, стремясь к изменению и преобразованию психических состояний, установок и, в конечном счете, поведения и психологических качеств партнеров по совместной деятельности. Взаимовлияние как изменение мнений и оценок может быть ситуативным, когда этого требуют обстоятельства. В результате повторяющихся изменений мнений и оценок происходит формирование их устойчивости, сближение позиций приводит к поведенческому, эмоциональному и когнитивному единству участников взаимодействия. Это в свою очередь приводит к сближению интересов и ценностных ориентации, интеллектуальных и характерологических особенностей партнеров. Под их воздействием изменяются мнения, отношения партнеров по взаимодействию. Регуляторы взаимовлияния формируются на базе глубокого свойства психики - подражания. В отличие от последнего внушение, **конформность и убеждение** регулируют межличностные нормы мыслей и чувств. Внушение - такое влияние на других людей, которое они воспринимают неосознанно[1].

Конформность — сознательное изменение мнений, оценок. Ситуативно и сознательно конформность позволяет поддерживать и согласовывать представления (нормы) по поводу происходящих событий в

[1] Межличностное взаимодействие../ studopedia.ru›19…mezhlichnostnoe…vzaimodeystvie…

жизни и деятельности людей. Разумеется, события имеют различную степень значимости для тех, кто вынужден их оценивать.

Убеждение — процесс длительного воздействия на другого человека, в ходе которого он сознательно усваивает нормы и правила поведения партнеров по взаимодействию.

Сближение или изменение взаимных точек зрения и мнений затрагивает все сферы и уровни взаимодействующих людей. В условиях решения конкретных текущих задач жизни и деятельности, и особенно общения, их конвергенция-дивергенция представляет собой своеобразный регулятор межличностного взаимодействия. Если сближение оценок и мнений формирует единый «язык», групповые нормы отношений, поведения и деятельности, то их расхождение выступает в качестве движу-лцей силы развития межличностных отношений и групп. Заключительным этапом (высшим уровнем) взаимодействия всегда выступает исключительно эффективная совместная деятельность людей, сопровождающаяся взаимопониманием.

Взаимопонимание людей — это такой уровень их взаимодействия, при котором они осознают содержание и структуру настоящего и возможного очередного действия партнера, а также взаимно содействуют достижению единой цели. Для взаимопонимания недостаточно совместной деятельности, нужно взаимосодействие. Оно исключает свой антипод — взаимное противодействие, с появлением которого возникают недопонимание, а потом и непонимание человека человеком. В то же самое время взаимное непонимание - одна из существенных предпосылок распада взаимодействия людей или причина самых разнообразных межличностных затруднений, конфликтов и т.д.

Существенной характеристикой взаимопонимания всегда выступает его адекватность. Она зависит от целого ряда факторов:

- типа отношений между партнерами (отношений знакомства и приятельства, дружеских, любовных и супружеских отношений);
- товарищеских (деловых по сути отношений);
- знака или валентности отношений (симпатий, антипатий, индифферентных отношений);
- степени возможной объективации, проявления свойств личности в поведении и деятельности людей (общительность, например, легче всего наблюдается в процессе взаимодействия общения).

В адекватности, как точности, глубине и широте восприятия и интерпретации, большую роль играют мнение, оценка других более или менее значимых людей, групп, авторитетных лиц. Для правильного анализа взаимопонимания можно соотнести два фактора: **социометрический статус и степень подобия** по нему. При этом необходимо учитывать:

- устойчиво взаимодействуют (дружат) друг с другом лица, имеющие разные социально-психологические статусы в коллективе;
- отвергают друг друга, т.е. испытывают межличностное неприятие,

телица, которые сходны по статусу и он у них недостаточно высок[1].

Таким образом, взаимодействие – это сложный многоэтапный и многогранный процесс, в ходе которого осуществляются общение, восприятие, взаимоотношения, взаимовлияние и взаимопонимание людей.

Способы взаимодействия.

Наиболее распространены такие способы, как: кооперация и конкуренция; сотрудничество или соперничество; согласие и конфликт; приспособление и оппозиция.

В этих случаях, как само содержание взаимодействия, так и степень выраженности этого взаимодействия - успешное или менее успешное сотрудничество, определяют характер межличностных отношений между людьми. Дополнительное взаимодействие, когда партнеры адекватно воспринимают позицию друг друга.

Пересекающееся взаимодействие — партнеры, с одной стороны, демонстрируют неадекватность понимания позиций и действий другого участника взаимодействия, а с другой, ярко проявляют собственные намерения и действия.

Скрытое взаимодействие – включает в себя одновременно два уровня: явный, выраженный словесно, и скрытый, подразумеваемый.

Оно предполагает либо глубокое знание партнера, либо большую чувствительность к невербальным средствам общения - тону голоса, интонации, мимике и жестам, поскольку именно они передают скрытое содержание.

Взаимодействие всегда присутствует в виде двух компонентов: содержания и стиля. **Содержание -** определяет, вокруг чего или по поводу чего развертывается то или иное взаимодействие. **Стиль -** указывает на то, как человек взаимодействует с окружающими. Можно говорить о продуктивном и непродуктивном стилях взаимодействия.

Продуктивный стиль представляет собой плодотворный способ контакта партнеров, способствующий установлению и продлению отношений взаимного доверия, раскрытию личностных потенциалов и достижению эффективных результатов в совместной деятельности. В других случаях, исчерпав доступные им ресурсы адаптации, добившись некоторого равновесия и доверия на первых этапах развития взаимодействия, люди не могут сохранять эффективных взаимоотношений. В обоих случаях говорят о **непродуктивном стиле** взаимодействия как о неплодотворном способе контакта партнеров, блокирующем реализацию личностных потенциалов и достижение оптимальных результатов совместной деятельности.

Под непродуктивностью стиля взаимодействия обычно понимается конкретное воплощение в ситуации взаимодействия неблагоприятного состояния существующей системы отношений, которое воспринимается и осознается таковым, по крайней мере, одним из участников взаимодействия.

[1] Межличностное взаимодействие../ studopedia.ru›19…mezhlichnostnoe…vzaimodeystvie…

Характер активности в позиции партнеров:

- в продуктивном стиле - «рядом с партнером», т.е. активная позиция обоих партнеров как соучастников деятельности;
- в непродуктивном - «над партнером», т.е. активная позиция ведущего партнера и дополняющая ее пассивная позиция подчинения ведомого.

Характер выдвигаемых целей:

- в продуктивном стиле - партнеры совместно разрабатывают как близкие, так и дальние цели;
- в непродуктивном стиле - доминирующий партнер выдвигает только близкие цели, не обсуждая их с партнером.

Характер ответственности:

- в продуктивном стиле за результаты деятельности ответственны все участники взаимодействия;
- в непродуктивном стиле - вся ответственность отнесена к доминирующему партнеру.

Характер отношений, возникающих между партнерами:

- в продуктивном стиле - доброжелательность и доверие;
- в непродуктивном стиле - агрессия, обида, раздражение.

Характер функционирования механизма идентификации и отчуждения:

в продуктивном стиле - оптимальные формы идентификации и отчуждения;

- в непродуктивном стиле - крайние формы идентификации и отчуждения[1].

Типы взаимодействий.

Существует еще один описательный подход при анализе взаимодействия – построение классификаций различных его видов.

Наиболее распространенным является 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.**

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 (упорядочивание, комбинирование,

[1] Межличностное взаимодействие../ studopedia.ru›19…mezhlichnostnoe…vzaimodeystvie…

суммирование этих сил). Кооперация - необходимый элемент совместной деятельности, порожденный ее особой природой.

Важным показателем кооперативного взаимодействия является степень включенности и участия в нём 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.** При изучении и объяснения конфликта с позиций социальной психологии, прежде всего, необходимо определение собственного содержания в этой проблеме, поскольку конфликты выступают предметом исследования и в ряде других дисциплин, например: социологии, политологии, психологии общения.

Социальная психология сосредоточивает свое внимание на двух вопросах: с одной стороны, на анализе социально-психологических аспектов в каждом конфликте, например, осознание конфликта его участниками; с другой – на выделении конфликтов, порождаемых специфическими социально-психологическими факторами.

§ 7.4. Социально - психологическая характеристика конфликтов.

Конфликт (лат. conflictus - столкновение) - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов субъектов взаимодействия.

Основными признаками конфликта являются:

- наличие противоречий, во всяком случае, различий между интересами, ценностями, целями, мотивами, ролями субъектов;
- противодействие, противоборство субъектов конфликта, стремление нанести ущерб оппоненту, травмировать «Я»;
- негативные эмоции и чувства по отношению друг к другу как фоновые характеристики конфликтного взаимодействия.

Конфликты бывают:

- межличностные;
- между личностью и группой;
- внутригрупповые;
- между малыми и большими социальными общностями;
- межэтнические;
- межгосударственные.

В зависимости от мотивации конфликта выделяют три вида социальных конфликтов:

1) конфликты, возникающие в связи с распределение властных полномочий и позиций;

2) конфликты по поводу материальных ресурсов;

3) конфликты по поводу ценностей важнейших, жизненных установок.

Структура конфликта описывается по-разному разными авторами, но основные элементы практически принимаются всеми.

Это – конфликтная ситуация, позиции участников (оппонентов), объект, «инцидент» (пусковой механизм), развитие и разрешение конфликта.

Эти элементы ведут себя различно в зависимости от типа конфликта.

Обыденное представление о том, что всякий конфликт обязательно имеет негативное значение, опровергнуто рядом специальных исследований.

Так, в работах М. Дойча, одного из наиболее видных теоретиков конфликта, называются две разновидности конфликтов: деструктивные и продуктивные. Определение деструктивного конфликта в большей степени совпадает с обыденным представлением. Именно такого типа конфликт ведет к рассогласованию взаимодействия, к его расшатыванию.

Деструктивный конфликт чаще становится не зависимым от причины, его породившей, и легче приводит к переходу «на личности», чем и порождает стрессы. Для него характерно специфическое развитие, а именно расширение количества вовлеченных участников, их конфликтных действий, умножение количества негативных установок в адрес друг друга и остроты высказываний («экспансия» конфликта). Другая черта – «эскалация» конфликта означает наращивание напряженности, включение все большего числа ложных восприятий как черт и качеств оппонента, так и самих ситуаций взаимодействия, рост предубежденности против партнера.

Рзрешение такого типа конфликта особенно сложно, основной способ разрешения – компромисс – здесь реализуется с большими затруднениями.

Продуктивный конфликт чаще возникает в том случае, когда столкновение касается не несовместимости личностей, а порождено различием точек зрения на какую-либо проблему, на способы ее решения. В таком случае сам конфликт способствует формированию более всестороннего понимания проблемы, а также мотивации партнера, защищающего другую точку зрения – она становится более «легитимной».

Проблема исследования конфликта имеет много практических приложений в плане разработки различных форм отношения к нему (разрешение конфликта, предотвращение конфликта, профилактика его, ослабление и т.д.) и прежде всего в ситуациях делового общения: например в производстве[1].

Причины социальных конфликтов.

Наиболее общими причинами социальных конфликтов являются:

- разное или абсолютно противоположное восприятие людьми целей, ценностей, интересов и поведения;
- неравное положение людей в императивно координированных ассоциациях (одни - управляют, другие - подчиняются);
- разлад между ожиданиями и поступками людей;

[1] Межличностное взаимодействие../ studopedia.ru›19…mezhlichnostnoe…vzaimodeystvie…

- недоразумения, логические ошибки и вообще семантические трудности в процессе коммуникации;
- недостаток и не качественность информации;
- несовершенство человеческой психики, несоответствие между реальностью и представлениями о ней.

Универсальный источник конфликта состоит в несовместимости претензий сторон из-за ограниченности возможностей их удовлетворения.

Функции социального конфликта.

Функции социального конфликта - конфликт выполняет как положительные, так и отрицательные социальные функции. Существуют объективные субъективные оценки последствий конфликта. Позитивное или негативное воздействие конфликта во многом обусловлено социальной системой.

В свободно структурируемых группах, где конфликт считается нормой, и существуют разнообразные механизмы его урегулирования, конфликт, как правило, способствует большой жизнеспособности, динамизму и восприимчивости к прогрессу. В тоталитарно организованной социальной группе конфликт не признается в принципе, а единственным механизмом его разрешения является подавление силой. Подавленный конфликт становится дисфункцмональным, ведущим людей к дезинтеграции, обострению старых и возникновению новых противоречий. Нерешенные противоречия накапливаются, а если проявляются в форме конфликта, то ведут к серьезным социальным потрясениям.

1. **Позитивные функции конфликта**, характерные для открытых социальных структур:

- конфликт вскрывает и разрешает противоречия и тем самым способствует общественному развитию. Своевременно выявленный и разрешенный конфликт может предотвратить более серьезные конфликты, ведущие к тяжелым последствиям;
- в открытой группе конфликт выполняет функции стабилизации и интеграции внутригрупповых и межгрупповых отношений, снижает социальное напряжение;
- конфликт многократно увеличивает интенсивность связей и отношений, стимулирует социальные процессы, придает обществу динамичность, поощряет творчество и инновации, способствует общественному прогрессу;
- в состоянии конфликта люди более четко осознают как свои, так и противостоящие им интересы, полнее выявляют существование объективных проблем и противоречий общественного развития;
- конфликты способствуют получению информации об окружающей социальной среде, соотношении силового потенциала конкурирующих формирований;
- внешний конфликт способствует внутригрупповой интеграции и

идентификации, укрепляет единство группы, мобилизует внутренние ресурсы, он также помогает находить друзей и союзников, выявлять врагов и недоброжелателей;

- конфликт выясняет позиции, интересы и цели участников и тем самым способствует сбалансированному решению возникающих проблем. В открытой социальной системе конфликт выполняет роль «предохранительного клапана», своевременно выявляя возникающие противоречия и сохраняя социальную структуру в целом.

2) **К негативным** можно отнести большинство эмоциональных конфликтов и, в частности, конфликты, возникающие вследствие социально-психологической несовместимости людей. Негативными считаются конфликты, затрудняющие принятие негативных решений. Негативные последствия может иметь и затянувшийся позитивный конфликт.

Среди позитивных функций конфликта по отношению к основным участникам можно выделить следующие:

- конфликт полностью или частично устраняет противоречие, возникающее в силу несовершенства многих факторов; он высвечивает узкие места, нерешенные вопросы. При завершении конфликтов более чем в 5% случаев удается полностью, в основном, или частично разрешить противоречия, лежащие в их основе;
- конфликт позволяет более глубоко оценить индивидуально-психологические особенности людей, участвующих в нем. Конфликт тестирует ценностные ориентации человека, относительную силу его мотивов, направленных на деятельность, на себя или на взаимоотношения, выявляет психологическую устойчивость к стрессовым факторам трудной – ситуации. Он способствует более глубокому познанию друг друга, раскрытию не только непривлекательных черт характера, но и ценного в человеке;
- конфликт позволяет ослабить психологическую напряженность, являющуюся реакцией участников на конфликтную ситуацию. Конфликтное взаимодействие, особенно сопровождаемое бурными эмоциональными реакциями, помимо возможных негативных последствий, снимает у человека эмоциональную напряженность, приводит к последующему снижению интенсивности отрицательных эмоций;
- конфликт служит источником развития личности, межличностных отношений. При условии конструктивного разрешения конфликт позволяет человеку подняться на новую высоту, расширить способы и сферу взаимодействия с окружающими. Личность приобретает социальный опыт решения трудных ситуаций;
- конфликт может улучшить качество индивидуальной деятельности;
- при отстаивании справедливых целей в конфликте оппонент повышает свой авторитет у окружающих;
- межличностные конфликты, будучи отражением процесса социализации, служат одним из средств самоутверждения личности,

формирования ее активной позиции во взаимодействии с окружающими и могут быть определены как конфликты становления, самоутверждения, социализации.

Разрешение конфликтов.

Урегулирование и разрешение конфликтов - это система мер, направленная на их предотвращение, а также поиск путей выхода из конфликта. Данной проблеме не уделялось должного внимания ни теорией социальной психологии, ни социальной практикой. Лишь в последнее время стали появляться ассоциации конфликтологов, центры по прикладной конфликтологии, переводная литература. Тем не менее говорить о какой-либо сложившейся системе в области урегулирования конфликтов не приходится. Напротив, анализ практики их разрешения показывает обратное.

Деятельность по разрешению конфликтов включает в себя:

1) анализ и выявление причин конфликта и его участников

2) принятие решения о вмешательстве в конфликт с учетом его исхода;

3) реализацию принятого решения. Все зависит от того, какая позиция у лиц, разрешающих конфликт: пассивно-выжидательная; авторитарная; негативно-некомпетентная, приводящая к эскалации конфликта; рациональная, основанная на глубоком понимании причин конфликта. Суть разрешения конфликта состоит в воздействии на его причины и участников.

Методы, используемые для разрешения конфликтов, различны: устранение причин; сдерживание; переориентирование, направленное на формирование убежденности в необходимости отказа от деструктивного участия в конфликте. Эти методы могут быть административными, социально-психологическими или смешанными.

С точки зрения разрешенности конфликты могут быть кажущимися разрешенными; частично разрешенными; полностью разрешенными.

Принято различать понятия «урегулирование» и «разрешение конфликтов». Разрешение конфликтов подразумевает сложную работу, направленную на ликвидацию источника конфликтных отношений, полное удовлетворение интересов и потребностей конфликтующих сторон. Урегулирование означает недопущение насильственных действий, достижение взаимоприемлемых договоренностей, выполнение которых более выгодно сторонам, чем продолжение конфликтных отношений. Урегулирование конфликтных ситуаций путем переговоров, посредничества, арбитража используется чаще, чем их разрешение. Одним из наиболее примитивных и непродуктивных являетсяметод подавления конфликта, применения силы.

Наиболее предпочтительным в ликвидации конфликта является заключение договора о согласии. Достижение согласия является довольно трудной задачей, требующей помимо доброй воли достаточной степени политической, экономической, культурной подготовленности сторон. Вместе с тем есть весьма универсальный и достаточно эффективный способ найти путь к согласию.

В ходе разрешения конфликта анализируются:

1. Источники конфликта - его исторические, экономические, социальные, национальные, конфессиональные предпосылки; субъективные или объективные переживания сторон, нравственные, гуманные аспекты; глубина конфликта: противоречие мнений, позиций или полная конфронтация.

2. «Биография» конфликта, т.е. его история и фон, на котором он прогрессировал; нарастание конфликта, избранные способы «борьбы», кризисы и поворотные точки в его развитии; жертвы и иные последствия конфликта.

3. Стороны конфликта - личности, группы или большие сообщества. В зависимости от фактического вычленения реальных сил и участников определяется уровень социальной сложности конфликта.

4. Позиции и отношения сторон - формальные и неформальные, общие и частные (локальные); взаимозависимости позиций разных уровней и масштабов отношений; роли в конфликте различных группировок и личностей; характер личных отношений друг к другу - от лидеров партий, движений, групп, вооруженных формирований до рядовых участников конфликта.

5. Отношение к конфликту - стремятся ли стороны разрешить конфликт; хотят решить его самостоятельно или рассчитывают на внешние факторы воздействия? Каковы их надежды, ожидания, условия?

Главная задача урегулирования конфликтов – установление мира, прекращение военных действий, открытых столкновений, применения силы.

При урегулировании конфликтов через посредничество используются следующие процедуры:

1. Постановление: третья сторона заслушивает дело и выносит обязывающее стороны постановление (система судов и арбитража).

2. Рекомендации: третья сторона собирает факты и аргументы и выносит рекомендации, необязательные к исполнению, но достаточно веские и склоняющие к компромиссу (согласительная процедура).

3. «Челнок»: третья сторона служит передатчиком предложения и альтернатив.

4. Контролер процесса: третья сторона имеет жесткий контроль над процессом переговоров, но не над их содержанием.

5. Провайзер процесса: третья сторона создает условия для встречи сторон, обычно предоставляя им помещение и услуги.

6. Советник по содержанию: одна из сторон запрашивает совет эксперта по определенным вопросам.

7. Советник по процессу: один из участников запрашивает мнение консультанта в области урегулирования конфликтов для получения помощи при подготовке аргументов.

Участвуя в выработке решений (в качестве одной из сторон, посредника или консультанта), важно иметь в виду, что не следует пытаться

найти «единственно правильное решение», подобно ответу в школьном задачнике.

Требования к поведению посредника:

- утверждение нейтральной сбалансированной позиции по отношению к обеим переговаривающимся сторонам;
- создание паритета участников переговорного процесса (они должны занимать за столом переговоров абсолютно равные относительно посредника позиции);
- поочередное обращение к обеим переговаривающимся сторонам;
- корректные формулировки задаваемых вопросов;
- выравнивание объема времени работы с обеими переговаривающимися сторонами;
- работа на организацию переговорного процесса и недопустимость оказывания влияния на содержательную сторону переговоров, характер принимаемых участниками обсуждения решений.

Стадии развития конфликта

Развиваясь во времени, конфликт проходит несколько стадий:

Латентную стадию.

Открытую стадию.

Стадию завершения.

Латентная стадия.

Латентная стадия конфликта - т.е. скрытая, когда присутствуют все элементы конфликта (участники, объект, предмет конфликта), за исключением внешних действий.

Формально латентная стадия состоит из пяти последовательных этапов:

Возникновение объективной конфликтной ситуации.

Конфликтная ситуация - это такое совпадение обстоятельств и человеческих интересов, которое объективно создает почву для реального противоборства между субъектами. конфликт

Латентная стадия - это предтеча конфликта. Его еще нет, если действует только одна сторона, или участниками проводятся лишь мысленные операции (планирование поведения, обдумывание, прогнозирование развития конфликта). Конфликт представляет собой форму взаимодействия и обязательно выражается в поведенческих действиях, а не намерениях и замыслах.

Нередко на этой стадии развития конфликта стороны (или одна из сторон) предпринимают действия неконфликтного характера для разрешения противоречивой ситуации.

На этой стадии развития конфликта возможны различные варианты решения проблемной ситуации:

- переход конфликтной ситуации в открытый конфликт,
- неконфликтное решение противоречия асимметричным способом,
- неконфликтное решение противоречия симметричным способом,
- игнорирование ситуации и взаимный отказ от активных действий.

Открытая стадия.

Необходимым условием развития конфликтной ситуации можно назвать инцидент - повод, который использует одна из сторон для начала противостояния. Этот повод - подходящее по случаю основание, позволяющее без ущерба для собственной репутации или соотношения сил, предпринять первый опыт реализации своего интереса в сложившейся ситуации.

Взаимные действия сторон приводят к изменению ситуации. Открытая стадия конфликта начинается после того, как один из участников «нажмет пусковой крючок» и стороны перейдут к взаимным действиям, направленным на ущемление интересов друг друга.

Для открытой стадии характерно:

Конфликт очевиден для всех участников. Действия участников становятся практическими, они приобретают внешнюю форму (включая использование средств массовой коммуникации, действия по захвату спорного объекта, угрозы, насилие и т.д.).

О конфликте осведомлены третьи стороны, которые в разной степени влияют на его ход.

В этот момент конфликт приобретает устойчивость, которая выражается в том, что все субъекты, втянутые в его орбиту, вынуждены подчиняться правилам, предписанным их ролям, постепенно теряя личный контроль за развитием ситуации и свободу выбора лучшей альтернативы собственной модели поведения.

Конфликтное поведение сторон состоит из противоположно направленных действий участников конфликта. Возможна ситуация, когда стороны не осознают истинные причины противоборства, подлинный предмет конфликта скрыт от них.

Однако сущностью конфликта остается чередование внешних реакций, направленных на утверждение своих интересов и ограничение интересов противника.

Если участники конфликта не предпринимают адекватных усилий по прекращению противоборства, социальный конфликт стремительно «набирает обороты».

Усиление социального конфликта выражается в разрастании его по «горизонтали» и по «вертикали». Горизонтальное разрастание конфликта характеризуется увеличением количества участвующих в нем людей. Расширение круга участников происходит в результате усилий противоборствующих сторон по формированию лагеря своих сторонников, которые в процессе взаимодействия постепенно проходят путь от постороннего наблюдателя и сочувствующего к активному пособнику, или даже становятся одной из противоборствующих сторон

Как правило, эти события сопровождаются изменением предмета конфликта, заключающемся в переходе к новым, более глубоким противоречиям и дифференциации уже имеющихся проблем.

Вертикальное развитие конфликта определяется закономерным обострением отношений, которое выражается в увеличении враждебных действий сторон, то есть в эскалации противоборства. Механизм эскалации действует следующим образом: действия одной стороны приводят к многократно усиленным ответным действиям другой, на что следует опять многократно усиленный ответ первой стороны и т.д. В подобной ситуации найти «правых» и «виноватых» уже невозможно.

Таким образом, задача контроля над конфликтом на открытой стадии сводится к недопущению втягивания в него новых участников и использованию новых ресурсов.

Последняя стадия - завершение конфликта.

Все конфликты изменчивы, не похожи друг на друга, поэтому нет единой системы их завершения. Конфликт может быть:

Исчерпан и разрешен примирением сторон.

Прекращен ввиду выхода из него одной из сторон, либо ее уничтожением.

Развитие конфликта может быть пресечено, либо конфликт может быть прекращен в результате вмешательства третьей стороны.

§ 7.5. Типологии конфликтов

В практике отечественной и зарубежной конфликтологии существует несколько классификаций конфликтов. Рассмотрим основные.

Конфликты классифицируются в соответствии со степенью нормативной регуляции: на одном конце — институционализированные (типа дуэли), на другом — абсолютные конфликты (борьба до полного уничтожения оппонента). Между этими крайними точками находятся конфликты разной степени институализации.

Социальный конфликт — понятие собирательное, охватывающее множество форм проявления групповых столкновений. Такие конфликты различаются масштабом, типом, составом участников причинами и последствиями. При этом по форме проявления эти конфликты можно разделить на два вида:

- антагонистические (непримиримые);
- агонистические (примиримые).

Если за критерий принять объект конфликта, то можно выделить следующие виды конфликтов.

Экономические. В их основе лежит столкновение экономических интересов, когда потребности одной стороны удовлетворяются за счет потребностей другой. Чем глубже эти противоречия, тем труднее их разрешить. Именно экономические причины чаще всего лежат в основе глобальных кризисов между обществом и властью.

Социально-политические. В их основе лежат противоречия, касающиеся политики государства в сфере властных и социальных отношений, партий и политических объединений. Они тесно связаны с

межгосударственными и международными столкновениями.

Идеологические. В их основе находятся противоречия во взглядах, установках людей на самые разные проблемы жизни общества, государства. Они могут возникать как на уровне макросферы, так и в самых малых объединениях на уровне личности.

Социально-психологические. Они могут проявиться как между личностями, так и между социальными группами. В их основе лежат нарушения в области взаимоотношений. Причиной может быть психологическая несовместимость, немотивированное неприятие человека человеком, борьба за лидерство, престиж, влияние и т.д.

Социально-бытовые. Они связаны с разными представлениями групп и отдельных лиц и жизни, быте и т.д. Главный из них — дисгармония семейных отношений. Его причины: бытовые неурядицы, морально-бытовая распущенность, а также серьезные идейные расхождения.

Если за критерий принять длительность и степень напряжения, то конфликты можно разделить на следующие типы:

Бурные и быстротекущие. Отличаются большой эмоциональностью, крайними проявлениями негативного отношения конфликтующих сторон. Они могут заканчиваться тяжелыми исходами и иметь трагические последствия: в основе их лежит психологическое состояние людей.

Острые и длительные. Возникают преимущественно в тех случаях, когда противоречия достаточно глубокие, устойчивые, непримиримые или труднопримиримые. Конфликтующие стороны контролируют свои реакции и поступки. Прогноз решения — преимущественно неопределенный.

Слабовыраженные и вялотекущие. Характерны для противоречий, носящих неострый характер, либо для столкновений, где активна лишь одна сторона; вторая не стремится четко обнаружить свою позицию или избегает конфронтации.

Слабовыраженные и быстропротекающие. О благоприятном прогнозе можно говорить лишь в том случае, если такой конфликт имеет место в определенном эпизоде. Если за ним следует новая цепь подобных конфликтов, то прогноз может быть не только сложным, но и неблагоприятным.

Если за критерий принять уровень организации общественной жизни, то конфликты могут быть:

Глобальные (мировая цель);

Региональные (Афганистан);

Межгосударственные (Армения — Азербайджан);

Межнациональные (Осетино-Ингушский, 1991 г.);

Межклассовые или между разными слоями общества (Кузбасс: учителя, шахтеры и чиновничество);

Межгрупповые (команда Президента и Верховный Совет в 1993 г.);

Межпартийные (КПРФ - ЛДПР);

Межличностные политические (предвыборная борьба кандидатов во властные структуры).

Если за критерий взять количество участвующих сторон, т.е. круг участников, то конфликты бывают:

двусторонние;

трехсторонние;

многосторонние.

Если за критерий принять степень силового давления, то конфликты могут быть:

невооруженные (таможенные войны);

вооруженные, представляющие собой разномасштабное фактическое ведение военных действий.

Если за критерий принять степень противоречий, то конфликты бывают: агрессивные; компромиссные. Могут быть конфликты: по основным вопросам; не по основным вопросам.

Американский социолог М. Ройч, например, выделяет следующие виды конфликтов (с учетом мотивации конфликта и субъективных восприятий ситуации):

Ложный конфликт — субъект воспринимает ситуацию как конфликтную, хотя реальных причин для этого нет. Не имеет объективных оснований, возникает в результате ложных представлений или недоразумений.

Потенциальный конфликт — существуют реальные основания для возникновения конфликта, но пока одна из сторон или обе в силу тех или иных причин (например, из-за недостатка информации) еще не осознали ситуацию как конфликтную. Он может состояться в силу объективных причин, но до определенного времени не актуализируется.

Истинный конфликт — реальное столкновение между сторонами. Это столкновение интересов существует объективно, осознается участниками и не зависит от легко изменяемого фактора.

Истинный конфликт можно разделить на следующие подвиды:

а) конструктивный — возникший на основе реально существующих между субъектами противоречий;

б) случайный или условный — возникший по недоразумению или случайному стечению обстоятельств, что не осознается его участниками; он прекращается в случае осознания реально имеющихся альтернатив;

в) смещенный — возникший на ложном основании, когда истинная причина скрыта. Здесь воспринимаемая причина конфликта лишь косвенно связана с объективными причинами, лежащими в его основе, когда следствие выдается за причину;

г) неверно приписанный конфликт — это конфликт, в котором истинный виновник, субъект конфликта, находится за «кулисами» противоборства, а в конфликте задействованы участники, не имеющие к нему отношения. Это делается либо преднамеренно, либо сознательно, с

целью спровоцировать столкновение в группе противника.

Если за основание конфликта берется психическое состояние сторон и соответствующее этому состоянию поведение людей в конфликтных ситуациях, то конфликты делятся на:

- рациональные;
- эмоциональные.

В зависимости от целей конфликта и его последствий, конфликты подразделяются на :

- позитивные;
- негативные;
- конструктивные;
- деструктивные.

Социальный психолог В.И. Курбатов предлагает другие подходы к классификации конфликтов:

- внешний — конфронтация между субъектами;
- внутренний — конфронтация мотивов, намерений, целей субъекта;
- конфликт выбора — затруднение выбора одной из двух равных целей;
- конфликт выбора наименьшего зла — затруднение выбора между вариантами, каждый из которых в равной степени нежелателен;
- групповой — между группами людей;
- коммуникативный - результат речевого противостояния, являющийся следствием барьеров понимания установки первого впечатления;
- мотивационный — между потребностями и намерениями;
- открытый — борьба с целью нанесения ущерба противнику;
- скрытый — неявное противостояние, напряженные взаимоотношения;
- конфликт потребностей — разновидность мотивационного, связанного с тем что человек хочет достичь противоречивые цели;
- конфликт потребности и социальной нормы — между побудительными личными мотивами и запретительными общими императивами;
- статусный — конфронтация, определяемая статусом, положением и ролью участников;
- целевой — конфронтация по поводу достижения определенной цели.