

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»

Факультет по переподготовке кадров
Кафедра социально-гуманитарных дисциплин

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой

Мазур И.А. Мазурок
14 июля 2016 г.

СОГЛАСОВАНО

Директор ИПК и ПК

Кравченко Ю.В. Кравченко
14 июля 2016 г.



УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЕ

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

для специальности 1-03 04 72 «Практическая психология»

Составитель: Н.В. Корсак, ассистент

Рассмотрено и утверждено
на заседании научно-методического совета
учреждения образования «Гомельский
государственный университет
имени Франциска Скорины» 21. 09 2016 г.,
протокол № 1

Учреждение образования «Гомельский государственный
университет имени Ф.Скорины»

УТВЕРЖДАЮ

Директор ИПК и ПК

Ю.В.Кравченко



УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«Социальная психология»
по специальности «Практическая психология»
в соответствии с типовым учебным планом
переподготовки, утвержденным
12.05.2014 25-13/585

Гомель, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка

1 Теоретический раздел ЭУМК. Тексты лекций по социальной психологии

1.1 Структура современной социальной психологии

1.2 Психология общения людей

1.3 Общение как восприятие людьми друг друга

1.4 Интерактивная сторона общения

1.5 Просоциальное поведение

1.6 Агрессивное поведение

1.7 Социальная установка

1.8 Психология малой группы

2 Практический раздел ЭУМК

2.1 Вопросы к семинарским занятиям по социальной психологии

2.2 Задания к лабораторным занятиям по социальной психологии

3 Раздел контроля знаний ЭУМК.

3.1 Вопросы к экзамену по дисциплине «Социальная психология»

4 Вспомогательный раздел ЭУМК

4.1 Учебно-тематический план переподготовки слушателей специальности 1- 03 04 72 «Практическая психология» заочной формы обучения по дисциплине «Социальная психология»

4.2 Учебная программа по дисциплине «Социальная психология» по специальности 1- 03 04 72 «Практическая психология»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

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

Основной целью изучения дисциплины «Социальная психология» является формирование у слушателей общего представления о специфике области знания, ее предмете, основных направлениях и областях исследований, методологических основаниях, методах исследования, основных социально-психологических парадигмах, феноменологии, проблемных областях и теоретических знаний и практических навыков в области социальной психологии.

Задачами изучения курса являются:

- освоение методологических проблем психологического анализа социальных процессов;
- развитие навыков делового и межличностного общения;
- овладение теоретическими закономерностями групповой жизнедеятельности;
- получение представлений и приобретение навыков работы с группами людей, практическая подготовка к решению профессиональных и жизненных социально-психологических проблем.

В результате изучения данной дисциплины слушатель **должен знать:**

- методологические и теоретические основы социальной психологии;
- основные категории социальной психологии;
- основные теоретические подходы к изучению социально-психологических феноменов.

В результате изучения данной дисциплины слушатель **должен уметь:**

- ориентироваться в направлениях, проблемных областях, понятийном аппарате и персоналиях;
- пользоваться инструментарием социально-психологического исследования;
- анализировать специфику различных подходов и логик к исследованию проблемных областей.

Данный ЭУМК содержит разделы: теоретический (курс лекций по всем изучаемым темам), практический (вопросы к семинарским и задания к лабораторным занятиям), контроля знаний (список вопросов для экзамена), вспомогательный (учебно-тематический план переподготовки слушателей, учебная программа по дисциплине «Социальная психология», список рекомендуемой литературы). Он предназначен для слушателей заочной формы обучения по специальности «Практическая психология».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ ЭУМК

Тексты лекций по социальной психологии для слушателей специальности 1- 03 04 72 «Практическая психология» заочной формы обучения

1.1 СТРУКТУРА СОВРЕМЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Вопросы:

- 1 Краткая история развития социальной психологии.
- 2 Предмет и основные объекты исследования в социальной психологии.
- 3 Методологические и теоретические основы социальной психологии.

Краткая история развития социальной психологии

Социальная психология — это наука, изучающая закономерности возникновения, функционирования и проявления психологических явлений, представляющих собой результат взаимодействия людей (и их групп) как представителей различных общностей.

Социальная психология прошла длительный путь развития. Родоначальниками накопления социально-психологических знаний считаются древнегреческие и древнекитайские ученые (Аристотель, Гераклит, Гиппократ, Демокрит, Платон, Конфуций, Суныцзы, Уцзы и др.), которые описывали некоторые социально-психологические особенности характеров людей и их предназначения в обществе, устанавливали определенные психологические закономерности социального поведения индивидов, выявляли мотивы объединения их в группы и т.д.

В средние века и позднее зарубежные и отечественные ученые (Н. Макиавелли, Т. Гоббс, И.Бентам, Ш. Монтескье, А.Токвиль, Н.Я.Данилевский, А.И.Герцен и др.) занимались психологическим описанием анатомии и патологии общественной жизни с ее характерными социальными взаимоотношениями и традициями, накапливали и обобщали результаты немногочисленных исследований закономерностей уже известных социально-психологических явлений и процессов — общения и взаимодействия представителей различных общностей.

В середине XIX в. за рубежом появились три социально-психологические теории: «*психологии народов*» (основатели — М. Лацарус, Х. Штейнталь и В. Вундт), «*психологии масс*» (Г. Тард, С. Сигиле и Г. Лебон), «*инстинктов социального поведения*» (В. Макдаугалл), которые послужили предпосылкой для превращения социальной психологии в самостоятельную отрасль знаний.

В широком смысле западные специалисты определяют социальную психологию как науку, *изучающую взаимозависимость поведения людей, определяемую фактом их взаимоотношений и взаимодействий.* Поведенческая

взаимозависимость означает, что поведение индивида изучается одновременно и как причина, и как результат поведения других людей. Причем другие люди могут быть в реальном контакте с данным индивидом, существовать в его воображении или просто предполагаться конкретной ситуацией.

В историческом плане процесс развития любой научной дисциплины, и социальной психологии в том числе, приблизительно один и тот же — зарождение социально-психологических идей в рамках философии и постепенное отпочкование их от системы философского знания. В нашем случае через первоначальное отпочкование двух других дисциплин — психологии и социологии, давших непосредственно жизнь социальной психологии.

Современная социальная психология возникла в начале XX века. Годом ее рождения можно считать 1908 год, когда были опубликованы первые две книги по социальной психологии: «Введение в социальную психологию» английского психолога У.Макдугалла и работа американского социолога Э. Росса «Социальная психология».

Начало научной социальной психологии на Западе обычно связывают с работами В. Меде в Европе и Ф. Олпорта в США в 20-е годы XX века. Они сформулировали требования превращения социальной психологии в экспериментальную дисциплину и перешли к систематическому экспериментальному изучению социально-психологических явлений в группах. В развитии психологии выделились три теоретические школы — психоанализ, бихевиоризм и гештальтпсихология, на положения и идеи которых стала опираться социальная психология. Выходят в свет первые учебники и пособия.

Огромный импульс развитию социально-психологических исследований и применению их результатов на практике придавали войны и военные конфликты, которыми изобилует XX в. и во время которых особенно остро вставали вопросы, связанные с предотвращением и профилактикой отрицательных социально-психологических явлений и процессов (страх, паника, снижение сплоченности населения и военнослужащих в группах, социальная дезорганизация и дезинтеграция, социальные конфликты и т.д.), затрагивающих все стороны жизни и деятельности людей.

В 1920—1940-е гг. социальная психология постепенно превращается в сугубо экспериментальную науку, занимающуюся прикладными исследованиями и разрабатывающую специфические методики изучения социально-психологических феноменов, проявляющихся в разнообразных областях жизни и деятельности людей.

Интенсивно стал использоваться эксперимент в лабораторных условиях. Это стало одной из причин кризиса 1960 - 1970-х годов, когда было предложено много альтернативных вариантов развития этой дисциплины. Главный эффект этого кризиса — либерализация социальной психологии и освобождение ее от искусственности лабораторного эксперимента. В последние годы много больше внимания уделяется изучению социального поведения в естественных условиях, а также изучению социального и культурного контекста с использованием методов наблюдения и современных корреляционных методик.

Внутри социальной психологии начинают зарождаться и в 1960—1990-е гг. наиболее продуктивно совершенствоваться ее новые отрасли: *этнопсихология, политическая психология, психология управления, конфликтология и др.*

К сожалению, в СССР социальная психология в 1930—1950-е гг. по политическим причинам практически не развивалась. Сегодня социальная психология и у нас в стране, и за рубежом востребована во всех сферах жизнедеятельности людей.

Как и любая другая область знаний, социальная психология имеет свою структуру: объект, предмет, задачи, теоретические основы, категории и методы исследования, определенные функции, а также ее составные части — отрасли.

Предмет социальной психологии

Современные представления о предмете социальной психологии являются чрезвычайно дифференцированными, т.е. отличающимися друг от друга, что характерно для большинства пограничных, смежных отраслей науки, к которым относится и социальная психология. Она *изучает следующие явления:*

1. Психологические процессы, состояния и свойства индивида, которые проявляются в результате его включения в отношения с другими людьми, в различные социальные группы (семью, учебные и трудовые группы и т.д.) и в целом в систему социальных отношений (экономических, политических, управленческих, правовых и др.). Наиболее часто изучаются такие проявления личности в группах, как общительность, агрессивность, совместимость с другими людьми, конфликтогенность и др.

2. Феномен взаимодействия между людьми, в частности, феномен общения, например - супружеского, детско-родительского, педагогического, управленческого, психотерапевтического и многих других его видов. Взаимодействие может быть не только межличностным, но и между личностью и группой, а также межгрупповым

3. Психологические процессы, состояния и свойства различных социальных групп как целостных образований, отличающихся друг от друга и не сводимых к какому бы то ни было индивиду. Наибольший интерес социальных психологов вызывают исследования социально-психологического климата группы и конфликтных отношений (групповых состояний), лидерства и групповых действий (групповых процессов), сплоченности, сработанности и конфликтности (групповых свойств) и др.

4. Массовые психические явления, такие как: поведение толпы, паника, слухи, мода, массовые энтузиазм, ликование, апатия, страхи и т.д.

Объединяя различные подходы к пониманию предмета социальной психологии, можно дать следующее его определение:

Социальная психология изучает психологические явления (процессы, состояния и свойства), характеризующие индивида и группу как субъектов социального взаимодействия.

Основные объекты исследования в социальной психологии

В зависимости от того или иного понимания предмета социальной психологии выделяются основные **объекты** ее изучения, то есть носители социально-психологических явлений. К ним относятся:

- личность в группе (системе отношений),
- взаимодействие в системе «личность — личность» (родитель — ребенок, руководитель — исполнитель, врач — больной, психолог — клиент и т. д.),
- малая группа (семья, школьный 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 т. д.),
- взаимодействие в системе «группа — группа» (соревнование команд, групповые переговоры, межгрупповые конфликты и т. д.),
- большая социальная группа (этнос, партия, общественное движение, социальный слой, территориальная, конфессиональная группы и т.п.).



Рис. I. Объекты исследования в социальной психологии.

Задачи и строение социальной психологии

Социальная психология как отрасль научных знаний решает свои конкретные *задачи*, включающие в себя:

1) изучение и всестороннее осмысление сущности, содержания, форм проявления и закономерностей функционирования социально-психологических явлений и процессов;

2) теоретический и практический анализ источников и условий возникновения и развития, исторического и социального фона функционирования социально-психологических феноменов;

3) поддержание всесторонних связей с представителями других наук в интересах разъяснения (координации) своих позиций и усилий в совместном исследовании социально-психологических явлений и процессов;

4) прогнозирование политических, экономических, национальных и других процессов в развитии государства (общества) на основе учета социально-психологических закономерностей и механизмов.

Задачи, решаемые социальной психологией как наукой, а также большое разнообразие и сложность изучаемых ею феноменов предопределили возникновение и развитие ее конкретных отраслей.

Этническая психология — отрасль социальной психологии, которая изучает психологические особенности людей как представителей различных этнических общностей.

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

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

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

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

Психология общения раскрывает своеобразие процессов развития отношений и обмена информацией между людьми и социальными группами.

Психология семьи (семейных отношений) ставит перед собой задачи всестороннего изучения специфики отношений между членами начальной ячейки человеческого общества.

Социальная психология личности — отрасль социальной психологии, исследующая человека, включенного 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, рекламы и др.

Психология конфликтных отношений (конфликтология) — бурно развивающаяся отрасль социальной психологии, нацеленная на доскональное исследование психологической специфики и содержания различных конфликтов и выявление наиболее эффективных путей их разрешения.

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

С одной стороны, философия, социология и другие общественные науки

предоставляют социальной психологии возможность методологически точно и теоретически правильно подходить к осмыслению сущности самих социально-психологических явлений и процессов, их происхождения и роли в жизни и деятельности общества.

Общая психология позволяет социальной психологии более точно понять и методологически правильно осмыслить психологические особенности личности (индивида), являющейся субъектом общественных отношений и носителем социальной психики.

Исторические науки показывают социальной психологии, как осуществлялось развитие сознания людей на различных этапах становления общества и человеческих отношений.

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

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

Культурология, этнология, дают возможность социальной психологии адекватно и правильно интерпретировать влияние культуры и национальной 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.

Методологические и теоретические основы социальной психологии

Социальная психология как наука существует в двух ипостасях. Во-первых, она разрабатывает социально-психологическую теорию, в рамках которой оформляются ее идейные позиции, отношение к изучаемым явлениям и процессам. Во-вторых, она представляет собой сферу социальной практики, в ходе которой осуществляется деятельность ученых и исследователей по распознаванию и измерению социально-психологических феноменов.

Общественное сознание, общественные и психологические отношения людей поддаются всестороннему изучению и осмыслению с помощью специальных методов исследования, разработанных социально-психологической практикой.

Различают следующие *основные методы социальной психологии*:

Наблюдение — наиболее распространенный способ, с помощью которого исследуют социально-психологические явления и процессы в различных условиях без вмешательства в их течение. Наблюдение бывает житейским и научным, включенным и невключенным. Житейское наблюдение ограничивается регистрацией фактов, носит случайный, неорганизованный

характер. Научное наблюдение является организованным, предполагает четкий план, фиксацию результатов в специальном дневнике. Включенное наблюдение предусматривает участие исследователя в деятельности, которую он изучает; в невключенном этого не требуется.

Эксперимент — метод, предполагающий активное вмешательство исследователя в деятельность испытуемых с целью создания наилучших условий для изучения конкретных социально-психологических явлений и процессов.

Эксперимент может быть лабораторным, когда он протекает в специально организованной обстановке, а действия испытуемых определяются инструкцией; естественным, когда изучение осуществляется в обычных условиях; констатирующим — когда оцениваются лишь необходимые социально-психологические явления; формирующим, в процессе которого развиваются определенные качества испытуемых и их групп.

Метод анализа документов представляет собой процесс осмысления информации о конкретных социально-психологических явлениях и процессах, которая содержится в различного рода источниках (документах, научных исследованиях, архивных материалах, научной, художественной и публицистической литературе).

Наиболее продуктивным он становится тогда, когда опирается на контент-анализ, включающий в себя математическую и статистическую обработку результатов.

Метод обобщения независимых характеристик предполагает выявление и анализ мнений о тех или иных социально-психологических явлениях и процессах, полученных от различных людей или из различных источников.

Анализ результатов деятельности — метод опосредованного изучения социально-психологических явлений по практическим результатам и предметам совместной деятельности людей, в которых воплощаются их творческие силы и способности.

Опрос — метод, предполагающий ответы испытуемых на конкретные вопросы исследователя. Он бывает письменным (*анкетирование*), когда вопросы задаются на бумаге; устным, когда вопросы ставятся устно; в форме интервью, во время которого устанавливается личный контакт с испытуемыми.

Анкетирование делится на: *прессовое*, когда вопросник публикуется в каком-либо периодическом издании, а читателям этого издания предлагается ответить на вопросы и прислать ответы в редакцию данного издания (наиболее дешев, но и менее эффективен (3—5%)); *почтовое*, при котором анкеты рассылаются по почте согласно адресам подписчиков или адресной книге учреждений коммунальных услуг (предполагает 10—25% возврата анкет); *раздаточное*, предполагающее личную раздачу и сбор исследователем вопросов (наиболее предпочтителен, возврат анкет приближается к 100%).

Социометрия — метод социальной психологии, используемый для диагностики взаимных симпатий и антипатий, статусно-ролевых отношений между членами группы и позволяющий выявлять: социально-психологическую структуру взаимоотношений в малых группах; конкретные позиции ее членов в

структуре этих взаимоотношений; формальных и неформальных «лидеров» и «отвергнутых» членов группы; наличие микрогрупп и связи между ними.

Социометрия предполагает проведение опроса всех членов группы с последующей математической и статистической обработкой его результатов и построением *социограммы* (схемы взаимоотношений людей в группе).

Кроме основных, социальная психология использует также дополнительные методы, к которым обычно относятся приемы и способы обработки и анализа результатов ее исследования (факторный и корреляционный анализ, различные методы моделирования, техники компьютерной обработки данных и др.).

Наконец, в социальной психологии применяются и аппаратурные методы (методики) исследований, предполагающие эффективное использование технических устройств — аппаратов, с помощью которых:

а) создается определенная значимая ситуация, позволяющая выявить ту или иную характеристику исследуемого явления;

б) снимаются показания о проявлении изучаемых характеристик;

в) фиксируются и частично подсчитываются результаты исследования.

В современной социально-психологической диагностике разработано множество различных модификаций *гомеостатических аппаратных методик*, например «Арка», «Эстакада», «Лабиринт», «Групповой ритмограф, групповой волюнтограф», «Сенсорный интегратор» и др. Все они предполагают решение групповой задачи лишь при условии взаимодействия, согласования действий между членами группы, приспособления их друг к другу.

Изучение социально-психологических явлений всегда осуществляется на основе специально разработанных программ исследования конкретных феноменов. Обычно они включают в себя следующие разделы, в которых:

— формулируется главное направление исследования, определяются его объект и предмет, указываются цели и задачи;

— осуществляется выбор необходимых методов и методик изучения выбранных для анализа явлений; первичная апробация этих методик на небольшой пробной;

— выполняется сбор фактических данных, от которого зависят качество и надежность полученных выводов;

— производится качественная и количественная обработка данных, осуществляется их интерпретация, формулирование выводов, практических рекомендаций, строится прогноз развития социально-психологических явлений на будущее.

В любом случае на заключительном этапе социальный психолог, руководствуясь своей программой, *доказывает или опровергает выдвинутые перед исследованием гипотезы*, переходит к научным обобщениям, абстрагируясь от частных, деталей, единичных фактов и наблюдений.

Часто применяется и дополнительный этап, в ходе которого осуществляется уточнение проблемы, корректировка или смена методов или методик при неудовлетворительных результатах.

1.2 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ ЛЮДЕЙ

Вопросы:

- 1 Понятие и сущность общения, его структура и функции.
- 2 Психологическая структура и функции общения.
- 3 Средства, виды и формы общения.
- 4 Общение как коммуникация, его особенности и структура. Барьеры коммуникации.

Понятие и сущность общения, его структура и функции

Общение - это процесс взаимодействия человека с человеком, осуществляемый с помощью средств речевого и неречевого воздействия и преследующий цель достижения изменений в познавательной, мотивационной, эмоциональной и поведенческой сферах участвующих в общении лиц. 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 часто стихийно, в ходе накопления житейского опыта.

В большинстве случаев этого опыта бывает недостаточно, например, для овладения особыми профессиями (педагога, актера, диктора, следователя), а иногда и просто для продуктивного и цивилизованного взаимодействия. По этой причине в знании его закономерностей, накоплении навыков и умений их учета и использования необходимо постоянно совершенствоваться.

Каждая общность людей располагает своими средствами воздействия, которые используются в разнообразных формах коллективной жизни. Все это проявляется в обычаях, традициях, обрядах, ритуалах, праздниках, танцах, песнях, сказаниях, мифах, в изобразительном, театральном и музыкальном искусстве, в художественной литературе, кино, радио и телевидении. Эти своеобразные массовые формы общения обладают мощным потенциалом взаимовлияния людей. В истории человечества они всегда служили средствами воспитания, включения человека через общение в духовную атмосферу жизни.

Психологическая структура и функции общения

Психологическая структура общения включает в себя четыре компонента.

Коммуникационный компонент общения в узком смысле слова представляет собой обмен информацией между общающимися индивидами. В ходе совместной деятельности, как уже отмечено выше, индивиды обмениваются между собой различными мнениями, интересами, чувствами и т.д. Все это и составляет процесс обмена информацией, которому присущи следующие особенности: в условиях человеческого общения информация не

только передается, но и формируется, уточняется, развивается; в отличие от простого «обмена информацией» между двумя устройствами в общении людей он сочетается с отношением друг к другу; характер обмена информацией между людьми определяется тем, что посредством используемых при этом системных знаков партнеры могут влиять друг на друга, оказывать воздействие на поведение партнера; коммуникативное влияние как результат обмена информацией возможно лишь тогда, когда человек, направляющий информацию (коммуникатор), и человек, принимающий ее (реципиент), обладают единой или сходной системой кодификации или декодификации. В обыденной речи это значит, что люди «говорят на одном языке».

Перцептивный компонент общения проявляется в восприятии друг друга партнерами по общению, взаимном изучении и оценке ими друг друга. Это связано с восприятием внешнего облика, поступков, действий человека и их истолкованием. Взаимная социальная перцепция при общении очень субъективна, что проявляется и в не всегда правильном понимании целей партнера по общению, его мотивов, отношений, установок на взаимодействие и др.

Интерактивный компонент общения состоит в обмене не только знаниями, идеями, но и влияниями, взаимными побуждениями, действиями. Взаимодействие может выступать в виде кооперации или конкуренции, согласия или конфликта, приспособления или оппозиции, ассоциации или диссоциации.

Мотивационно-целевой компонент представляет собой систему мотивов и целей общения.

Мотивами общения членов могут быть: а) потребности, интересы одного человека, проявляющего инициативу в общении; б) потребности и интересы обоих партнеров общения, побуждающие их включиться в общение; в) потребности, вытекающие из совместно решаемых задач.

Соотношение мотивов общения колеблется от полного совпадения до конфликта. В соответствии с этим общение может носить дружественный или конфликтный характер.

Основными целями общения могут быть: получение или передача полезной информации, активизация партнеров, снятие напряженности и управление совместными действиями, оказание помощи и влияние на других людей. Цели участников общения могут совпадать или противоречить, исключать друг друга. От этого зависит и характер общения.

Выделяет следующие функции общения:

1) прагматическая функция общения отражает его потребностно-мотивационные причины и реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности. При этом само общение очень часто выступает самой важной потребностью;

2) функция формирования и развития отражает способность общения оказывать воздействие на партнеров, развивая и совершенствуя их во всех отношениях. Общаясь с другими людьми, человек усваивает общечеловеческий опыт, исторически сложившиеся социальные нормы, ценности, знания и

способы деятельности, а также формируется как личность;

3) функция подтверждения дает людям возможность познать, утвердить и подтвердить себя;

4) функция объединения-разъединения людей, с одной стороны, посредством установления между ними контактов способствует передаче друг другу необходимых сведений и настраивает их на реализацию общих целей, намерений, задач, соединяя их тем самым в единое целое, а с другой стороны, она может способствовать дифференциации и изоляции личностей в результате общения;

5) функция организации и поддержания межличностных отношений служит интересам налаживания и сохранения достаточно устойчивых и продуктивных связей, контактов и взаимоотношений людей в интересах их совместной деятельности;

6) внутриличностная функция общения реализуется в общении человека с самим собой (через внутреннюю или внешнюю речь, построенную по типу диалога). Такое общение может рассматриваться как универсальная форма мышления человека.

Средства, виды и формы общения

Общение возможно лишь при помощи знаковых систем. Различают вербальные средства общения и невербальные, когда применяются неречевые средства общения.

В *вербальном общении* обычно применяются два варианта речи: письменная и устная.

Письменная речь — это та, которой обучают в школе и которую привыкли считать признаком образованности человека. Письменная речь громоздка, часто содержит штампы, канцеляризмы, но это цена за точность, однозначность предложений, текста. Письменная речь не допускает различных толкований предложений, поэтому ее и предпочитают в науке, деловых и юридических отношениях. Чтобы умело пользоваться письменной речью, нужно обогащать свой словарный запас, требовательно относиться к стилю.

Устная речь, по ряду параметров отличающаяся от письменной, это самостоятельная речь, со своими правилами и даже грамматикой. Основное преимущество — в экономности, которая достигается благодаря другому порядку слов, пропуску концов и других частей предложений. Недостатки устного выражения мысли — речевые ошибки, многозначность.

Невербальные средства общения делятся на:

1. **Визуальные средства общения:** кинетика — движение рук, ног, головы, туловища; направление взгляда и визуальный контакт; выражение глаз; выражение лица; поза (в частности, локализация, смена поз относительно словесного текста); кожные реакции (покраснение, появление пота); дистанция (расстояние до собеседника, угол поворота к нему, персональное пространство); 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 общения: 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-кинестетические средства общения: физическое воздействие (ведение слепого за руку, контактный танец и др.); такесика (пожатие руки, хлопанье по плечу).

4. Ольфакторные средства общения: приятные и неприятные запахи окружающей среды; естественный и искусственный запахи человека.

На невербальные средства накладывает сильный отпечаток каждая конкретная культура, поэтому нет общих норм для всего человечества. Невербальный язык другой страны приходится учить так же, как и словесный.

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.

Общение чрезвычайно многогранно и может быть различных **видов**:

– **межличностное и массовое 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 и ролевое общение.** В первом случае участниками общения являются конкретные личности, 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).

– **доверительным и конфликтным.** Первое отличается тем, что в его ходе передается особо значимая информация (ведутся переговоры, решаются интимные вопросы). Конфликтное общение характеризуется взаимным противостоянием людей, выражениями неудовольствия и недоверия.

– **личным и деловым.** Личное общение — это обмен неофициальной информацией, а деловое — процесс взаимодействия людей, выполняющих совместные обязанности или включенных в одну и ту же деятельность.

– **прямое и опосредованное.** Прямое (непосредственное) общение — исторически первая форма общения людей друг с другом. Опосредованное общение — это взаимодействие при помощи дополнительных средств (письма, аудио- и видеотехники).

– **монологическое и диалогическое.** Диалогическое общение — это равноправное субъект-субъектное взаимодействие, имеющее целью взаимное

познание, самопознание партнеров по общению. Оно позволяет достичь глубокого взаимопонимания, самораскрытия партнеров, создает условия для взаимного развития. *Монологического общения* - рассматривает другого как объект своего воздействия (н-р, императивная и манипулятивная формы общения), по сути дела общается сам с собой, не видя истинного собеседника, игнорируя его как личность.

Общение может различаться и по его **формам**:

Императивное общение — это авторитарная, директивная форма взаимодействия с партнером по общению с целью достижения контроля над его поведением, установками и мыслями, принуждения его к определенным действиям или решениям. Партнер по общению в этом случае выступает пассивной стороной. В качестве средств оказания влияния используются приказы, предписания и требования (отношения «начальник—подчиненный», воинские уставные отношения, работа в экстремальных условиях, в чрезвычайных обстоятельствах). Применение императива неуместно в интимно-личностных и супружеских отношениях, детско-родительские контакты, а также вся система педагогических отношений.

Манипулятивное общение — это форма межличностного взаимодействия, при которой влияние на партнера по общению с целью достижения своих намерений осуществляется скрытно. Вместе с тем манипуляция предполагает объективное восприятие партнера по общению, скрытым же выступает стремление добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. Однако человек, выбравший в качестве основного именно этот тип общения с другими, в итоге часто сам становится жертвой собственных манипуляций.

Манипуляция используется непорядочными людьми в бизнесе и других деловых отношениях, а также в средствах массовой информации, когда реализуется концепция «черной» и «серой» пропаганды. Сильнее всего разрушаются от манипуляции отношения, построенные на принципах порядочности, любви, дружбы и взаимной привязанности.

Общение как коммуникация, его особенности и структура.

Барьеры коммуникации

Общение может выступать в форме коммуникации. Коммуникация между людьми имеет ряд специфических особенностей. *Во-первых*, в ней обязательно должны присутствовать два индивида, каждый из которых — активный субъект. При этом их взаимное информирование предполагает налаживание совместной деятельности. *Во-вторых*, должна присутствовать возможность взаимного влияния партнеров друг на друга посредством системы знаков. Другими словами, обмен информацией в этом случае предполагает воздействие на поведение партнера и изменение состояния участников коммуникативного процесса. *В-третьих*, влияние в коммуникации может осуществляться лишь при наличии единой или схожей системы кодификации и декодификации у коммуникатора (человека, направляющего информацию) и

реципиента (человека, принимающего ее). В-четвертых, всегда возможно возникновение коммуникативных барьеров. В этом случае четко выступает связь, существующая между общением и отношением.

Распространение информации в обществе проходит через своеобразный «фильтр доверия-недоверия». Подобный фильтр действует так, что истинная информация может оказаться не принятой, а ложная — принятой. Кроме того, существуют средства, способствующие принятию информации и ослабляющие действие фильтров. Совокупность этих средств называют **фасцинацией**. Примером фасцинации может быть музыкальное, пространственное или цветное сопровождение речи.

Информация как таковая может быть двух типов:

Побудительная информация проявляется в форме приказа, совета или просьбы. Она призвана стимулировать какое-то действие. Стимуляцию подразделяют на активизацию (побуждение к действию в заданном направлении), интердикцию (запрет нежелательных видов деятельности) и дестабилизацию (рассогласование или нарушение некоторых автономных форм поведения или деятельности).

Констатирующая информация проявляется в форме сообщения и не предполагает непосредственного изменения поведения.

Структура коммуникации. Модель коммуникативного процесса обычно включает в себя пять элементов: коммуникатор-сообщение (текст)—канал—аудитория—обратная связь.

Можно выделить три позиции коммуникатора во время коммуникативного процесса: **открытую** (когда коммуникатор не скрывает, что является сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в ее подтверждение); **отстраненную** (когда коммуникатор держится подчеркнуто нейтрально, сопоставляет противоречивые точки зрения, не исключая ориентации на одну из них, но не заявленную открыто); **закрытую** (когда коммуникатор умалчивает о своей точке зрения, даже прибегает иногда к специальным мерам, чтобы скрыть ее).

В процессе коммуникации осуществляются: взаимное влияние людей друг на друга, а также обмен различными идеями, интересами, настроениями, чувствами. Чтобы описать процесс взаимовлияния, недостаточно знать только структуру коммуникативного акта. Необходимо проанализировать также мотивы общающихся, их цели, установки и т.п.

Должное внимание следует уделять также таким коммуникативным навыкам, как нерефлексивное и рефлексивное слушание. **Нерефлексивное слушание** — или внимательное молчание — применяется на этапах постановки проблемы, когда она только формируется говорящим, а также тогда, когда цель общения со стороны говорящего — «излить душу», эмоционально разрядиться. **Рефлексивное слушание** используется в ситуациях, когда говорящий нуждается не столько в эмоциональной поддержке, сколько в помощи при решении определенных проблем. В данном случае обратная связь дается слушающим в речевой форме через следующие приемы: задавание открытых и закрытых вопросов по теме разговора, перефразирование слов собеседника,

позволяющее изложить ту же мысль другими словами (парафраз), резюмирование и изложение промежуточных выводов по ходу беседы.

Специфика межличностной коммуникации раскрывается также в ряде процессов и феноменов: психологической обратной связи, наличии коммуникативных барьеров.

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.

Выделяют прямую и косвенную обратную связь. Косвенная обратная связь — это завуалированная форма передачи партнеру психологической информации. В ходе нее обычно используются различные риторические вопросы, насмешки, иронические замечания, неожиданные для партнера эмоциональные реакции. Коммуникатор в этом случае должен сам догадываться, что именно хотел сказать ему партнер по общению, какова же на самом деле его реакция и его отношение к коммуникатору.

В процессе передачи информации люди воспринимают не только содержание вербальной и невербальной информации, но и способ, которым она передается, т.е. стиль общения, указывающий на то, как смысл послания должен быть подлинно интерпретирован и понят.

Обычно выделяют десять основных **коммуникативных стилей**, которые представляют собой способы взаимодействия с другими людьми в процессе общения: *доминантный* (стратегия, направленная на снижение роли других в коммуникации); *драматический* (преувеличение и эмоциональная окраска содержания сообщения); *спорный* (агрессивный или доказывающий); *успокаивающий* (расслабляющая стратегия, направленная на снижение тревожности собеседника); *впечатляющий* (стратегия, нацеленная на то, чтобы произвести впечатление); *точный* (нацеленный на точность и аккуратность сообщения); *внимательный* (высказывание интереса к тому, что говорят другие); *воодушевленный* (частое использование невербального поведения — контакт глаз, жестикуляция, движение тела и т.д.); *дружеский* (тенденция поощрения других и заинтересованность в их вкладе в общение); *открытый* (тенденция выражать свое мнение, чувства, эмоции, личностные аспекты своего «я»).

В процессе коммуникации перед участниками общения стоит задача не только обмениваться информацией, но и добиться ее адекватного понимания партнерами. То есть в межличностной коммуникации как особая проблема выделяется интерпретация сообщения, поступающего от коммуникатора к реципиенту. Во-первых, форма и содержание сообщения существенно зависят от личностных особенностей самого коммуникатора, его представлений о реципиенте и от отношения к нему, а также от всей ситуации, в которой протекает общение. Во-вторых, посланное им сообщение не остается

неизменным — оно трансформируется, изменяется под влиянием индивидуально-психологических особенностей личности реципиента, а также отношения последнего к автору, самому тексту и ситуации общения.

Коммуникативный барьер — это психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению. В ходе коммуникации могут возникать барьеры. Можно говорить о существовании барьеров понимания, барьеров социально-культурного различия и барьеров отношения.

Возникновение **барьера понимания** может быть связано с рядом причин как психологического, так и иного порядка. Барьер фонетического непонимания порождает такой фактор, как невыразительная быстрая речь, речь-скороговорка и речь с большим количеством звуков-паразитов. Семантические барьеры непонимания, связанные, прежде всего, с различиями в системах значения (тезаурусах) участников общения. Стилистический барьер, возникающий при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента и др. Логического барьера непонимания, возникает когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной, либо противоречит присущей ему манере доказательства. Можно говорить о существовании «женской» и «мужской» психологической логики, о «детской логике» и т.д.

Причиной непонимания могут служить **барьеры социально-культурного различия**. Это социальные, политические, религиозные и профессиональные различия, которые приводят к разной интерпретации тех или иных понятий, употребляемых в процессе коммуникации. В качестве барьера может выступать и само восприятие партнера по общению как лица определенной профессии, определенной национальности, пола и возраста. Например, большое значение для уменьшения барьера играет авторитетность коммуникатора в глазах реципиента. Чем выше авторитет, тем меньше преград на пути усвоения предлагаемой информации.

Барьеры отношения — это чисто психологически феномен, возникающий в процессе общения коммуникатор и реципиента. Речь идет о возникновении чувства неприязни недоверия к своему коммуникатору, которое распространяется и на передаваемую им информацию.

Любая поступающая к реципиенту информация несет в себе тот или иной элемент воздействия на его поведение, мнение, установки и желания с целью их частичного или полного изменения. В этом смысле коммуникативный барьер — это форма психологической защиты от постороннего психологического воздействия, проводимого в процессе обмена информацией между участниками.



Схема 1. Средства общения

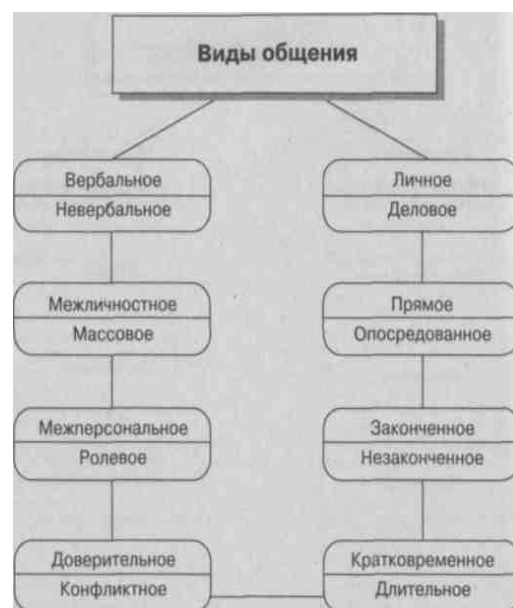


Схема 2. Виды общения

1.3 ОБЩЕНИЕ КАК ВОСПРИЯТИЕ ЛЮДЬМИ ДРУГ ДРУГА

Вопросы:

- 1 Понятие межличностного восприятия.
- 2 Механизмы социальной перцепции.
- 3 Психологические особенности межличностного взаимопонимания

Понятие межличностного восприятия

В процессе взаимодействия огромную роль играют восприятие и взаимопонимание людьми друг друга. От того, насколько они эффективны, зависят результаты и содержание совместной деятельности.

Межличностное восприятие (синоним — **социальная перцепция**) представляет собой сложный процесс: а) восприятия внешних признаков других людей; б) последующего соотнесения полученных результатов с их действительными личностными характеристиками; в) интерпретации и прогнозирования на этой основе возможных их поступков и поведения.

В социальном восприятии в целом всегда присутствует оценка других людей и формирование отношения к ним в эмоциональном и поведенческом плане, в результате чего и осуществляется построение их собственной стратегии деятельности.

Обычно выделяют четыре основные **функции** межличностного восприятия:

- познание себя, являющееся начальной базой для оценки других людей;
- познание партнеров по взаимодействию, дающее возможность

сориентироваться в социальном окружении;

- установление эмоциональных отношений, обеспечивающее выбор наиболее надежных или предпочтительных партнеров;
- организация совместной деятельности на основе взаимопонимания, позволяющая достигать наибольшего успеха.

Эталоны и стереотипы взаимного познания формируются через общение с непосредственным окружением человека в тех общностях, с которыми он связан жизнью. Прежде всего это семья и этнос. Вместе с этими шаблонами поведения человек усваивает политико-экономические, социально-возрастные, эмоционально-эстетические, профессиональные и другие эталоны и стереотипы познания человека человеком.

Особенности воспринимающего зависят от его объективных и субъективных характеристик. Они влияют на глубину, всесторонность, объективность и скорость познания другого человека. К ним относятся пол, возраст, национальность, темперамент, социальный интеллект, психические состояния, состояние здоровья, установки, опыт общения, профессиональные и личностные особенности и пр.

С особенностями межличностного восприятия связан и ряд *психологических эффектов*.

Эффект новизны при восприятии людьми друг друга заключается в том, что по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, т.е. более новая информация о нем. А по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация.

Эффект первичности состоит в том, что вероятность припоминания нескольких первых элементов однородного материала более высока, чем средних (при этом чем объемнее предъявляемый материал и чем выше темп его предъявления, тем меньшее количество первых элементов припоминается).

Эффект ореола — это распространение первичной общей оценки человека (людей) на восприятие его (их) поступков и личностных качеств. Так, если первое впечатление о человеке в целом благоприятно, то в дальнейшем все его поведение, черты и поступки начинают переоценивать в положительную сторону. В них выделяют и преувеличивают лишь положительные моменты, а отрицательные как бы недооценивают или вообще не замечают.

Если же общее первое впечатление о каком-либо человеке (людях) оказалось отрицательным, то даже положительные его (их) качества и поступки в последующем не замечают либо недооценивают на фоне гипертрофированного внимания к недостаткам.

Механизмы социальной перцепции

Обычно выделяют ряд психологических механизмов, обеспечивающих сам процесс восприятия и отношение к другому человеку и позволяющих осуществлять переход от внешне воспринимаемого к оценке и прогнозу. Это: восприятие других людей (стереотипизация); познание и понимание людьми друг друга (идентификация, эмпатия, аттракция); познание самого себя

(рефлексия) в процессе общения; прогнозирование поведения партнера по взаимодействию (каузальная атрибуция).

Под **социальным стереотипом** понимается устойчивый образ или представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы. Многие стереотипы возникают стихийно и спонтанно из-за неизбежной потребности экономии внимания в процессе усвоения опыта других людей. Явление стереотипизации тесно связано со стремлением человека «рассортировать» полученную им информацию, «разложить ее по полочкам» в сознании. Естественно, что для подобной сортировки необходимы определенные критерии - наиболее характерные, бросающиеся в глаза, «лежащие на поверхности» черты объекта, явления и т.п. Сознание человека неизменно стремится упрощать эти критерии, с тем чтобы расширить рамки категорий, в которые можно было бы вместить как можно больше явлений. Человеку вообще свойственно искать общее в разном, «суммировать» познание, обобщать.

Стереотип однозначен: он делит мир лишь на две категории — «знакомое» и «незнакомое». «Знакомое» становится синонимом «хорошего», а «незнакомое» — синонимом «плохого». Стереотипы выделяют объекты таким образом, что слегка знакомое видится как очень знакомое, а мало знакомое воспринимается как остро враждебное. Следовательно, стереотип несет в себе оценочный элемент.

Оценочный элемент выступает в виде установки, в виде эмоционального соотношения к явлению. Причем выражая чувства личности, ее систему ценностей, стереотип всегда соотносит их с групповыми чувствами и ценностями. И, наконец, стереотип наиболее распространен при характеристике представителей различных социальных групп, прежде всего национальных и этнических.

Наиболее известны *этнические стереотипы* — образы типичных представителей определенных наций, которые наделяются фиксированными чертами внешности и особенностями характера (например, стереотипные представления о чопорности и худобе англичан, легкомысленности французов, эксцентричности итальянцев, холодности немцев).

Эмпатия — это эмоциональное сопереживание другому человеку. Она проявляется в форме отклика одного человека на переживание другого. Эмпатия основана на умении правильно представлять себе, что происходит внутри другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир.

В процессе эмпатического взаимодействия формируется система ценностей, которая в дальнейшем определяет поведение личности по отношению к другим людям. Выраженность эмпатии и ее форма (сочувствие, сопереживание) зависят как от природных особенностей личности, например таланта, так и от условий воспитания, жизнедеятельности человека, его эмоционального опыта. Чем теснее связи между людьми (например, друзьями, супругами), тем большая эмпатия возможна между ними. Более того, форма тоже зависит от типа межличностных отношений. Если когнитивная и эмоциональная эмпатия возможна при любых типах отношений, даже между

незнакомыми людьми, то поведенческая, действенная эмпатия характерна для близких людей.

Эмпатия возникает и формируется во взаимодействии, в общении. В основе этого процесса лежит механизм осознанной или неосознанной идентификации — способности сравнивать себя, свою личность, поведение, состояние с личностью, поведением, состоянием других людей.

Аттракция представляет собой познание другого человека, основанное 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. Происходит это следующим образом. 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, «минуя» сознание, остается в сфере бессознательного. В этом случае человек, оценивая свое отношение к другим людям, говорит, что не знает, почему он относится так, а не иначе.

Формирование аттракции происходит, если в процессе общения посылать партнеру сигналы таким образом, чтобы: во-первых, сигнал был эмоционально значимым; во-вторых, его значение было положительным; в-третьих, чтобы этот сигнал не осознавался, тогда партнер будет утверждать, что общение было приятным, а собеседник человеком, к себе располагающим.

Рефлексия — это механизм самопознания в процессе межличностного восприятия, в основе которого лежит способность человека представлять себе то, как он воспринимается его партнером. 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 субъекта) — механизм интерпретации поступков и чувств другого человека.

Исследования показывают, что у каждого человека есть свои «излюбленные» схемы причинности, т.е. привычные объяснения чужого поведения: 1) люди с *личностной атрибуцией* в любой ситуации склонны находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку; 2) в случае пристрастия к *обстоятельственной атрибуции* люди склонны прежде всего винить обстоятельства, не утруждая себя поисками конкретного виновника; 3) 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).

При изучении процесса каузальной атрибуции выявлены различные закономерности. Например, причину успеха люди чаще всего приписывают 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).

Психологические особенности межличностного взаимопонимания

Для эффективной совместной деятельности одного понимания человека человеком недостаточно. Нужно нечто такое, что обеспечивало бы психологическое единство их взаимодействия. Таким фактором как раз и выступает взаимопонимание.

Существует множество подходов к осмыслению и трактовке феномена взаимопонимания у отечественных ученых (Андреевой Г.М., Бодалева А.А., Давыдова Г.А., Обозова Н.Н. и др.) - Обобщая все имеющиеся точки зрения, можно прийти к выводу, что **взаимопонимание** — это социально-психологический феномен, сущность которого проявляется: 1) в согласовании индивидуального осмысления предмета общения; 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.

Для взаимопонимания недостаточно совместной деятельности — нужно взаимодействие. Оно исключает свой антипод — взаимодействие, с появлением которого возникают недопонимание, а потом и непонимание человека человеком.

Источниками (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 и его прогнозирования необходимо создавать специальные условия:

- понимание речи взаимодействующей личности. Оно начинается с восприятия и понимания отдельных слов (фонем), которые являются лексическими единицами речи. Под фонемой обычно понимается кратчайшая смыслоразличительная (фонологическая) единица языка. Она должна быть воспринята партнером. Восприятие, а значит, и понимание произойдет в том случае, если у человека уже имеется система психологических признаков, по которым воспринимаются и запоминаются фонемы;

- осознание проявляющихся качеств взаимодействующей личности. Люди различаются по убеждениям, потребностям, интересам, идеалам, чувствам, чертам характера, способностям и т.д. Эти и другие качества партнеру часто приходится оценивать, непосредственно наблюдая человека, который вступил во взаимодействие с ним. Сделать это можно лишь путем изучения действий, поступков, в целом его деятельности. В действиях и деятельности личность проявляет себя, т.е. раскрывает для других свои качества. Оценка качеств позволяет судить о мотивах и целях человека. Последние дают возможность сделать вывод о том, на что идет партнер — на содействие или противодействие. Такое заключение необходимо для установления взаимопонимания между людьми;

- выявление влияния на личность ситуации взаимодействия с партнером. Под ситуацией понимаются объективно складывающиеся обстоятельства и обстановка, которые благоприятствуют или препятствуют взаимодействию индивидов. Обстановка складывается из предметов, вещей, средств и орудий, которыми пользуются взаимодействующие личности и в окружении которых они находятся. Количество и качество элементов обстановки, их размещение в пространстве и изменение во времени создают конкретные обстоятельства-взаимодействия. Обстоятельства нередко побуждают людей изменять свое поведение, иногда даже таким образом, что его психологическое содержание теряется за внешней стороной поступков. В процессе общения с окружающими у нас вырабатывается определенный более или менее автоматически функционирующий психологический подтекст к их поведению;

- выработка соглашения и практическое его выполнение по установленным правилам. Официальное заявление взаимодействующих лиц о согласии понимать и действовать по определенным правилам ко многому обязывает. Они вынуждены выполнять взятые на себя обязательства, ибо расхождение слов с делами свидетельствует о нарушении взаимопонимания, а этого скрыть нельзя.

Соблюдение правил взаимопонимания на практике, в жизни является критерием достигнутого взаимопонимания. Оно будет тем выше, чем более приемлемы для совместной деятельности разработанные правила. Они не должны сковывать партнеров. Для этого их необходимо периодически исправлять, т.е. согласовывать свои действия. Лучше всего это делать в ситуации равноправного положения индивидов.

1.4 ИНТЕРАКТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ

Вопросы:

- 1 Социально-психологические подходы к изучению процесса взаимодействия.
- 2 Структурный анализ личности (Э.Берн)
- 3 Транзакционный анализ
- 4 Процедуры и ритуалы

- 5 Времяпрепровождение
- 6 Игры

Социально-психологические подходы к изучению процесса взаимодействия

Интерактивная сторона общения — это условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности.

В истории социальной психологии существовало несколько попыток описать структуру взаимодействий.

1) теория Т. Парсонса, в которой была предпринята попытка наметить общий категориальный аппарат для описания структуры социального действия. В основе социальной деятельности лежат **межличностные взаимодействия**, на них строится человеческая деятельность в ее широком проявлении, она — результат единичных действий. Единичное действие есть некоторый элементарный акт; из них впоследствии складываются системы действий. Каждый акт берется сам по себе, изолированно, с точки зрения абстрактной схемы, в качестве элементов которой выступают: а) деятель, б) «другой» (объект, на который направлено действие); в) нормы (по которым организуется взаимодействие), г) ценности (которые принимает каждый участник), д) ситуация (в которой совершается действие).

Эта попытка оказалась неудачной: схема действия, раскрывающая его «анатомию», была настолько абстрактной, что никакого значения для эмпирического анализа различных видов действий не имела.

2) Польский социолог Я. Щепаньский. Центральным понятием при описании социального поведения является понятие **социальной связи**. Она может быть представлена как последовательное осуществление: а) пространственного контакта, б) психического контакта (по Щепаньскому, это взаимная заинтересованность), в) социального контакта (здесь это — совместная деятельность), г) взаимодействия (что определяется, как «систематическое, постоянное осуществление действий, имеющих целью вызвать соответствующую реакцию со стороны партнера...»), д) социального отношения (взаимно сопряженных систем действий).

3) Подход к структурному описанию взаимодействия представлен в транзактном анализе — направлении, предлагающем регулирование действий участников взаимодействия через регулирование их позиций, а также учет характера ситуаций и стиля взаимодействия (Берн, 1988).

Структурный анализ личности (Э.Берн)

С точки зрения транзактного анализа каждый участник взаимодействия в принципе может занимать одну из трех позиций, которые условно можно обозначить как Родитель, Взрослый, Ребенок.

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»).

Пример. 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.

Тут целесообразно поместить рисунок, который называется **структурной диаграммой**. На ней представлены с современной точки зрения все составляющие личности любого индивидуума. Она включает Я-Родителя, Я-Взрослого и Я-Ребенка. Они четко отделены друг от друга, поскольку сильно различаются и порой совершенно несовместимы.

Взрослый необходим для выживания. Он обрабатывает данные и оценивает вероятности, что очень важно для эффективного взаимодействия с окружающим миром. У него собственные проблемы и способы достигнуть удовлетворения. Например, чтобы перейти улицы с сильным движением, придется произвести множество мгновенных расчетов скорости автомобилей и человека; Взрослый будет стоять на тротуаре, пока расчет не покажет высокую вероятность безопасного достижения противоположной стороны. Удовлетворение, которое мы получаем от горных лыж, полетов, плавания под парусом и других видов спорта, связанных с движением, зиждется на умении производить подобного рода расчеты. Другая обязанность Взрослого — регулировать деятельность Родителя и Ребенка и выступать объективным посредником между ними.

У **Родителя** две основные функции. Во-первых, он позволяет взрослому человеку вести себя как родитель по отношению к собственным детям, таким образом способствуя сохранению человечества. Его ценность в этом отношении подтверждается тем, что дети, выросшие сиротами, став взрослыми, испытывают большие трудности при воспитании собственных детей, чем те, кто вырос в семье. Во-вторых, Родитель делает многие наши реакции автоматическими, что сберегает энергию и время. Многие дела так, "потому что так принято".

Ребенок — источник интуиции, творчества, спонтанных порывов и радости.

Приспосабливающийся Ребенок меняет свое поведение под Родительским влиянием. Он ведет себя так, как требует его отец (мать): например, слушая их во всем или не по летам самостоятельно. Уход в себя или слезы — тоже один из способов приспособления. Таким образом, влияние Родителя является причиной, а приспособливающийся Ребенок — следствием.

Естественный Ребенок выражает себя спонтанно: например, непослушанием или творчеством. Подтверждение структурного анализа можно

наблюдать в случаях алкогольного опьянения. Обычно первым отключается Родитель, и тогда приспособляющийся Ребенок освобождается от Родительского влияния и преобразуется в Ребенка естественного.

Маленький профессор – находчивый маленький Ребенок в каждой личности (переживание моментов творчества, энергичность, состояний инсайта, манипуляция).

Таким образом, все три состояния Я чрезвычайно важны для выживания. Вмешательство необходимо только тогда, когда нарушено их нормальное равновесие. В обычной ситуации каждый из них: Родитель, Взрослый и Ребенок – достойны равного уважения и равно необходимы для плодотворной и насыщенной жизни.

Транзакционный анализ

Единица социального взаимодействия называется **транзакцией**. Если два или больше человек соберутся вместе, рано или поздно один из них заговорит или каким-то другим образом покажет, что замечает присутствие остальных. Это называется **транзакционным стимулом**. Другой человек что-нибудь скажет или сделает в ответ на стимул, и это называется **транзакционной реакцией**. Простой транзакционный анализ **определяет**, какое состояние Я породило транзакционный стимул, а какое – транзакционную реакцию.

Берн выделил три типа транзакций: дополняющие; пересеченные; скрытые.

1) Дополняющие – взаимодействие, при котором партнеры адекватно воспринимают позицию друг друга, одинаково понимают ситуацию, оправдывают друг друга (параллельные линии). 2 подтипа:

а) равное взаимодействие – партнеры на одинаковых позициях (простейшие транзакции - в которых и стимул и реакция исходят от Взрослых).

Например, хирург, видя по ходу операции, что сейчас ему понадобится скальпель, протягивает руку. Операционная сестра, верно расшифровав этот жест и точно рассчитав расстояния и мышечные усилия, вкладывает рукоятку скальпеля прямо в ладонь хирурга.

б) неравное общение (чуть сложнее транзакция Ребенок – Родитель).

Больной ребенок просит воды, и заботливая мама приносит ее.

Пока транзакции остаются дополняющими, коммуникация может продолжаться неограниченно долго (неважно, о чем говорят двое людей: ворчат по-стариковски (Родитель – Родитель), решают проблему (Взрослый – Взрослый) или играют друг с другом (Ребенок – Ребенок или Родитель – Ребенок).

2) Пересеченная – возникает в тех случаях, когда на стимул дается неожиданная реакция. Активизируются неподходящие состояния «Я». В случае пересеченной транзакции коммуникация прерывается. Это наиболее распространенная пересеченная транзакция, которая вызывала и всегда будет

вызывать наибольшие трудности в общении, идет ли речь о любви, браке, дружбе или работе.

3) Скрытые транзакции – являются более сложными, здесь участвуют одновременно больше двух состояний «Я». А общение происходит на *социальном* и *психологическом* уровнях. Скрытые транзакции делят на угловые и двойные.

а) угловая транзакция - включает 3 состояния «Я». Пример: Продавец. Эта лучше, но не уверен, сможете ли вы ее себе позволить. Покупатель. Вот это я как раз и возьму. Торговец, как Взрослый, утверждает два объективных факта: "Эта вещь лучше" и "Вы не можете позволить ее себе". На видимом, или *социальном*, уровне оба утверждения адресованы Взрослому домохозяйки, чей ответ от имени Взрослого должен был бы звучать так: "Вы правы в обоих отношениях". Однако скрытый, или *психологический*, вектор опытного и хорошо подготовленного продавца нацелен на Ребенка домохозяйки. Правильность этого предположения подтверждается ответом Ребенка, который в сущности говорит: "Независимо от финансовых соображений, я покажу этому высокомерному наглецу, что я не хуже остальных его клиентов". На обоих уровнях транзакции дополняющие, поскольку продавец принимает этот ответ как реакцию Взрослого, решившего совершить покупку.

б) двойная скрытая транзакция связана с участием четырех состояний Я и обычно встречается в играх флирта: Ковбой. Не хотите ли посмотреть конюшню? Девушка. Ах, я с детства обожаю конюшни! Здесь на *социальном* уровне разговаривают Взрослые о конюшнях, а на *психологическом* – два Ребенка участвуют в сексуальной игре. Внешне кажется, что инициатива принадлежит Взрослому, но, как и в большинстве игр, исход определяется Ребенком, и участников может ожидать сюрприз.

Процедуры и ритуалы

Простейшими формами социальной деятельности являются процедуры и ритуалы.

Процедура – это серия простых дополняющих Взрослых транзакций, направленных на изменение действительности, имеющей два аспекта: статический и динамический.

Статическая реальность включает все возможные распределения материальных объектов во Вселенной. Например, арифметика состоит из набора утверждений о статической действительности. *Динамическая реальность* содержит потенциально возможные взаимодействия всех систем Вселенной, обладающих энергией. Например, химия содержит утверждения относительно динамической реальности.

Ритуал - повторяющаяся серия простых дополняющих транзакций, заданных внешними социальными условиями. *Неформальный ритуал*, например прощание, может в отдельных деталях меняться в зависимости от места, но основные формы остаются одинаковыми. *Формальный ритуал*, например римская католическая месса, предоставляет гораздо меньший выбор.

Общая форма ритуала определяется традицией, передающейся от Родителя к Ребенку, на отдельных деталях может сказываться и более позднее Родительское влияние, хотя оно неустойчиво.

В качестве вступления к анализу игр более интересны неформальные ритуалы, например варианты приветствий:

1А. Привет! (Доброе утро)

1Б. Привет! (Доброе утро)

2А. Тепло сегодня, верно? (Как поживаете?)

2Б. Точно. Но, похоже, будет дождь. (Нормально. А вы?)

3А. Ну, счастливо! (Все в порядке.)

3Б. До встречи.

4А. Пока!

4Б. Пока!

Важная особенность как ритуала, так и процедуры – их стереотипность. Как только произошла первая транзакция, легко предсказать все остальные; они будут следовать своим чередом к заранее известному финалу, если не возникнут какие-то особые обстоятельства. Разница в том, чем предопределяется их ход: процедуры программируются Взрослым, а ритуалы следуют схемам, заданным Родителем.

Люди, которые неуютно чувствуют себя при исполнении ритуалов или плохо знакомы с ними, иногда заменяют их процедурами. Таковы, например, гости, которые любят помогать хозяйке готовить и разносить еду и напитки на вечеринках.

Времяпрепровождение

Времяпрепровождение - серия полуритуальных простых дополняющих транзакций, сгруппированных вокруг единой темы, целью которых является структурирование промежутка времени. Начало и конец этого промежутка обычно обозначается процедурами или ритуалами.

Времяпрепровождением обычно занимаются на вечеринках или в период ожидания перед началом официальных встреч и собраний; эти периоды ожидания развиваются по тому же сценарию и в том же темпе, что и сами встречи (вечеринки). Времяпрепровождение может принимать форму "болтовни", а может превратиться в более серьезное, то есть аргументированное обсуждение. Большие приемы с коктейлями часто представляют своего рода галерею разнообразных способов времяпрепровождения. В одном углу группа людей играет в "Родительский комитет", в другом – в "Психиатрию", в третьем – в "Знавал когда-то" или "Подумать только", а в четвертом – в "Дженерал моторс", в то время как буфет отведен женщинам, которые предпочитают играть в "Кухню" или в "Гардероб". Такие приемы проходят совершенно единообразно, меняются только имена присутствующих. Для разных социальных слоев характерен свой набор форм времяпрепровождения.

Формы времяпрепровождения можно классифицировать по разным признакам.

Внешние параметры определяются *социологически* (пол, возраст, брачный, культурный, расовый или экономический статус). "Мужские разговоры": разговор о машинах и "Кто победил". "Покупки", "Кухня" и "Гардероб" относятся к "женским разговорам". "Ухаживание" – обычное времяпрепровождение для подростков, "Доходы и расходы" – для людей среднего возраста.

Структурно-транзакционная классификация носит более личный характер. Так, в "Родительский комитет" можно играть на трех уровнях. У супружеских пар времяпрепровождение может приобрести вид "Скажи им, дорогой"" в этом случае жена играет Родителя, а муж – не по летам развитого Ребенка.

Еще более убедительна **психологическая классификация** форм времяпрепровождения. Например, и в "Родительский комитет", и в "Психиатрию" можно играть в проецирующей и интроецирующей формах.

Функции времяпрепровождения:

- 1) структурирования времени
- 2) предоставления участникам взаимно приемлемых поглаживаний
- 3) социального отбора
- 4) помогает человеку утвердиться в его роли и укрепить свою жизненную позицию.

Пока продолжается времяпрепровождение, Ребенок каждого из присутствующих тщательно оценивает собравшихся. К концу приема каждый из гостей выбирает нескольких игроков, с которыми хотел бы встретиться еще, отбрасывая других участников, сколь бы искусными или приятными они ни показали себя в ходе времяпрепровождения.

Однако разные формы времяпрепровождения обладают интересной особенностью: обычно они не смешиваются между собой.

Так, например, не смешиваются "мужской разговор" и "женский разговор". Люди, увлеченно играющие в "Знавал когда-то", будут недовольны, если кто-то попытается сыграть в "Что почем" или в "А на следующее утро". Те, кто играет в проецирующий "Родительский комитет", будут сопротивляться вторжению интроецирующего "Родительского комитета", хотя не так сильно, как в противоположной ситуации.

Игры

Игры Берн называет серию последовательных дополняющих скрытых транзакций, приводящих к четко определенному предсказуемому исходу. Иначе говоря, это набор повторяющихся транзакций, внешне благовидных, с замаскированной мотивацией, или – серия ходов, содержащих скрытую ловушку или подвох.

Игры четко отличаются от процедур, ритуалов и времяпрепровождения двумя важнейшими *признаками*: 1) скрытыми мотивами, 2) наличием "выигрыша", конечного вознаграждения, ради которого ведется игра.

Процедуры могут быть успешными, ритуалы – эффективными, а времяпрепровождение – выгодным, но все они честны по определению; в них может присутствовать дух соревнования, но не конфликта, и финал может быть неожиданным, но не драматичным. Напротив, каждая *игра* в основе своей нечестна, и финал зачастую бывает драматичным, а не просто захватывающим.

Мы перечислили уже большую часть переменных, используемых при анализе игр и времяпрепровождения, и каждая из них может быть положена в основу систематической *классификации*.

Некоторые наиболее очевидные характеристики *основаны на следующих переменных*:

1. Количество игроков: игры на двоих ("Фригидная женщина"), на троих ("Ну-ка, подеритесь!"), на пятерых ("Алкоголик") и на многих ("Почему бы тебе не..." – "Да, но...").

2. Используемый материал: слова ("Психиатрия"), деньги ("Должник"), части тела ("Мне нужна операция").

3. Клинические типы: истерический ("Насилуют!"), с синдромом навязчивости ("Растяпа"), параноидальный ("Почему со мной всегда так?"), депрессивный ("Опять я за старое").

4. По зонам: оральные ("Алкоголик"), анальные ("Растяпа"), фаллические ("Ну-ка подеритесь").

5. Психодинамические: контрфобия ("Если бы не ты"), проецирующие ("Родительский комитет"), интроецирующие ("Психиатрия").

6. Классификация по инстинктивным влечениям: мазохистские ("Если бы не ты"), садистские ("Растяпа"), фетишистские ("Фригидный мужчина").

Вдобавок при классификации полезно использовать следующие *качества игр*.

1. Гибкость. Некоторые игры, такие как "Должник" или "Мне нужна операция", могут играть только на одном материале, в то время как другие, например эксгибиционистские игры, гораздо гибче.

2. Цепкость. Некоторые легко отказываются от игр, другие привязаны к ним гораздо сильнее.

3. Интенсивность. Некоторые играют расслабленно, другие более напряжены и агрессивны. Игры соответственно бывают легкие и тяжелые.

Эти три характеристики определяют, будет ли игра тихой или буйной. У психически неуравновешенных людей эти свойства проявляются в определенной прогрессии, поэтому можно говорить о стадиях игры. Параноидальный шизофреник может начинать с гибкой, свободной, легкой игры первой стадии "Какой ужас!" и перейти к менее гибкой, тяжелой игре третьей стадии. Различают следующие стадии:

- игра первой стадии, социально приемлемая в данном окружении;
- игра второй стадии, которая не приносит немедленного непоправимого ущерба, но которую игрок предпочитает скрывать;

- игра третьей стадии, которая играется наверняка и до конца и которая может завершиться в операционной, в зале суда или в морге.

Игры можно также классифицировать относительно других их характеристик, упомянутых при анализе ЕНТ: целей, ролей, наиболее очевидных выгод. Наиболее ценной была бы систематическая научная классификация, основанная на экзистенциальной позиции; но поскольку для этого пока нет достаточных сведений, ее придется отложить. Таким образом, наиболее практичной остается социологическая классификация. Ее мы и рассмотрим в следующей части.

Коллекция игр, представленная ниже, была завершена к 1962 году, но она до сих пор продолжает пополняться. Инициатор игры обычно именуется агентом или обозначается именем Уайт, а его партнер по игре – именем Блэк (по-английски это значит Белый и Черный). Иногда, если в игре участвует больше двух игроков, Берн использует и другие "цветные" обозначения, например, Рэд (Красный), Блю (Синий), Браун (Коричневый).

Игры классифицируются *по группам* в соответствии с ситуациями, в которых они чаще всего разыгрываются: "Игры на всю жизнь", "Супружеские игры", "Игры на вечеринках", "Сексуальные игры" и "Игры преступного мира" затем рассматриваются игры профессионалов – "На приеме у психоаналитика", и наконец дается несколько примеров "Хороших игр".

Каждая игра имеет свои выгоды для ее участников:

1. *Внутренняя психологическая* – попытка показать, как игра способствует внутренней психологической стабильности.

2. *Внешняя психологическая* – попытка показать, каких тревожных ситуаций или ситуаций близости избегает при помощи игры ее инициатор.

3. *Внутренняя социальная* – указывается типичная фраза, которая используется в игре с близкими.

4. *Внешняя социальная* – указывается ключевая фраза, используемая при игре не с близкими людьми или при времяпрепровождении, производном от данной игры.

5. *Биологическая* – попытка охарактеризовать тип поглаживания, получаемого каждым, участником игры.

6. *Экзистенциальная* – утверждение позиции, исходя из которой игроки участвуют в данной игре.

Родственные игры. Сообщаются названия дополнительных, родственных игр или игр, содержащих антитезис к данной.

Определяет следующие значения игр:

1. *Историческое*. Игры передаются от поколения к поколению. Любимая игра каждого человека уходит корнями в прошлое – к его родителям, дедушкам и бабушкам, а побегами – в будущее, к его детям; они, в свою очередь, если не последует вмешательства извне, передадут эту игру своим внукам. При передаче от одного поколения к другому, игры могут изменяться или утрачивать интенсивность, но при этом прослеживается отчетливая тенденция вступать в брак с людьми, играющими в те же или по крайней мере родственные игры.

2. Культурное. Воспитание детей – это преимущественно обучение их тому, в какие игры им следует играть. Сколько есть разновидностей культур и общественных классов, столько существует и излюбленных типов игр; различные племена и семейства, в свою очередь, выбирают из них собственные излюбленные разновидности.

3. Социальное. Игра заполняет промежуток между времяпрепровождением и близостью. Времяпрепровождение от повторения наскучивает, как однообразные приемы с коктейлем. Близость требует особых обстоятельств, причем и Родитель, и Взрослый, и Ребенок обычно настроены против нее. Поэтому, чтобы избежать скуки надоевшего времяпрепровождения и уйти от опасностей близости, большинство людей в качестве компромисса выбирают игры, когда они доступны, и игры занимают большую часть времени общения.

4. Личностное. В качестве друзей, партнеров и родственников обычно выбирают тех, кто играет в такие же игры. Поэтому "типичный представитель" любого общественного круга (аристократия, молодежная банда, клуб, университетский городок и т.д.) покажется чужаком и чудаком членам другого сообщества. Напротив, член определенного общественного круга, который меняет свои игры, рискует стать изгоем, но обнаружит, что его принимают в другом общественном круге.

1.5 ПРОСОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Вопросы:

- 1 Феномен просоциального поведения.
- 2 Просоциальное поведение как нормативное поведение
- 3 Просоциальное поведение, мотивированное сопереживанием

Феномен просоциального поведения

Под оказанием помощи, альтруистическим, или просоциальным, поведением обычно понимаются *любые направленные на благополучие других людей действия*.

Действия эти часто весьма многообразны. Их диапазон может простирается от проявлений любезности, благотворительной деятельности до помощи человеку, оказавшемуся в опасности, попавшему в трудное или бедственное положение, и даже вплоть до его спасения ценой собственной жизни.

Просоциальное поведение может быть оценено и измерено по затратам помогающего. *Например, по интенсивности внимания, объему времени, количеству труда, значительности денежных расходов, отодвигание на задний план или отказу от своих желаний и планов, самопожертвованию.*

Г.Мюррей в своем перечне мотивов ввел для деятельности помощи особый базовый мотив, назвав его *заботливостью* (need nurturance).

Отличительные признаки соответствующих ему действий он описывает следующим образом: «Выказывать сочувствие и удовлетворять потребности беспомощного другого – ребенка или любого другого, который слаб, покалечен, устал, неопытен, немощен, унижен, одинок, отвержен, болен, который потерпел поражение или испытывает душевное смятение. Помогать другому в опасности. Кормить, опекать, поддерживать, утешать, защищать, успокаивать, заботиться, исцелять».

В. Мак-Дауголл упоминает своеобразное *«примитивное пассивное сочувствие»*, которое позднее нашло отражение в такой инстинктоподобной мотивационной диспозиции как покровительство и родительская опека (кормление, защита и укрытие младших).

Дж.Макоули и **И.Берковиц** определяют альтруизм как «поведение, осуществляемое ради блага другого человека без ожидания какой-либо внешней награды».

Однако то, что в конечном счете идет на пользу другому и поэтому на первый взгляд представляется деятельностью помощи, может тем не менее определяться совершенно различными движущими силами. В отдельных случаях возникают сомнения в том, насколько оказывающий помощь руководствуется в первую очередь заботой о благе объекта его помощи, т.е. насколько им движут альтруистические побуждения.

Господствовавшие психологические школы, психоанализ и классическая теория научения, достаточно скептически относились к возможности проявления собственно альтруистического поведения, т.к. считали, что даже в конечном счете оно служит достижению тех или иных *собственных целей субъекта*.

Психоанализ искал стоящие за альтруистическим поведением *вытесненные влечения*. Согласно же фундаментальному для теории научения гедонистическому принципу, помогающий субъект всегда должен был иметь *позитивный баланс подкрепления*.

В частности, отмечается феномен, который получил название *«парадокс альтруизма»*. Это обычно действия, когда помогающий причиняет своим действием ущерб себе лично, причем, что особенно примечательно, часто даже предвидя этот ущерб заранее – он не отказывается от оказания помощи.

Возможным объяснением этого может быть то, что при отсутствии внешних подкреплений помогающий (испытывая сочувствие, сострадание, эмпатию) в конечном счете сам подкрепляет себя за свое бескорыстное действие.

Проявление просоциального поведения зависит от многочисленных факторов:

1) *восприятие, оценка и интерпретация ситуации*. Например, исследования показывают, что человек, потенциально являющийся субъектом оказания помощи, первым делом должен ближе познакомиться с ситуацией и разобраться в происходящем, т.е. выяснить, нуждается ли кто-либо в помощи, какой характер она должна принять и стоит ли вмешиваться ему лично.

Чем больше информации предоставляет просящий, чем выше его

«сигнальность», тем выше вероятность интерпретации ситуации как бедственного, требующего оказания помощи положения. Соответственно в этом случае повышается и частота ее предоставления.

В отличие от ситуаций обычной помощи для случаев чрезвычайных характерно одно обстоятельство, затрудняющее адекватное и немедленное оказание помощи. Такие случаи возникают непредвиденно, у человека нет наготове какого-либо подходящего для них плана действий, ибо ситуации несчастья довольно редки, что не позволяет субъекту накопить опыт уместного в них поведения. Кроме того, подобная ситуация может угрожать состоянию, здоровью и самой жизни оказывающего помощь, т. е. затраты могут оказаться несоразмерно высокими по отношению к пользе (в том числе и к пользе для другого человека).

Наконец, бедственная ситуация требует быстрого реагирования и практически не допускает длительного обдумывания возможных действий (многие случаи героической помощи происходили только потому, что помогавший не тратил времени на размышления об опасности, связанной с вмешательством в происходящее).

Таким образом, внезапно возникшая ситуация беды прежде всего должна быть воспринята в качестве таковой; далее, необходимо более точно оценить ее причины и наличные возможности оказания помощи, и только после этого человек может взять на себя ответственность и выбрать из разнообразных возможностей помощи ту, которая представляется наиболее подходящей, чтобы, в конце концов, принять решительные меры. Этот сложный процесс, начинающийся первичным восприятием ситуации и заканчивающийся действием помощи, может на отдельных стадиях различным образом нарушаться или замедляться.

2) **взвешивание затрат и пользы.** В данном случае предпосылкой к просоциальному поведению становится вычисление помогающим субъектом соотношения затрат и пользы действий в случае оказания и неоказания им помощи и сопоставлению между собой полученных знаний. Кроме того, часто случается, что на деле оказывающий помощь принимает также в расчет соотношение затрат и пользы для обратившегося за помощью, особенно, в тех случаях, когда последствия неоказания помощи были бы слишком существенны. Вместе с тем, данные исследований показывают, что человек может проявлять высокую готовность к оказанию помощи даже тогда, когда она ему может дорого обойтись, когда ставка больше, чем жизнь».

Таким образом, следует, вероятно, учитывать **затраты трех типов:** затраты, потерпевшего; затраты помогающего, связанные с риском потерь и лишений; затраты помогающего, связанные с динамикой уровня самооценки и самоуважения. С точки зрения теории каузальной атрибуции, чем менее понятно действие помощи с точки зрения анализа затрат, чем более парадоксальным оно в этом случае кажется, тем скорее оно объясняется особенностями личности оказавшего помощь человека, его бескорыстием.

3) **присутствие других людей.** Иногда бывают обстоятельства, когда дело вовсе не сразу доходит до оказания помощи. Нередко возможность

помощи реализуется тем меньше, чем больше свидетелей оказывается у ситуации несчастья. Здесь срабатывают так называемые эффекты «множественной неосведомленностью» и «диффузии ответственности».

Множественная неосведомленность характеризует стадию оценивания ситуации. Будучи не один, человек при оценивании ситуации использует реакции окружающих. В то же время каждый из присутствующих сдерживает свою реакцию, чтобы ее чрезмерная сила или поспешность не поставили его в неловкое положение, не привлекли к нему внимание. Но поскольку в такое замешательство, ведущее к задержке реакции, первоначально впадают все присутствующие, то требующая неотложной помощи ситуация несчастья ошибочно интерпретируется как менее критическая. Когда же на следующей стадии человек должен почувствовать себя ответственным за оказание помощи, он ожидает того же от всех присутствующих, в силу чего происходит диффузия, а тем самым и уменьшение ответственности.

Альтернативное объяснение *эффекта свидетелей* дает теория самосознания. Согласно ей, условия ситуации, способствующие переключению внимания с окружающего мира на себя самого (например, когда человек стоит перед зеркалом или же перед аудиторией), ведут к осознанию расхождений между тем, как человек действует или действовал фактически, и тем, как он хотел бы или должен был бы действовать.

Следствием переживания такого расхождения могут оказаться усилия по приближению своего действия к идеальным нормам. В групповой ситуации благоприятным для переключения сознания на себя является такое положение, когда человек в одиночку или в составе небольшой группы противостоит большой группе людей, чего как раз не наблюдается в обычных ситуациях оказания помощи, где на одного нуждающегося в ней приходится несколько свидетелей.

Исследования показали, что в полном соответствии с этой взаимосвязью готовность к оказанию помощи в случае трех нуждающихся в ней и одного потенциального субъекта помощи гораздо выше, чем когда потенциальных субъектов помощи трое, а нуждающийся в ней один.

Просоциальное поведение как нормативное поведение

Сколь бы ни оказалось сильным влияние спровоцированных ситуаций и идей о связанных с оказанием помощи затратах на совершение этого действия, их объяснительные возможности неуклонно падают по мере того, как помощь становится все более ориентированной на благо другого человека и дает отрицательный баланс затрат для помогающего субъекта.

Совершенно очевидно, что независимо от затрат, оказание помощи ориентировано также на соблюдение норм или некоторых универсальных правил поведения. Нормы, требующие оказания помощи, многообразно кодифицированы и имеют давнюю традицию.

Вопрос состоит лишь в том, насколько каждый человек присвоил эти конвенциональные нормы, ибо именно от этого зависит их действенность. Чем

менее они переживаются личностью как внутренне обязательные стандарты поведения, тем менее радикально их влияние, тем больше они ограничиваются лишь предвосхищением позитивных и негативных санкций, которые будут наложены извне в виде наказания или награды. В этом случае соответствие действия нормам сильно зависит от того, насколько оно доступно последующей оценке и подкреплению другими людьми. Напротив, чем более нормы интериоризованы в качестве стандартов поведения личности, тем сильнее деятельность определяется предвосхищением ее последствий для самооценки и тем меньше она зависит от внешних обстоятельств.

Можно рассмотреть две универсальные нормы, релевантные оказанию помощи: ответственность и взаимность.

Норма социальной ответственности. Эта норма требует оказания помощи во всех случаях, когда нуждающийся в помощи находится в зависимости от потенциального субъекта помощи, например, в силу того, что он слишком стар, болен или беден, а также нет другого человека или социального института, которые взяли бы на себя заботу о нем. Ответственность, основанная на зависимости другого человека, может видоизменяться под влиянием различных факторов, особенно под влиянием каузальной атрибуции возникновения потребности в помощи. Чем больше нуждающимся в помощи человек оказывается виновником своего положения, тем меньше окружающие чувствуют себя ответственными за оказание ему помощи.

В случаях, когда зависимость нуждающегося в помощи человека достигает столь высокой степени, что начинает чересчур сильно ограничивать внутренне переживаемую свободу действий субъекта помощи, может наблюдаться своеобразная «реактивность»: ожидаемое или требуемое оказание помощи представляется субъекту действием слишком обременительным, и он стремится освободиться от него, чем уменьшает свою готовность к помощи.

Акцентировать норму ответственности и тем самым усиливать готовность к помощи может *влияние образца*. Например, если один человек видел, как другому, оказывалась помощь, то он скорее окажет помощь при скорой встрече с новой жертвой. При чем влияние образца бывает более сильным в случае, когда субъект непосредственно видит само действие помощи, а не слушает нравоучительный рассказ о нем.

Норма взаимности. Взаимность часто является универсальным принципом социального взаимодействия и происходящего в обществе обмена материальными благами, действиями, благодеяниями и вредом. Плата как за добро, так и за зло («как ты мне, так и я тебе»), направленное на восстановление равновесия между индивидами и группами, очевидно, представляет собой наиболее распространенный и основополагающий принцип, оцениваемый как справедливость, как компенсирующее равновесие.

Согласно **Л.Колбергу**, следование этому принципу является сравнительно поздней *стадией развития морального суждения*. Если инициативу в осуществлении нормы социальной ответственности должен взять на себя помогающий, то норма взаимности мотивирует, скорее, ответную

реакцию на полученную помощь, т.е. на благодеяние человек отвечает признательностью. Однако, если помощь оказывается по сути с расчетом на взаимность, т.е. с расчетом на будущую компенсацию, то она теряет свой альтруистический характер. Действенность нормы взаимности была подтверждена экспериментально. Так, было определено, что люди значительно больше помогают в выполнении определенной работы другому человеку, если он до того не отказывался помочь им самим. Признательность оказывается особенно сильной, если человек приходит на помощь не вследствие предписания, а по доброй воле.

Помощь, оказываемая с расчетом на взаимность, может преследовать различные **цели**: во-первых, субъект может хотеть получить компенсацию за оказанную помощь, во-вторых, он может рассчитывать, что получивший помощь человека будет помогать или обязательно окажет ему помощь в будущем, и, наконец, помощь может быть оказана с тем, чтобы благодарность как погашение долга получившего помощь человека была возможна лишь в определенной степени.

Мера субъективно переживаемой обязательности выполнения нормы взаимности получившим помощь человеком зависит главным образом от его оценки намерений помогающего и самой оказанной помощи, т. е. от атрибуции мотивации деятельности помощи. Мотивация помогающего воспринимается тем недоверчивее, чем утрированное кажется помочь и чем менее она отвечает реальной, действительной сложности положения попавшего в беду человека. В таких случаях возникает подозрение, что оказывающий помощь преследует корыстные цели, обязывая получающего помощь в соответствии с нормой взаимности компенсировать эту помощь в будущем.

Вместе с тем помощь, не рассчитанная на взаимность, также может вызвать слабую благодарность или даже враждебность. Это происходит, когда получивший помощь чувствует себя чрезмерно обязанным и не имеет возможности отблагодарить за нее.

В данном случае вновь может наблюдаться **эффект «реактивности»** в следствие ограничением свободы действий. Напротив, получивший помощь будет тем сильнее стремиться к взаимности, чем быстрее она последовала и чем больше отвечала ситуации, чем бескорыстнее (не связанными с расчетом на взаимность) были намерения помогающего и чем выше оказались затраты на оказание помощи.

Просоциальное поведение, мотивированное сопереживанием

Нормы могут мотивировать действие помогающего, выступая в качестве подкрепления со стороны других людей, или самоподкрепления.

Однако можно выделить ситуации, когда акт помощи более устойчиво и более непосредственно побуждается мысленным перемещением (проекцией) человека на место нуждающегося в помощи, а также предвосхищением улучшения его положения в результате собственных действий.

В отличие от простых симпатии и жалости, сопереживание (эмпатия)

субъекта за счет стимуляции возникновения позитивного изменения в эмоциональном состоянии нуждающегося в помощи создает своеобразное предвосхищающее замещающее подкрепление, которое могло бы мотивировать деятельность помощи. Чем больше человек способен и склонен к такого рода сопереживанию, тем выше его готовность к помощи в конкретном случае. Такое объяснение обогащает понимание альтруистического деяния, добавляя к внешнему и внутреннему подкреплению еще один мотивационный принцип – **подкрепление сопереживанием**.

Прежде всего существуют косвенные свидетельства его правомерности. *Сопереживание другому* предполагает, что субъект не слишком поглощен собой и своими стремлениями.

Как отмечает **Л.Берковитц**, в том случае, когда человек в своих переживаниях чрезмерно сосредоточен на себе, его готовность к оказанию помощи на самом деле уменьшается. Вместе с тем радостное настроение, вызванное, например, переживанием успеха («оживляющей теплотой успеха») или внушенным состоянием приподнятости, повышает готовность к помощи.

Существует по крайней мере три основных точки зрения по поводу роли сопереживания в мотивации просоциального поведения.

Первая гласит о том, что в основе альтруистического поведения лежит **предрасположенность к сопереживанию** эмоционального состояния другого человека. Предпосылками способности ставить себя на место находящегося в бедственном положении и вмешиваться в ситуацию, бескорыстно оказывая помощь, являются развитие устойчивости личности, принятия ролей (в том числе принятие позиции субъекта морального суждения), а также самоотождествление индивида. Под воздействием индивидуального опыта на этом фундаменте строится в качестве личностной диспозиции самостоятельный альтруистический мотив (мотив помощи).

Другая – что предпосылкой возникновения эмпатии является испытываемое одним человеком (потенциальным субъектом акта помощи), наблюдающим за попавшим в беду или в затруднительное положение другим человеком, **чувство сопринадлежности**. Переживание сопринадлежности возникает при наличии, по меньшей мере, следующих условий: а) цели обоих субъектов в данной ситуации связаны между собой; б) существует основа для межличностного сближения; в) оба принадлежат к одной и той же социальной группе.

И, наконец, третья гласит, что оказание помощи – это двухступенчатый процесс. Согласно этой позиции, принятие на себя роли нуждающегося в помощи (постановка себя на его место) сначала порождает эмоцию сопереживания, которая, в свою очередь, ведет к осуществлению действия помощи. Как таковая постановка себя на место другого, если она не сопровождается опосредующей эмоцией сопереживания, оказанию помощи не способствует.

Иными словами, активизация поведения помощи наблюдается только тогда, когда постановка себя на место другого вызывает эмоциональное возбуждение сопереживания, адекватно отражающее бедственное положение

нуждающегося в помощи.

1.6 АГРЕССИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Вопросы:

1. Агрессия и агрессивность. Классификации.
2. Теоретические подходы к анализу агрессивного поведения.
3. Социализация агрессивности.
4. Развитие агрессивности в детском возрасте.
5. Ситуативные предпосылки агрессивности.

Агрессия и агрессивность. Классификации.

Агрессия - любые намеренные действия, которые направлены на причинение ущерба другому человеку, группе людей или животному.



Агрессивность - свойство личности, выражающееся в готовности к агрессии.

Существуют различные классификации агрессивности: по направленности на объект - *внешняя* и *внутренняя* (аутоагрессия); по способу выражения - *произвольная* и *непроизвольная*; по конечной цели - *инструментальная*, *враждебная*, *конструктивная*; по форме выражения - *физическая*, *вербальная*, *косвенная*, *негативизм*.

Теоретические подходы к анализу агрессивного поведения

Теория влечений. Основоположник - **З.Фрейд**. Считал, что в человеке

два инстинкта: *сексуальный* (либидо) и *инстинкт смерти*. Сексуальный – рассматривался как стремления, связанные с созидательными тенденциями в поведении человека: любовью, заботой, близостью. Инстинкт смерти несет в себе энергию разрушения, т.е. злобу, ненависть, деструктивность.

Взгляды З.Фрейда разделялись и другими психологами, рассматривающими агрессивный компонент мотивации как один из основополагающих в поведении человека. Основоположник этологии **К.Лоренц** утверждал, что агрессивный инстинкт много значил в процессе эволюции, выживания и адаптации человека. Но развитие НТР обогнало естественно текущее созревание человека и привело к замедлению развития тормозных механизмов агрессии.

Фрустрационная теория. Основоположник - **Дж. Доллард**. Теория утверждает, что, во-первых, агрессия всегда есть следствие фрустрации, и, во-вторых, фрустрация всегда влечет за собой агрессию. Схема "фрустрация-агрессия" базируется на четырех основных понятиях: агрессия, фрустрация, торможение, замещение.

Агрессия - понимается как намерение повредить другому своим действием.

Фрустрация - возникает, когда появляется помеха осуществлению условной реакции. Причем величина фрустрации зависит от силы мотивации к выполнению желаемого действия, значительности препятствия к достижению цели и количества целенаправленных действий (попыток), после которых наступает фрустрация. Как, например, родитель–аккуратист и педант приучает своего маленького ребенка поддерживать порядок в детской комнате. Как правило, это ни к чему, кроме появления состояния фрустрации и агрессивных реакций у родителя, не приводит, и на голову ребенка, как из "рога изобилия", сыплются саркастические замечания, обвинения, выговоры и наказания.

Торможение - это тенденция ограничить или свернуть действия из-за ожидаемых отрицательных последствий. Вероятно, поэтому родители, практикующие наказания своих детей за плохие отметки в школе, почти всегда по внешней активности и настроению ребенка безошибочно определяют какую отметку он получил в школе: ребенок приходит домой с чувством вины и стремится уединиться.

Замещение - это стремление участвовать в агрессивных действиях, направленных против какого-либо другого лица, а не истинного источника фрустрации. Ребенок, который не может наказать или "отшлепать" провинившегося старшего брата, со злостью рвет его коллекцию марок или, когда разозленный поведением родителей старший брат бьет ни в чем неповинного младшего. Возможен и другой пример из школьной жизни: когда мальчикам запрещают драться с девочками, они исподтишка дергают их за косички.

Одной из примечательных идей фрустрационной теории агрессии является эффект катарсиса. **Катарсис** (в буквальном смысле "очищение эмоций") – это процесс освобождения возбуждения или накопившейся энергии,

приводящий к снижению уровня напряжения. Суть этой идеи состоит в том, что физическое или эмоциональное выражение враждебных тенденций приводит к временному либо длительному облегчению, в результате чего достигается психологическое равновесие и ослабление готовности к агрессии.

3. Фрейд и другие психоаналитики придают большое значение эффекту катарсиса, часто объясняя им потребность человека очиститься от агрессивных тенденций.

В частности существуют данные, которые свидетельствуют о том, что если человек, являясь объектом агрессии, не может ответить тем же, то у него поднимается кровяное давление, тогда как при непосредственном агрессивном ответе оно значительно снижается. Однако установлено, что в ряде случаев агрессивное поведение понижает дальнейшие агрессивные проявления, а в ряде случаев, наоборот, повышает.

Как и предыдущая концепция, фрустрационная теория не избежала замечаний в свой адрес. **Л. Берковитц** модифицировал фрустрационную теорию: он ввел новую дополнительную переменную, характеризующую возможные переживания, возникающие в результате фрустрации – **гнев** как эмоциональную реакцию на фрустрирующий раздражитель; признает, что агрессия не всегда является доминирующей реакцией на фрустрацию и при определенных условиях может подавляться.

В концептуальную схему "фрустрация–агрессия" Л. Берковитц ввел три существенные поправки: а) фрустрация не обязательно реализуется в агрессивных действиях, но она стимулирует готовность к ним; б) даже при состоянии готовности агрессия не возникает без надлежащих условий; в) выход из фрустрирующей ситуации с помощью агрессивных действий воспитывает у индивида привычку к подобным действиям.

Сторонники второго течения создали собственную концепцию фрустрации, в основу которой положен анализ фрустрационных ситуаций, классификации и типологии реакций на фрустрацию. Так, **С. Розенцвейгом** выделяются три типа причин, вызывающих фрустрацию:

1) **лишения** – отсутствие необходимых средств для достижения цели или удовлетворения потребности. В качестве иллюстрации "внешнего лишения", т.е. случая, когда фрустратор находится вне самого человека. С. Розенцвейг приводит ситуацию, когда человек голоден, а пищи достать не может. Примером "внутреннего лишения", т.е. при фрустраторе, коренящимся в самом человеке, может служить ситуация, когда человек испытывает влечение к женщине и вместе с тем сознает, что он настолько непривлекателен, что не может рассчитывать на взаимность.

2) **потери** - утрата предметов или объектов ранее удовлетворяющих потребности. Примеры: смерть близкого человека; сгорел дом, в котором долго жили ("внешняя потеря"); Самсон, теряющий свои волосы, в которых по легенде заключалась вся его сила ("внутренняя потеря").

3) **конфликт** – одновременное существование двух несовместимых друг с другом побуждений, амбивалентных чувств или отношений. Пример "внешнего конфликта": человек, который любит женщину, остающуюся верной

своему мужу. Пример "внутреннего конфликта": человек хотел бы соблазнить любимую женщину, но это желание блокируется представлением о том, что было бы, если бы кто-нибудь соблазнил его мать или сестру.

Теория социального научения. Основоположник – А. Бандура..

Теория социального научения - изучение человеческого поведения, ориентированного на образец. **Образец** - средство межличностного воздействия, благодаря которому возможно формирование (изменение) отношений или способа действий человека.

Агрессия - усвоенное поведение в процессе социализации через наблюдение соответствующего способа действий и социальное подкрепление.

Другим важным элементом этой теории является **социальное подкрепление** – это неосознанное подкрепление, словесное и несловесное обращение, контролируемое другими людьми. Это может быть хвала и выговор, улыбка и насмешка, дружеские и враждебные жесты. Различают две формы подкрепления: **положительное подкрепление** - это любой стимул, который, следуя за реакцией, усиливает ее или поддерживает на том же уровне; **отрицательное подкрепление** – это стимул, устранение которого усиливает реакцию.

В практике воспитания чаще всего используются четыре разновидности подкрепления:

1) если вслед за реакцией ребенка следует положительное подкрепляющее средство, то результат - **положительное поощрение**. Например, когда родитель или педагог постоянно хвалят ребенка за хорошее, примерное поведение;

2) если положительное подкрепление устраняется после той или иной реакции ребенка, то результат — **отрицательное наказание**. Например, когда ребенок, привыкший к похвале за школьные успехи, вдруг не услышал ее после полученной отличной отметки. Он привык к похвале, а на этот раз ее было. И в результате отсутствие похвалы воспринимается ребенком как наказание;

3) если за реакцией следует отрицательное подкрепление, то результат - **положительное наказание**. К примеру, подросток, испытывающий недостаток внимания и любви со стороны родителей, совершает кражу и получает от них сильную трепку. Эта трепка и есть положительное наказание: он, наконец, привлек внимание родителей.

4) если отрицательное подкрепляющее средство устраняется после реакции, то результат - **отрицательное поощрение**. Например, учащийся, которого педагог в течение года сильно критиковал за слабую учебу, в последней четверти повысил свою успеваемость, за что педагог не похвалил его, но и не сказал ничего плохого. Поэтому отказ от критики рассматривается ребенком как поощрение.

Социализация агрессивности

Социализацией агрессивности можно назвать процесс научения

контролю собственных агрессивных устремлений или выражение их в формах, приемлемых в определенном сообществе, цивилизации.

На социализацию агрессии оказывают влияние два основных фактора: образец отношений и поведение родителей; характер подкрепления агрессивного поведения со стороны окружающих.

В социализации агрессии присутствуют два важных момента: снисходительность (степень готовности родителей прощать поступки ребенка); строгость наказания родителями агрессивного поведения ребенка. При этом снисходительность рассматривалась как поведение родителя до совершения поступка (ожидания родителя, предостерегательная тактика в отношении проявления агрессии и др.), а строгость наказания — после совершения поступка (сила наказания за проявленную агрессию).

Формирование агрессивных тенденций происходит несколькими путями:

1. Родители поощряют агрессивность в своих детях непосредственно либо показывают пример (модель) соответствующего поведения по отношению к другим и к окружающей среде. Определено, что дети, наблюдающие агрессивность взрослых, особенно если это значимый и авторитетный для них человек, которому удастся добиться успеха благодаря агрессивности, обычно воспринимают эту форму поведения.

2. Родители наказывают детей за проявление агрессивности. В ряде исследований было установлено, что: а) родители, которые очень резко подавляют агрессивность у своих детей, воспитывают в ребенке чрезмерную агрессивность, которая будет проявляться в более зрелые годы; б) родители, которые не наказывают своих детей за проявление агрессивности, вероятнее всего, воспитывают в них чрезмерную агрессивность; в) родителям, разумно подавляющим агрессивность у своих детей, как правило, удастся воспитать умение владеть собой в ситуациях, провоцирующих агрессивное поведение.

Развитие агрессивности в детском возрасте

Агрессивные действия у ребенка можно наблюдать уже с самого раннего возраста: вспышки злости или гнева, сопровождающиеся криком, брыканием, кусанием, драчливостью. *Причина*: блокирование желаний или намеченной программы действий в результате применения воспитательных воздействий. В более позднем возрасте выдвигаются конфликты и ссоры с ровесниками, связанные с обладанием вещами, игрушками. Более чем в пять раз возрастает использование детьми физического насилия, вспышки ярости становятся более целенаправленными, и в поведении ребенка отчетливо прослеживается реакция нападения. Ребенок 1,5 - 2 лет включает собственные вещи во внутренние границы "Я" и рассматривает их, как части самого себя. Недифференцированность и слияние всех частей "Я" приводит к невозможности установления контакта с окружающими в этой сфере отношений.

В дальнейшем ребенок постепенно научается контролировать свои агрессивные импульсы и выражать их в приемлемых рамках. Проявления

агрессивности зависят от реакции и отношения родителей к тем или иным формам поведения. Позже проявления агрессивности во многом связаны с процессами поло-ролевой идентификации ребенка или особенностями "эдиповой ситуации" в семье. В частности, игра мальчиков отличается больше агрессивностью к куклам, чем игра девочек. Мальчики, имеющие отца, проявляют больше агрессивности, чем мальчики, выросшие без отца. В семьях, где нет отца, основы мужских черт у сыновей возникают медленнее и мальчики - менее агрессивны и более зависимы. В частности, отмечается, что если в 2-летнем возрасте проявлениями агрессивности мальчиков и девочек служат плач, визг и взаимные шлепки, то к 4 годам: мальчики большей частью дерутся, а девочки визжат.

Дошкольники и младшие школьники: у мальчиков преобладает физическая агрессия, у девочек - вербальная. Позднее у мальчиков младшего подросткового возраста: вербальная агрессия становится доминирующей, и, кроме того, они чаще прибегают к словесному способу выражения негативных чувств, чем девочки того же возраста. Однако с возрастом агрессивность детей все больше приобретает враждебную окраску.

При переходе от младшего школьного к юношескому возрасту соотношение таких поведенческих реакций меняется. У мальчиков на протяжении всех возрастных этапов устойчиво доминируют физическая агрессия и негативизм, а у девочек - негативизм и вербальная агрессия. В возрастном аспекте следует отметить общее нарастание агрессивных и негативистских тенденций как у мальчиков, так и у девочек. Вместе с тем примечательно временное снижение физической и вербальной агрессии у мальчиков к 16 годам, а также косвенной агрессии и негативизма к 14 и 16 годам. У девочек - ослабление реакций физической и вербальной агрессии отмечается в 14-летнем возрасте, а косвенная агрессия и негативизм имеют постоянные тенденции к нарастанию.

Ситуативные предпосылки агрессивности

На возникновение агрессии часто оказывают влияние не только факторы, опосредованные особенностями процесса развития в онтогенезе и социализации, но и ситуативные. К числу таких основных факторов можно отнести следующее:

1. Оценка другими людьми. Было установлено, что присутствие других лиц уже само по себе может либо усиливать, либо тормозить агрессию. Однако здесь важную роль играет оценка степени агрессивности наблюдателя.

2. Намеренность агрессии. Существует точка зрения, что для начала агрессии нередко бывает достаточно одного только знания, что другой человек имеет враждебные намерения, хотя непосредственного акта нападения не было. Часто в таких случаях основным запусковым стимулом выступает **гнев**, возникающий как эмоциональная реакция на планируемое насилие. Однако в тех случаях, когда противник заранее просит извинить его за агрессивное поведение, очень часто гнев не возникает вообще, и ответной агрессии не

происходит.

3. Восприятие агрессии. Существуют разные мнения на широкое распространение видео- и телепрограмм с сюжетами насилия и увлечение ими детей. Одни считают, что сцены насилия на экране и фильмы ужасов делают ребенка более агрессивным и жестоким. Другие говорят о том, что в видеофильмах ребенок бессознательно реализует определенные свои потребности иотреагирует аффекты, чему во многом способствуют образы героев фильмов. Поэтому чрезмерное увлечение видео и телевидением возникает только у тех детей, которые испытывают затруднения в адаптации к действительности и не могут решить их в реальной жизни.

В рамках теории социального научения существуют противоположные данные, которые свидетельствуют о том, что переживания, вызываемые пассивным наблюдением агрессии и насилия, происходящих как на экране, так и в реальной жизни, ведут не к катарсическому эффекту, как предполагает теория влечений, а, наоборот, к **возбуждению агрессии**. Это мнение опирается на данные о том, что наблюдатель, особенно если он - ребенок, проявляет тенденцию совершать те же самые действия, как и лицо, за которым он наблюдает. Было установлено, что зрители с высоким уровнем агрессивности в большей степени интересуются видеонасилием, в то время как малоагрессивные поверхностно просматривают такие фильмы и не концентрируются на сценах подстрекательства и ответного насилия.

4. Желание возмездия. Часто агрессия, особенно в детском возрасте, может возникать как ответная реакция на неприемлемое поведение окружающих, то есть как акт возмездия за что-либо. Так, например, ребенок, часто подвергавшийся наказаниям, усваивает, что человек сам должен наказывать, если другие совершают неблагоприятные поступки. Ответное причинение страданий своему обидчику (явное, косвенное или в фантазиях) и наблюдение его страданий ослабляют у ребенка реакцию гнева и удовлетворяют его потребность в агрессии.

1.7 СОЦИАЛЬНАЯ УСТАНОВКА

Вопросы:

1. Определение понятия социальная установка (аттитюд)
2. Система социальных установок и их структура
3. Функции аттитюда
4. Формирование и изменение аттитюдов

Определение понятия социальная установка (аттитюд)

Социальная установка — одна из основных категорий социальной психологии. В английском языке социальной установке соответствует понятие «**аттитюд**», и ввели его в научный обиход в 1918-1920 гг. У. Томас и Ф. Знанецкий. Они же дали первое и одно из наиболее удачных определение

аттитюда, который понимался ими как «состояние сознания, регулирующее отношение и поведение человека в связи с определенным объектом в определенных условиях, и психологическое переживание им социальной ценности, смысла объекта».

Здесь выведены на первый план важнейшие **признаки аттитюда**, или социальной установки, а именно: социальный характер объектов, с которыми связаны отношение и поведение человека; осознанность этих отношений и поведения; их эмоциональный компонент; регулятивная роль социальной установки.

Социальные объекты понимаются в данном случае в самом широком смысле: ими могут быть институты общества и государства, явления, события, нормы, группы, личности и т. д. Названные признаки предопределили разработанную позже **структуру социальной установки**, а также объяснили ее принципиальное отличие от простой установки (по теории Д. Н. Узнадзе), которая лишена *социальности, осознанности и эмоциональности* и отражает прежде всего психофизиологическую готовность индивида к определенным действиям.

Для понимания сущности аттитюдов следует обратить внимание также на **логические предпосылки**, из которых исходили Томас и Знанецкий. По их убеждению, исследование взаимоотношений личности и общества должно основываться на анализе социальных ценностей самого общества и отношения к ним со стороны индивидов. Только с этих позиций можно объяснить их социальное поведение.

В отечественной психологии есть ряд концепций и понятий, которые близки к идее социальной установки, хотя и возникли вне рамок этой проблемы. К ним можно отнести **категорию отношения** в концепции В. Н. Мясищева, которая понималась им как система связей личности с действительностью; **понятие личностного смысла** у А. Н. Леонтьева, выделявшего прежде всего личностный характер восприятия человеком объектов реального мира и его отношения к ним; **направленность личности** в работах Л. И. Божович. Все эти понятия отражают в той или иной степени отдельные свойства социальной установки.

Система социальных установок и их структура

В социальной психологии давно обсуждают проблему несоответствия между социальной установкой, выраженной вербально, и реальным поведением человека.

В подтверждение обычно приводится классический **эксперимент Лапьера**, проведенный в 1934 году, в котором выяснилось, что свыше двухсот менеджеров и владельцев гостиниц, беспрекословно принявших и обслуживших Лапьера и двух его спутников, китайцев по национальности, во время их поездки по США (реальное поведение), через полгода на письменный запрос Лапьера принять их снова ответили отказом (вербальное выражение установки по отношению к китайцам).

«Парадокс Лапьера» породил длительную дискуссию и даже поставил

под сомнение вообще полезность теории социальной установки. На самом деле противоречие имело место не между аттитюдами и поведением, а между самими социальными установками менеджеров, которое нашло отражение в их действиях. С одной стороны, они испытывали предрассудки по отношению к китайцам и не хотели бы их принимать, а с другой, в действие вступили их социальные установки по отношению к общественному мнению и собственной репутации. Если бы они отказали китайцам, уже появившимся в гостинице, это могло иметь какие-то негативные для их репутации последствия, а отказ под каким-либо предлогом в письменном ответе ни к чему не обязывал.

В связи с противоречиями внутри системы социальных установок возникли некоторые дополнительные понятия, отражающие не различный характер самих установок, а лишь причины возможных противоречий между ними. Так, аттитюды тех же гостиничных менеджеров по отношению к китайцам можно назвать *установкой на объект*, а соображения, которыми они руководствовались, принимая китайцев, — *ситуативной установкой*.

Выделяется также *перцептивная установка*, означающая предрасположенность к определенной интерпретации воспринимаемых элементов действительности.

При восприятии социальных объектов характер перцептивной установки зависит от других аттитюдов личности.

Яркой иллюстрацией может служить эксперимент С. Аша, проведенный в 1952г. В двух группах испытуемых поставили вопрос - согласны они или нет со следующим утверждением. «Я считаю, что маленький бунт время от времени - полезная вещь и необходим в политическом мире, как гроза в мире физическом» Но при этом автором утверждения в первой группе называли Томаса Джефферсона, одного из первых президентов США, а во второй — В. И. Ленина. Большинство испытуемых в первой группе выразили согласие с утверждением, понимая «маленький бунт» буквально, как не несущий с собой большой опасности. Большинство во второй группе с утверждением не согласилось, ассоциируя «маленький бунт» с кровавой революцией. Таким образом, социальные установки испытуемых по отношению к Джефферсону и Ленину (и связанным с ними событиями) предопределили разный характер их перцептивных установок при восприятии одного и того же утверждения.

В 1942 г. М. Смит внес ясность в структуру социальной установки, выделив три известных компонента: *когнитивный*, содержащий знание, представление о социальном объекте; *аффективный*, отражающий эмоционально-оценочное отношение к объекту; *конативный* (поведенческий), выражающий потенциальную готовность личности реализовать определенное поведение по отношению к объекту.

Как мы уже видели, будет или не будет реализовано поведение, соответствующее когнитивному и аффективному компонентам данной установки, зависит от ситуации, то есть взаимодействия с другими аттитюдами.

Функции аттитюда

Несмотря на различие, все функции установок можно сгруппировать по видам или блокам. Впервые такую классификацию осуществил **Д.Катц** (1967) и выделил пять основных функций установок, которые соответствуют, по его мнению, основным потребностям личности.

Функция эго защиты. Установки в этой функции способствуют разрешению внутренних конфликтов личности. Человек прибегает к механизмам эго-защиты для регулирования самооценки. Как легче всего поднять самооценку? За счет унижения или принижения других людей. Таким образом, потребность в повышении СО приводит к формированию соответствующих установок - ксенофобии, расизма, сексизма, национализма, классовой ненависти. Страх, зависть, чувство своей ничтожности вызывают к жизни установку стремления к власти, богатству, порождают высокомерие, пренебрежение, чванство (начальственное, национальное, социальное).

Как правило, люди используют не один, а сразу множество механизмов Эго-защит. Рационализация идет бок о бок с проекцией (это не я, а это он такой, первый). Проекция сопровождается отрицанием. Установки могут, например, защищать кого-то от негативных чувств по отношению к себе или по отношению к собственной социальной группе через проекции этих чувств на других людей, например, как членов национальных меньшинств.

Ценностно-экспрессивная функция и функция самореализации. Установки, выражающие ценности человека, обычно удовлетворяют его потребность в самопрезентации (в управлении впечатлениями И.Гофман). Д. Катц признавал, что людям необходимо выражать установки, которые отражают их основные ценности и составляют их представления о себе. Образ и стиль жизни, манера одевать, тип прически, обладание теми или иными вещами, высказываемые мнения, взгляды, поведение - всем этим человек выражает свое Я.

Инструментальная (адаптивная или утилитарная) функция. Установки направляют субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей. Установки помогают людям добиваться желаемых целей, таких, как награда, или избегание нежелательных результатов, таких, как наказание. Поэтому считается, что люди выражают (приобретают) положительные установки по отношению к тем объектам установки, которые удовлетворяют их желаниям (к полезным для себя стимулам, ситуациям), а негативные установки - по отношению к объектам, которые ассоциируются с фрустрацией или с негативным подкреплением.

Функции познания (или экономии). Установки также служат функциям, которые организуют или структурируют окружающий хаотичный мир. Установки помогают нам распределять по категориям входящую информацию по установленной шкале ценностей, а это позволяет нам упростить и понять сложный мир, в котором мы живем. Они упорядочивают картину мира в нашем сознании. Не имея готовых когнитивных схем, в том числе и установок, мы вообще вряд ли смогли бы жить, т.к. все происходящее представлялось бы нам

сплошным хаосом. Таким образом, установки помогают нам организовать мир, используя принцип экономии мышления, избегая опасностей информационных, когнитивных перегрузок.

Социально-регулятивная функция. Взаимодействуя с другими людьми, мы вольно или невольно составляем о них свое представление, иначе говоря, формируем в их отношении установки. Одни люди нам нравятся, другие - нет. Наши установки в отношении окружающих помогают или препятствуют нашим социальным отношениям.

Следует подчеркнуть, что аттитюды не узкоспециализированны, а полифункциональны, т.е. выполняют не одну, а несколько функций и, соответственно, удовлетворяют одновременно несколько потребностей.

Формирование и изменение аттитюдов

Практически все теоретики формирования аттитюдов утверждают, что установки, сложившиеся на основе личного опыта, формируются в соответствии с принципом научения (Чалдини Р., Зибардо Ф., Ляйппе, Штребе В., Джоунас К. и др.).

Как утверждают бихевиористские теории научения, подавляющее число наших реакций, в том числе и установочных, формируется в определенном (и прежде всего социальном) контексте, а, следовательно, они формируются в соответствии с принципом классического обусловливания, открытым И.П. Павловым и Э. Торндайком.

В случае с научением в социальном контексте тоже происходит обусловливание, только оно гораздо сложнее, хотя в его основе лежит все тот же классический принцип - обусловливание с использованием ассоциаций с социальными стимулами (например, политическая или коммерческая реклама).

При классическом обусловливании организм играет пассивную роль. Он не контролирует реакцию, которая изначально возникает через безусловное, а позже через условное реагирование. Появившаяся у человека привычка, формирует у него впоследствии тип установки, названный А. Стаатсом «обусловленно-оценочной реакцией на объект». При оперантном или инструментальном обусловливании организм в первую очередь проявляет реакцию до того, как она закрепится. **Оперантное обусловливание** - форма научения с помощью положительного или отрицательного подкрепления (в виде похвалы, одобрения, какого-то иного психологического или материального вознаграждения). Для получения вознаграждения человек научается усваивать, но главное, высказывать те установки, которые нравятся окружающим, и получает с их стороны положительное подкрепление. Объясняя действие оперантного подкрепления в конкретных социальных ситуациях, Р. Чалдини и Ч. Инско разработали двухфакторную модель социального подкрепления. Они полагают, что положительная реакция социальной модели выполняет две функции:

1) служит подсказкой для человека относительно той установки, которой необходимо придерживаться;

2) порождает взаимопонимание и симпатию между моделью и подражателем.

Таким образом, один фактор - информация, другой - поощрение, одобрение, симпатия.

Викарное научение. Еще один типичный механизм формирования установок описывает теория социального научения Альберта Бандуры, согласно которой мы учимся не только через последствия собственных поступков, но и наблюдая за окружающими, слушая, читая, и таким образом косвенно учимся повторять за другими то, что имеет позитивные последствия, и не делать того, что приведет к неприятностям, болезни, травмам, отверженности обществом. Установки, демонстрируемые и высказываемые социальными моделями, интернализуются наблюдателем. Заимствованные, приобретенные этим способом установки являются едва ли не более распространенными, чем установки, выработанные посредством прямого подкрепления.

Таким образом, обусловливание, ассоциирование, инструментальное и социальное научение лежат в основе тех механизмов, посредством которых установки вырабатываются. Об этом необходимо знать и помнить, поскольку возможность выявления, а тем более воздействия на установки, часто зависит от того, каким образом и откуда они у человека появились.

Эффективность процесса воздействия зависит как от характеристик каждого из названных элементов, так и от их сочетания, то есть от тех конкретных ситуаций, в которых агент влияния пытался убеждать реципиента.

1. **Коммуникатор (агент влияния).** Доверие, вызываемое источником информации, может стать для человека основным побудительным мотивом для формирования новой установки или изменения старой. К характеристиками агента влияния, вызывающими доверительное отношение аудитории, авторитета, обычно относят *привлекательность, обаяние, сходство с реципиентом*. Все вместе и каждая по отдельности эти характеристики способствуют именно периферийному способу восприятия информации, а не центральному, основному.

2. **Характеристика убеждающего сообщения.** Эффект убеждения зависит от содержания сообщения, от того, как оно сформулировано и в какой форме преподнесено. Процесс убеждения предполагает рационально-взвешенное, эмоционально-нейтральное изложение и восприятие информации. Но разума без чувств не существует. Поэтому даже апелляция к разуму обязательно вызывает чувства. Поэтому воздействие на установки чаще всего происходит с использованием явных или замаскированных угроз, призванных вызвать у людей чувство тревоги и страха, чтобы сделать их более внушаемыми. Психологические исследования влияния утверждают, что обращение к чувству страха приводит к неоднозначным результатам. Низкий уровень страха не производит должного эффекта. Чрезвычайно угрожающая реклама включает у зрителей и слушателей защитные механизмы, вызывая отторжение и неприятие, так что сообщение все равно не доходит до большинства аудитории.

Рональд Роджерс предложил учитывать следующие четыре условия, которые должны соблюдаться в содержащем запугивание сообщении.

1. Указание на вероятность опасных последствий, если не будут выполнены рекомендации.

2. Соблюдение меры при описании этих негативных последствий.

3. Наличие в сообщении информации о том, как избежать грядущей опасности.

4. Возникновение у реципиента (аудитории) уверенности в том, что предлагаемые рекомендации выполнимы, так что каждый человек может ими воспользоваться.

Эффект хорошего настроения. Информация становится более убедительной, когда она ассоциируется с позитивными чувствами, т.к. стимулирует позитивное мышление. В хорошем настроении люди принимают более быстрые, более импульсивные решения, в большей степени полагаются на косвенные намеки. В плохом настроении - дольше раздумывают, прежде чем решиться на что-то новое.

3. **Канал коммуникации** - способ, которым передается сообщение. Действенность сообщения зависит от того, какие средства используются для его передачи. Выбор средств предопределяется теми целями, которые ставит перед собой агент влияния. Наиболее эффективно - личное влияние, личный контакт. Если он хочет что-то внушить или просто познакомить аудиторию с какой-то точкой зрения, тогда лучше использовать визуальные (видеозапись, телетрансляцию) или аудиальные средства. Если же сообщение содержит сложную для понимания информацию и ставится цель убедить или переубедить людей, то есть основательно сформировать или изменить установки, тогда лучше использовать письменную форму передачи сообщений.

4. **Реципиент.** Попытки выявить связь между личностными особенностями и восприимчивостью к влиянию часто приводили исследователей к неоднозначным результатам. Тем не менее, некоторым психологам удалось обнаружить в высокой степени достоверную зависимость между определенными личностными чертами людей и их восприимчивостью к определенному типу воздействия. Так, например, люди с *высоким уровнем самомониторинга*, будучи более чуткими к требованиям ситуации, легче поддаются косвенному способу убеждения, в которой превалирует образность. Более того, люди такого типа не только предпочитали эмоциональную рекламу, но и старались поскорее попробовать эмоционально рекламируемую продукцию, даже переплачивая за нее. И наоборот, *люди с низким уровнем самомониторинга*, больше полагающиеся на собственные убеждения и мнения, то есть на себя самих, предпочитали в рекламе не образность, а информацию о качествах товаров, о характере продукции, т.е. лучше реагируют на прямой способ убеждения.

Уровень интеллекта — еще одна личностная черта, оказывающая влияние на восприятие содержания убеждающего сообщения. Интеллектуально развитые люди легче, чем мало интеллектуальные, понимают сложные сообщения. Кроме того, интеллектуалы вообще менее склонны соглашаться с

убеждающими сообщениями, поскольку они более уверены в своей позиции. Таким образом, люди с высоким уровнем интеллекта поддаются убеждению лишь тогда, когда сообщение хорошо, всесторонне аргументировано, в том числе с использованием сложных доказательств. И наоборот, мало интеллектуальные люди легко поддаются убеждению и переубеждению, даже если сообщение малоубедительно, то есть логически слабо аргументировано.

Возраст. Социальные и политические установки людей сильно отличаются в зависимости от возраста. Эти различия объясняются последствиями смены поколений: установки людей более старшего возраста, усвоенные ими в молодости, практически не меняются, поэтому они серьезно отличаются от тех, которые усваиваются молодежью сегодня; наблюдается разрыв поколений. Это связано с тем, что подростковый возраст и начальный период зрелости являются очень важными для формирования жизненных установок (Krosnick & Alwin, 1989). Взгляды и позиции, сформированные в этот период жизни, имеют тенденцию оставаться неизменными.

Влияние поведения на установки

Теория когнитивного диссонанса (мотивированного самооправдания). Л. Фестингер одним из первых высказал неожиданную для многих психологов мысль, что не только установки влияют на поведение, но и поведение, в свою очередь, влияет на установки. И даже более того, воздействие поведения на установочную систему настолько сильно, что способно радикально изменить ее.

Л. Фестингер считал, что люди испытывают дискомфорт от любой непоследовательности - даже противоречия, которые существуют только внутри собственной когнитивной системы индивидуума вызывают душевное беспокойство. Для обозначения внутренних противоречий, которые возникают в сознании человека между различными когнитивными элементами, Фестингер ввел понятие «когнитивный диссонанс». Как утверждает теория диссонанса, что-то обязательно должно измениться, потому что когнитивные противоречия вызывают дискомфорт, и у людей возникает естественное желание (мотивация) избавиться от него, т. е. уменьшить диссонанс. Когда поведение нельзя изменить, а уже произведенное действие — отменить, можно попытаться изменить одно или несколько противоречащих ему (диссонирующих) мнений или установок; например, курильщик мог бы решить: «Я не верю в то, что курение способно вызывать рак». Можно также увеличить количество консонансных когниций: «Курение помогает мне похудеть». Таким образом, одним из способов уменьшения диссонанса является изменение установок, позволяющих ему считать свое нынешнее или прошлое поведение последовательным, разумным и оправданным.

Условия, необходимые для возникновения диссонанса:

1. Для возникновения когнитивного диссонанса необходима воспринимаемая свобода выбора.
2. Последствия действий или поведения индивида должны быть неприятными или неприемлемыми для него самого, т.е. человек должен

совершить что-то такое, что заставило бы его переживать, мучиться, стыдиться, досадовать и т. д. Диссонанс появляется тогда, когда человек ощущает свою ответственность за результаты, не согласующиеся с его образом «Я», когда из этих результатов следует, что этот человек «плохой» или что ценности, которые он исповедует, и ценности, которых он придерживается на деле, - это далеко не одно и то же.

3. Третьим фактором, является признание человеком собственной ответственности за нежелательные последствия своего поведения. Диссонанс возникает, когда человек объясняет свои поступки личными, диспозиционными причинами, а не прибегает к ситуационной атрибуции.

Эффект недостаточного оправдания - уменьшение диссонанса путем внутреннего оправдания своего поведения, когда внешние оправдания недостаточны. Чем слабее побудительные факторы, тем сильнее изменяются установки (эксперимент Фестингера и Карлсмита).

Проустановочное поведение и изменение установки

Теория самовосприятия Д. Бема. Бем утверждает, что люди имеют весьма смутное представление о том, кто они такие и почему совершают те или иные действия. Поэтому установки не могут влиять на их поведение, не могут выступать причинами поведения. Связь здесь скорее обратная: поведение, став предметом собственного наблюдения и рассуждения человека, выявляет установку. Таким образом, о своих установках, предпочтениях, симпатиях или антипатиях, вообще о своих личных диспозициях люди узнают не до того, как что-то сделают, а уже после того, как они это «что-то» совершили и проанализировали, с одной стороны, свое поведение, а с другой — те условия, в которых это поведение осуществлялось.

Эффект сверхоправдания. Суть его в том, что люди объясняют свое и чужое поведение теми условиями, в которых оно осуществляется. Теория самовосприятия исходит из повседневных представлений и утверждает, что если вознаграждать людей за то, что и без того приносит им удовольствие, то постепенно они перестанут это удовольствие испытывать. Таким образом, вознаграждая людей за действия, приносящие им удовлетворение, вы тем самым можете заставить их объяснять свое поведение оплатой, а не полученным удовольствием.

Теория управления впечатлением (самопрезентации) Дж. Тедеша.

Самопрезентация - процесс, посредством которого при взаимодействии с другими люди стараются создать желаемый образ себя. Сторонники теории полагают, что люди стараются сформировать непротиворечивый образ себя в глазах других. То есть, как и в теории диссонанса, признается наличие стремления к согласованности, однако, оно приписывается объяснению своей установки экспериментатору (публичный уровень коммуникации), а не внутренним обоснованиям собственных когний (приватный уровень). Другими словами, испытуемые «подгоняют» установку к не соответствующему ей собственному поведению, а вовсе не меняют ее «в действительности». Согласно логике теории *самопрезентации*, изменений в установке не будет обнаружено, если (1) установка оценивается анонимно и респонденты уверены,

что их ответы не будут ассоциироваться с ними лично, или (2) испытуемые верят, что экспериментатор может отследить их «истинную установку» и не прибегают к ее «подгонке».

Результаты экспериментальных проверок справедливости теории управления впечатлением неоднозначны. Ученые предполагают, что аргументы в пользу теорий когнитивного диссонанса и теории управления впечатлением скорее дополняют друг друга, нежели обнаруживают противоречия. Самопрезентация и стремление к согласованности своих знаний могут влиять на изменение установки в различной степени, в зависимости от особенностей ситуации.

1.8 ПСИХОЛОГИЯ МАЛОЙ ГРУППЫ

Вопросы:

- 1 Определение понятия «малая группа», классификация малых групп.
- 2 Психологическая структура малой группы.
- 3 Нормативное влияние в группе

Определение понятия «малая группа», классификация малых групп

Человек живет и трудится совместно с другими людьми, образуя с ними разнообразные общности, которые в обычной жизни представлены в виде многочисленных социальных общностей. 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 человеком в малых группах, а также четко представлять те социально-психологические явления и процессы, которые в них возникают и функционируют.

Малая группа как самостоятельный субъект деятельности и специального анализа может быть охарактеризована с точки зрения: а) содержания ее психологии; б) своеобразия ее социально-психологической структуры; в) динамики социально-психологических процессов, происходящих в ней.

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.

Таким образом, *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.

Количественные характеристики малой группы. Достаточно стойкими оказались представления, сформированные на основе открытия **Дж.Миллером** «магического числа» 7 ± 2 при исследованиях объема оперативной памяти (оно означает количество предметов, одновременно удерживаемых в памяти). Для социальной психологии оказалась заманчивой определенность, вносимая введением «магического числа», и долгое время исследователи принимали число 7 ± 2 за верхний предел малой группы. Хотя выдвигались известные аргументы в пользу такого определения (поскольку группа контактна, необходимо, чтобы индивид одновременно удерживал в поле своих контактов всех членов группы - 7 ± 2 членов), они оказались не подтвержденными экспериментально.

Если обратиться к практике исследований, то там находим самые произвольные числа, определяющие этот верхний предел: 10, 15, 20 человек. В некоторых исследованиях Морено, автора социометрической методики, рассчитанной именно на применение в малых группах, упоминаются группы и по 30—40 человек, когда речь идет о школьных классах.

Исходя из различных точек зрения - логично не устанавливать какой-то жесткий «верхний» предел ее, а принимать за таковой реально существующий, данный размер исследуемой группы, продиктованный потребностью совместной групповой деятельности.

Классификация малых групп. Малые группы делятся на условные и реальные, формальные и неформальные, слаборазвитые и высокоразвитые, диффузные, референтные и нереферентные.

Условные группы — это группы, объединенные по какому-то общему признаку, например по возрасту, полу и т.д.

Реальные группы — это группы, в которых люди постоянно находятся в повседневной жизни и деятельности. Они бывают: *естественными* — это группы, реально существующие в обществе и *лабораторными* — это группы, созданные в интересах их научного изучения.

Второе из исторически предложенных делений малых групп — это деление их на формальные и неформальные. Впервые это деление было предложено **Э. Мэйо**.

Формальные группы — это группы, которые имеют официально заданную извне структуру.

Неформальные группы — это группы, которые образуются на основе личностных предпочтений. Формальная группа функционирует в соответствии с заранее установленными, обычно общественно фиксируемыми целями, положениями, инструкциями, уставами. Неформальная группа складывается на основе личных симпатий и антипатий ее членов.

Так же выделяют: *слаборазвитые группы* — это группы, находящиеся на начальном этапе своего существования; *высокоразвитые группы* — это группы

давно созданные, отличающиеся наличием единства целей и общих интересов, высокоразвитой системы отношений, организации, сплоченности и т.д.; *диффузные группы* — это группы случайные, в которых люди объединены лишь общими эмоциями и переживаниями.

Третья классификация разводит так называемые группы членства и референтные группы. Она была введена **Г. Хайменом**, которому принадлежит открытие самого феномена *«референтной группы»* - такие группы, в которые индивиды не включены реально, но нормы которых они принимают.

Референтные (эталонные) группы — это группы, на которые люди ориентируются в своих интересах, личностных предпочтениях, симпатиях и антипатиях. *Нереферентные* группы (группы членства) — это группы, в которых люди реально включены и трудятся.

Психология малой группы в тот или иной промежуток времени характеризуется определенным состоянием, настроением, своеобразной атмосферой, которые и определяют эффективность и направленность устремлений членов группы, а также ее влияние на личность и в целом на действия и поведение людей.

Психологическая структура малой группы

Всестороннее изучение психологии малой группы предполагает осмысление прежде всего ее социально-психологической структуры, которая, как правило, включает в себя следующие подструктуры: композиционную, межличностных предпочтений, коммуникативную, функциональных отношений.

Социально-психологическая структура малой группы есть производное от ее официальной (деловой) и неофициальной (неформальной, эмоциональной) структур.

Композиционная подструктура малой группы — это совокупность устойчивых социально-психологических характеристик членов группы, чрезвычайно значимых с точки зрения состава группы как целого. Необходимо принимать во внимание количество членов группы, от которого зависит функционирование в ней многих социально-психологических процессов, — таких, например, как сплочение и руководство, распределение ролей и функций ее членов и т.д.

Очень важно иметь четкие представления о национальности, социально-демографических особенностях членов малой группы и их социальном положении, которые влияют на характер межличностных отношений между ними, своеобразие образования неформальных микрогрупп, статус и позиции многих людей в них.

Подструктура межличностных предпочтений в малой группе — это проявление совокупности реальных межличностных связей ее членов, существующих между людьми симпатий и антипатий.

Они первоначально очень быстро фиксируются с помощью *метода социометрии*.

Указанный метод позволяет определить четкую систему межличностных и эмоциональных отношений в малой группе, поскольку дает возможность определить количество предпочтений, отданных тому или иному человеку, отразить их качественные характеристики, проявляющиеся в межличностной взаимности.

Социометрия также дает возможность выявить группы взаимного предпочтения, на основе чего можно строить предположения о том, на какие из них ориентированы конкретные личности, как в этих микрогруппах сосуществуют люди с различными ролями, каковы взаимоотношения между ними и т.д.

Последующее, более тщательное изучение характера взаимосвязей членов малой группы с помощью методов наблюдения и эксперимента позволяет составить уже полную картину межличностных отношений в ней.

Коммуникативная подструктура малой группы — это совокупность позиций членов малой группы в системах информационных потоков, существующих как между ними самими, так и во внешней среде, и отражающих, кроме того, концентрацию у них того или иного объема различных сведений и знаний. Владение последними — важный показатель положения члена группы, так как доступ к получению и хранению информации обеспечивает ему в ней особую роль, дополнительные привилегии.

При анализе информационных групповых связей часто используют термин «коммуникативная сеть», подразумевая, что она может быть двух типов:

Централизованные коммуникативные сети характеризуются тем, что в них один из членов группы находится в центре информационных потоков и играет ключевую роль в организации обмена информацией и межличностного взаимодействия. Через него осуществляется общение остальных участников деятельности, которые непосредственно контактировать между собой не могут.

Децентрализованные сети в них присутствует «коммуникативное равенство» всех членов малой группы, при котором каждый из них обладает одинаковыми со всеми остальными возможностями принимать, передавать и перерабатывать информацию, вступая в прямое общение с участниками совместной деятельности.

Обращение к анализу существующих в малой группе коммуникативных сетей особенно важно в тех случаях, когда необходимо выяснить эффективность совместной деятельности или наличие негативного эмоционального фона во взаимоотношениях между ее членами.

Подструктура функциональных отношений в малой группе — это совокупность проявления различных взаимозависимостей, являющихся следствием способности членов группы играть определенную роль. Группа представляет собой чрезвычайно сложный организм, в котором люди занимают в силу специфики функционирования их индивидуально- и социально-психологических качеств разное положение. Упомянутый уже метод социометрии позволяет быстро выявить социометрический статус каждого члена малой группы, отражающий его реальную роль внутри нее, а также

дающий определенное представление об общем статусе его личности.

Как правило, в группе выделяют:

- 1) социометрических «звезд», которыми являются наиболее предпочитаемые члены группы, стоящие на вершине иерархии;
- 2) высокостатусных, среднестатусных и низкостатусных индивидов, определяемых по числу положительных выборов и не имеющих большого числа отрицательных выборов;
- 3) изолированных членов группы, у которых отсутствуют любые выборы (как положительные, так и отрицательные);
- 4) членов группы, которыми пренебрегают, имеющих большое количество отрицательных выборов и малое число — положительных;
- 5) отверженных членов группы («изгоев»), обладающих по результатам социометрии только отрицательными выборами.

Социометрический статус члена группы — величина достаточно устойчивая. Он не только имеет тенденцию сохраняться в данной конкретной группе, но очень часто «переходит» с человеком в другую группу. Объясняется это тем, что статус — категория групповая и вне группы не существует, человек привыкает выполнять роли, предписываемые ему *его* постоянным статусным положением. В поведении закрепляются определенные привычные формы реагирования на слова и поступки других. Мимика, позы, жесты и прочие невербальные реакции тоже «подстраиваются» под определенную роль.

В силу сложившихся ролевых отношений в малой группе можно говорить о существовании в ней нескольких элементов подструктуры функциональных отношений.

Во-первых, четко выделяются руководитель (руководители) и лидер (лидеры), которые составляют управленческое ядро. Между ними есть определенная разница.

Руководитель всегда выступает официальным лицом, реализующим функции управления в малой группе.

Лидер же — это лицо, завоевавшее авторитет и право на влияние на других членов малой группы. Он является порождением структуры взаимоотношений данной конкретной общности. Эта структура определяется целями группы, ценностями и нормами, в ней функционирующими.

Наличие и четкое очертание социально-психологической структуры малой группы обеспечивают реализацию ею своих функций:

- 1) социализации — только в группе человек может обеспечить свое выживание и воспитание подрастающих поколений, именно в ней он овладевает всесторонними необходимыми социальными навыками и умениями;
- 2) инструментальной, состоящей в осуществлении той или иной совместной деятельности людей. Многие виды деятельности невозможны в одиночку. Кроме того, она, как правило, обеспечивает человека материальными средствами к жизни, предоставляет ему возможности самореализации;
- 3) экспрессивной, состоящей в удовлетворении потребностей людей в одобрении, уважении и доверии. Эту функцию выполняют часто первичные и неформальные группы. Будучи их членом, индивид получает удовольствие от

общения с психологически близкими ему людьми;

4) поддерживающей, проявляющейся в том, что люди стремятся к объединению в трудных для них ситуациях. Они ищут психологическую поддержку в группе, чтобы ослабить неприятные чувства.

Все составляющие компоненты социально-психологической структуры малой группы могут в определенной степени видоизменяться, что во многом зависит от особенностей протекания и развития социально-психологических процессов в ней.

Нормативное влияние в группе

Групповые нормы — это определенные правила, выработанные группой в процессе жизнедеятельности, принятые ее большинством и регулирующие отношения между ее членами. В каждой группе действуют нормы двух типов: конвенциональные, внедренные в группу той социальной системой, в рамках которой она функционирует, и нормы первичной группы, создающие в каждом случае уникальный и часто неосознаваемый людьми свод неписаных законов и правил: «У нас принято», «У нас не поощряется» и т.д.

Р. Л. Кричевский и Е. М. Дубовская, предлагают общую характеристику функционирования норм в малой группе.

Нормы в малой группе:

- возникают в процессе функционирования группы как некоторая квинтэссенция результатов взаимодействия членов группы («отливка» их реального опыта контактов), а также вносятся в группу извне (например, организацией, в рамках которой она существует);
- фиксируют правила взаимодействия не для всех возможных ситуаций, а лишь для тех, которые представляют для группы в целом значение, ценность, то есть групповые нормы не регламентируют все индивидуальные проявления участников;
- могут иметь различное предназначение. Одни регламентируют поведение всех участников в определенной ситуации («Должно поступать только так»), другие имеют отношение к конкретным ролям и статусам («Тебе, при твоём положении, должно поступать именно так»);
- различаются по степени своего принятия членами группы. Она может варьировать от всеобщего одобрения до принятия незначительным меньшинством;
- различаются по степени своей «демократичности»: одни допускают достаточно свободное отклонение от них, другие требуют неукоснительного и четкого исполнения. Различаются также виды применяемых санкций.

Конформизм — подчинение суждения или действия человека групповому давлению (мнению большинства) в ситуации конфликта между его собственным мнением (опытом) и мнением большинства.

Конформность — склонность человека как члена группы неосознанно выбирать и следовать мнению группового большинства.

Негативизм — демонстрация поведения, или мнения, противоречащего мнению большинства, независимо от того, право это большинство или нет.

Нонконформизм — демонстрация мнения или поведения, опирающегося на собственный опыт, независимо от мнения или поведения группового большинства.

В. Э. Чудновский выделил 2 типа конформного поведения: внешнее и внутреннее. Внешнее подчинение — это реакция приспособленчества, которая может сопровождаться внутренним конфликтом, но может осуществляться и без него, как принятое личностью внешнее приспособление к группе. Л. Фестингер использовал для обозначения близкого явления термин «*публичная конформность*».

Внутреннее подчинение — это переживание мнения группы как своего собственного, которое может происходить из бессознательного принятия постулата «большинство всегда право», а может быть результатом сознательного выбора личности.

Факторы, влияющие на конформное поведение:

- **Единодушие большинства.** Больше всего конформных реакций (чуть более 30%) испытуемые демонстрируют в ситуации абсолютного единодушия большинства. В ситуации, если в группе два «наивных» испытуемых или среди подставной группы «назначен» верный партнер, степень независимости резко повышается (процент конформных реакций едва достигает 10).

- **Численность большинства.** Максимальное воздействие на мнение «наивного» испытуемого оказывает группа из 3 человек. Дальнейшее увеличение численности единодушного большинства не имеет существенного значения.

- **Особенности ситуации.** Исследования Аша и сотрудников показали, что чем дальше от истины мнение большинства, тем выше независимость испытуемых. И что еще более важно: влияние большинства усиливается, когда нарастает неопределенность ситуации. Уверенный в своей компетентности испытуемый менее склонен к зависимому поведению, но лишь в том случае, если компетентность группы он оценивает ниже или равно своей. Чем выше субъективная авторитетность группы для «наивного испытуемого», тем чаще он подпадает под влияние большинства.

- **Особенности группы.** В ряде отечественных исследований (работы А. П. Сопикова, А. В. Баранова) выявлена зависимость интенсивности конформного поведения от особенностей деятельности группы. Исследования, проведенные на студентах, показали, что будущие педагоги чаще демонстрируют зависимость от группового влияния, чем будущие инженеры. Подростки, играющие в оркестре, более зависимы в своем мнении от сверстников, чем подростки — победители физико-математических олимпиад. Конформность также возрастает в сплоченных группах.

- **Гендерные и возрастные особенности.** Женщины в целом более конформны, чем мужчины, а дети — чем взрослые. Хотя если говорить о подростках и старшеклассниках, то они склонны демонстрировать конформизм

в общении с группой сверстников и негативизм — в общении со взрослыми. Учитывая это, желательно как можно реже ставить подростка в ситуацию группового давления со стороны взрослых или класса, если он не является для него источником норм и ценностей. В старшем школьном возрасте вероятность независимых решений возрастает, однако конформность в общении со значимой группой сверстников или взрослых еще очень велика.

- *Индивидуальные особенности испытуемого.* Р. Л. Кричевский и Е. М. Дубовская приводят следующие данные: выявлена отрицательная зависимость между склонностью человека к конформному поведению и такими его психологическими особенностями, как высокий интеллект, способность к лидерству, толерантность к стрессу, социальная активность и ответственность.

- *Значимость ситуации для испытуемого.* Это наиболее важный фактор. Чем более значимой для себя испытуемый воспринимает ситуацию, тем ниже вероятность принятия им зависимых решений.

Впервые модель конформности была продемонстрирована в известных экспериментах **С. Аша**, осуществленных в **1951 г.** Группе студентов предлагалось определить длину предъявляемой линии. Для этого каждому давались две карточки — в левую и правую руки. На карточке в левой руке был изображен один отрезок прямой, на карточке в правой руке — три отрезка, причем лишь один из них по длине равный отрезку на левой карточке. Испытуемым предлагалось определить, который из отрезков правой карточки равен по длине отрезку, изображенному на левой карточке. Когда задание выполнялось индивидуально, все решали задачу верно.

Смысл эксперимента состоял в том, чтобы выявить давление группы на мнение индивидов методом «подставной группы». Экспериментатор заранее вступал в сговор со всеми участниками эксперимента, кроме одного («наивного субъекта»). Суть сговора состояла в том, что при последовательном предъявлении всем членам «подставной» группы отрезка левой карточки они давали заведомо неправильный ответ, называя этот отрезок равным более короткому или более длинному отрезку правой карточки. Последним отвечал «наивный субъект», и было важно выяснить, устоит ли он в собственном мнении (которое в первой серии при индивидуальном решении было правильным) или поддастся давлению группы.

В эксперименте Аша более одной трети (37%) «наивных субъектов» дали ошибочные ответы, т.е. продемонстрировали конформное поведение. В последующих интервью их спрашивали, как субъективно переживалась заданная в эксперименте ситуация. Все испытуемые утверждали, что мнение большинства давит весьма сильно, и даже «независимые» признавались, что противостоять мнению группы очень тяжело, так как всякий раз кажется, что ошибаешься именно ты.

2 ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ ЭУМК

2.1 Вопросы к семинарским занятиям по социальной психологии

Семинарское занятие №1

Тема: Каузальная атрибуция

Вопросы для обсуждения:

1. Каузальная атрибуция. Виды и ошибки каузальной атрибуции.
2. Межличностная аттракция.
3. Проблема точности межличностного восприятия.
4. Цели и результаты исследования теории атрибуции
5. Стилль атрибутирования и особенности его диагностики

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Дайте определение и приведите примеры фундаментальной ошибки атрибуции.
2. Опишите мотивационные ошибки атрибуции.
3. В чем заключается смысл атрибутивной терапии? Какие сложности присущи процессу атрибутивной терапии и с чем они связаны?

Вопросы для размышления:

1. Для чего Фриц Хайдер вводит теоретическую модель «человека как наивного ученого»?
2. В чем заключается своеобразие ковариационного подхода к атрибутированию Келли?
3. Что обуславливает формирование наученной беспомощности?

Семинарское занятие №2

Тема: Просоциальное поведение

Вопросы для обсуждения:

1. Феномен просоциального поведения и мотивы альтруизма.
2. Теоретические подходы к анализу феномена просоциального поведения
3. Психологические детерминанты развития альтруистического поведения: ситуативные и личностные
4. Формирование мотивации к просоциальному поведению.

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Перечислите мотивы просоциального поведения, с точки зрения теории социального обмена.
2. На соблюдение каких норм ориентировано оказание помощи?
3. Назовите ситуационные факторы, способствующие оказанию помощи.
4. В чем суть «эффекта очевидца»?
5. Каковы характеристики просоциальной личности?
6. Укажите пути формирования просоциального поведения.

Вопросы для размышления:

1. Мотивы просоциального поведения являются эгоистическими или альтруистическими?
2. Какие ситуационные факторы усиливают или ослабляют просоциальное поведение, осуществляемое в соответствии с нормой социальной ответственности?
3. Возможно ли уменьшить диффузию ответственности, часто наблюдаемую в чрезвычайных ситуациях?

2.2 Задания к лабораторным занятиям по социальной психологии

Лабораторное занятие №1

Тема: Психология общения людей

Вопросы для самоконтроля и повторения:

1. Природа и структура общения.
2. Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе.
3. Средства коммуникации. Вербальная и невербальная коммуникация.
4. Проблема эффективности коммуникативного воздействия.
5. Особенности массовой коммуникации.

Вопросы для размышления и обсуждения:

1. Можно ли использовать проксемические, кинетические и паралингвистические сигналы для выявления лжи? Назовите, какие именно, и объясните, чем они могут быть полезны.
2. Опишите специфику массовой коммуникации; проанализируйте пример реальной пропаганды.

Практические задания:

- 1) Тест коммуникативных умений Л. Михельсона
- 2) Оценка уровня общительности (тест В.Ф. Ряховского)

Лабораторное занятие №2

Тема: Агрессивное поведение

Вопросы для самоконтроля и повторения:

1. Выделите наиболее характерные признаки агрессивного поведения
2. Охарактеризуйте основные типы агрессивного поведения
3. В чем причина агрессии с точки зрения психоаналитического подхода?
4. Раскройте происхождение агрессии на примере фрустрационной теории?

Вопросы для размышления и обсуждения:

1. В чем причины воздействия сцен насилия в СМИ на агрессию?
2. Какова роль общества и семьи в снижении агрессии?

Практическое задание. Изучение методики диагностики показателей и форм агрессии А. Басса и А. Дарки.

Лабораторное занятие №3

Тема: Психология малой группы

Вопросы для самоконтроля и повторения:

1. Определение малой группы. Классификация малых групп.
2. Формально-структурные и социально-психологические характеристики групп.
3. Групповая сплоченность. Подходы к изучению групповой сплоченности.
4. Экспериментальные исследования конформности. Условия, определяющие конформность. Механизмы влияния группового меньшинства.

Вопросы для размышления и обсуждения:

1. Укажите основные феномены процесса принятия группового решения. Объясните причины их появления. Сравните индивидуальное и групповое решение на предмет их эффективности.
2. Опишите процесс развития группы. Приведите различные точки зрения на проблему развития малой группы.
3. Охарактеризуйте проблему эффективности групповой деятельности. От чего зависит эффективность руководителя? Приведите примеры.
4. Дайте интерпретацию понятия «сплочённость» с позиции социометрического, психодинамического, когнитивного, деятельностного подходов.

Практические задания:

- 1) Опишите психологические статусы членов вашей группы.
- 2) Изучите методики исследования сплоченности и ценностно-ориентационного единства.
- 3) Проведение социометрического исследования классного коллектива.

3 РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ЭУМК

3.1 Вопросы к экзамену по дисциплине «Социальная психология»

Материалы для итоговой аттестации

Вопросы к экзамену по курсу «Социальная психология»

- 1 Предмет социальной психологии, и её связь с другими науками.
- 2 Представления о предмете социальной психологии в разных традициях и школах зарубежной психологии.
- 3 Основные методы социальной психологии.
- 4 Специфика социально-психологического исследования.
- 5 Специфика и ограничения экспериментального метода в социальной психологии.
- 6 Наблюдение, требования к наблюдению.
- 7 Методы опроса: анкетирование и интервьюирование.
- 8 Понятие общения, его структура.
- 9 Функции общения.
- 10 Невербальная коммуникация, её функции.
- 11 Виды и формы общения.
- 12 Понятие социальной перцепции. Общая характеристика.
- 13 Эффекты восприятия.
- 14 Понятие каузальной атрибуции. Ошибки атрибуции.
- 15 Локус контроля (Дж. Роттер)
- 16 Стили атрибуции.
- 17 Анализ взаимодействий в рамках транзакционного анализа Э. Берна: структурный анализ личности.
- 18 Виды транзакций.
- 19 Транзакционный анализ игр.
- 20 Противоманипулятивная защита (техники). Ассертивность.
- 21 Понятие социальной установки (аттитюда).
- 22 Функции социальной установки.
- 23 Когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты аттитюда.
- 24 Влияние установок на поведение.
- 25 Барьеры общения.
- 26 Убеждение и факторы его эффективности.
- 27 Процесс формирования установок.
- 28 Понятие малой социальной группы.
- 29 Классификация малых групп.
- 30 Эмоциональная (социометрическая) структура малой группы.
- 31 Нормативное поведение в группе.
- 32 Нормативное влияние большинства.
- 33 Факторы, влияющие на конформное поведение.

- 34 Нормативное влияние меньшинства.
- 35 Понятие лидерства и руководства.
- 36 Агрессия и агрессивное поведение.
- 37 Стил ь руководства и эффективность групповой деятельности.
- 38 Руководство как феномен влияния.
- 39 Понятие групповой динамики.
- 40 Механизмы групповой динамики.
- 41 Модели развития малой группы.
- 42 Групповая сплочённость.
- 43 Методы принятия группового решения (групповое интервью, мозговой штурм, групповая дискуссия).
- 44 Просоциальное поведение и его мотивы.
- 45 Психологические детерминанты альтруистического поведения.
- 46 Социализация альтруизма.
- 47 Теоретические подходы к анализу агрессивного поведения.
- 48 Условия снижения агрессивности.
- 49 Групповые ценности, нормы и санкции.
- 50 Формы агрессивного поведения.
- 51 Манипулятивное поведение.
- 52 Теория социального научения А.Бандуры.
- 53 Теория фрустрации-агрессии Л.Берковица.
- 54 Методы активного социально-психологического обучения: дискуссионные, игровые и сенситивный тренинг.
- 55 Понятие конформизма, его виды и причины.
- 56 Общение как восприятие людьми друг друга: механизмы и эффекты социальной перцепции.
- 57 Теория самовосприятия Д. Бема.
- 58 Классификации методов социальной психологии: количественные и качественные методы.
- 59 Агрессия как инстинкт. Психоаналитический подход З. Фрейда.
- 60 Методики социально-психологического исследования.

4 ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ ЭУМК

4.1 Учебно-тематический план переподготовки слушателей специальности 1- 03 04 72 «Практическая психология» заочной формы обучения по дисциплине «Социальная психология»

Наименование тем и форм текущей аттестации	Количество учебных часов										Этапы	Кафедра
	Всего	Распределение по видам занятий										
		аудиторные занятия								Самостоятельная работа		
		Лекции	практические занятия	семинарские занятия	Круглые столы, тематические дискуссии	Лабораторные занятия	Деловые игры	Тренинги	Конференции			
3.2 Социальная психология	50	16		4		6				24		кафедра социально-гуманитарных дисциплин
3.2.1 Структура современной социальной психологии	4	2								2		
3.2.2 Психология общения людей	6	2				2				2		
3.2.3 Общение как восприятие людьми друг друга	6	2								4		
3.2.4 Каузальная атрибуция	6			2						4		
3.2.5 Интерактивная сторона общения	6	2								4		
3.2.6 Просоциальное поведение	6	2		2						2		
3.2.7 Агрессивное поведение	6	2				2				2		
3.2.8 Социальная установка	4	2								2		
3.2.9 Психология малой группы	6	2				2				2		
Форма итоговой аттестации		Экзамен									2	

4.2 Учебная программа по дисциплине «Социальная психология» по специальности 1- 03 04 72 «Практическая психология»

Учреждение образования «Гомельский государственный университет имени Ф.Скорины»

УТВЕРЖДАЮ
Директор ИПК и ПК
Ю.В.Кравченко
2014

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«Социальная психолог»
по специальности «Практическая психология»
в соответствии с типовым учебным планом
переподготовки, утвержденным
12.05.2014 25-13/585

ВВЕДЕНИЕ

Дисциплина «Социальная психология» занимает центральное место в системе подготовки педагогов-психологов и социальных педагогов, поскольку приобретаемые в ходе ее освоения знания являются фундаментом для приобретения квалификации в целом, и для успешного усвоения других общепрофессиональных и специальных курсов, составляющих основу теоретико-практической подготовки будущего специалиста.

Социальная психология изучает закономерности возникновения, функционирования и проявления психологических явлений, представляющих собой результат взаимодействия людей и их групп как представителей различных общностей.

Курс «Социальная психология» состоит из объективных научных данных и теоретических обобщений. Социальная психология – это культурный феномен, представленный на современном этапе развития человеческой цивилизации такими формами, как житейская социальная психология, социальная психология как наука, социальная психология как мыслительная парадигма и социальная психология как совокупность психотехнических приёмов.

Данная дисциплина нацелена на аналитическую работу слушателей, а именно: анализирование и синтезирование; сравнение и сопоставление; классифицирование и обобщение теоретического и практического материала курса.

Целью дисциплины является овладение слушателями основами социальной психологии.

Задачами дисциплины являются:

- анализ социально-психологических феноменов, а также причин, условий, закономерностей и механизмов их проявления;
- усвоение основных категорий и теоретических моделей социального поведения;
- ознакомление слушателей с методологией академических и прикладных исследований в области социальной психологии;
- формирование умений и навыков проведения прикладных социально-психологических исследований;
- активизация мыслительных процессов слушателей, мотивировка их дальнейшего самостоятельного обучения.

В результате изучения курса слушатель:

должен знать:

- основные понятия социальной психологии;
- основные теоретические подходы к объяснению социально-психологических процессов и явлений;
- методологию и методы социально-психологического исследования;

- основные направления и области социально-психологических исследований;
- особенности и закономерности социально-психологических процессов и явлений.

должен уметь:

- оперировать основными социально-психологическими понятиями;
- объяснять социально-психологические процессы и явления;
- планировать и проводить исследование в области социальной психологии;
- использовать полученные теоретические знания на практике;
- уметь строить относительно логические и последовательные частные суждения на основе общего подхода.

должен владеть:

- социально-психологическими подходами к изучению процесса межличностного взаимодействия;
- представлениями о предмете социальной психологии в разных традициях и школах зарубежной психологии;
- навыками и умениями в решении практических задач, направленных на изучение и выявление личностных качеств в ходе практической деятельности;
- техниками вербального и невербального общения;
- техникой эмпатического слушания;
- навыками ассертивного поведения;
- техниками противоманипулятивной защиты;
- стратегиями и техниками снижения агрессивности.

должен иметь опыт:

- решения конфликтных и деловых задач;
- использования рекомендаций для улучшения делового общения;
- применения стратегий и тактик общения в ходе межличностного взаимодействия;
- проведения психодиагностических методик, направленных на выявление основных характеристик личности;
- работы в группе и др.

Содержание программного материала связано со следующими учебными дисциплинами: «Общая психология», «Психология развития», «Конфликтология», «Психология общения» и др.

Содержание программы

Тема 1 Структура современной социальной психологии

Предмет социальной психологии и её связь с другими науками. Специфика места, занимаемого социальной психологией в системе научного знания. Взаимоотношения социальной психологии с социологией и общей психологией. Отсутствие единого понимания предмета социальной психологии.

Представления о предмете социальной психологии в разных традициях и школах зарубежной психологии. Основные разделы социальной психологии. Основные методы социальной психологии. Специфика социально-психологического исследования.

Классификации методов социальной психологии: количественные и качественные методы. Специфика и ограничения экспериментального метода в социальной психологии. Наблюдение, требования к наблюдению. Методы опроса: анкетирование и интервьюирование. Тест как объективированное и стандартизированное измерение выборки поведения. Этические требования к социально-психологическому исследованию.

Тема 2 Психология общения людей

Межличностное общение, его функции и структура. Понятие общения. Функции общения. Общение как форма существования и проявления человеческой сущности. Общение как способ организации совместной деятельности. Общение как важнейшая жизненная потребность человека, условие его формирования и развития. Психотерапевтическая функция общения.

Структура общения: коммуникативная, перцептивная и интерактивная стороны общения. Общение как обмен информацией. Каналы передачи информации. Вербальная коммуникация. Знаковые системы невербальной коммуникации: оптико-кинетическая система знаков, экстралингвистическая и паралингвистическая, проксемика. Конгруэнтность вербальной и невербальной коммуникации.

Тема 3 Общение как восприятие людьми друг друга

Познание и понимание людьми друг друга в процессе общения. Понятие социальной перцепции. Виды социальной перцепции. Особенности социальной перцепции. Механизмы социальной перцепции. Стереотипизация. Функции стереотипов. Эффект ореола. Факторы возникновения оценочной ошибки: превосходства партнера, привлекательности, отношения воспринимаемого лица к наблюдателю. Эффекты первичности и новизны. Идентификация и эмпатия. Рефлексия как механизм взаимопонимания.

Тема 4 Каузальная атрибуция

Атрибутирование как процесс объяснения причинности наблюдаемого. Теоретические подходы к процессу атрибутирования. Модель наивного ученого Ф.Хайдера. Ошибки атрибуции. Фундаментальная ошибка атрибуции (Ли Росс). Объяснительные схемы фундаментальной ошибки атрибуции. Теория самовосприятия Деррила Бема и процесс самоатрибуции.

Стили атрибуции. Индивидуальные различия в области атрибутирования. Стил атрибутирования и особенности его диагностики. Локус контроля (Дж. Роттер). Атрибутивная теория мотивации и эмоций Вайнера. Атрибуция и наученная беспомощность (М. Селигман). Депрессивный и оптимистический стили атрибуции. Самоэффективность (А. Бандура). Атрибутивная терапия: сущность, подходы, процедура и возможности. Атрибутивное реструктурирование и педагогический процесс.

Тема 5 Интерактивная сторона общения

Взаимодействие в процессе общения. Место и роль взаимодействия в структуре человеческого общения. Социально-психологические подходы к изучению процесса взаимодействия. Анализ взаимодействий в рамках традиционного транзакционного анализа Э. Берна: понятия «состояния эго» и «транзакция». Три состояния эго: ребенок, родитель, взрослый. Транзакция как взаимодействие партнеров по общению, находящихся в определенном состоянии эго. Виды транзакций: дополнительные, пересекающиеся, скрытые и т.д. Игры, виды игр. Транзакционный анализ игр. Стили общения: ритуальное, манипулятивное, гуманистическое. Противоманипулятивная защита. Ассертивность.

Тема 6 Просоциальное поведение

Понятие просоциального поведения. Альтруизм. Теории альтруизма: теория социального обмена, теория социальных норм, эволюционная теория.

Просоциальное поведение, мотивированное сопереживанием. Альтруизм как нормативное поведение: нормы социальной ответственности и взаимности. Эмпатия как источник подлинного альтруизма.

Психологические детерминанты альтруистического поведения.

Ситуационные факторы оказания помощи. Личностные влияния на проявление альтруизма: чувства, черты личности, установки. Гендерные особенности просоциального поведения.

Тема 7 Агрессивное поведение

Понятие агрессии. Агрессия и агрессивное поведение.

Теоретические подходы к анализу агрессивного поведения. Агрессия как инстинкт. Психоаналитический подход З. Фрейда. Этологический подход К.

Лоренца. Фрустрационная модель агрессии Дж.Долларда. Теория фрустрации-агрессии Л.Берковитца. Теория социального научения А.Бандуры. Психологические особенности процесса научения агрессивному поведению.

Формы агрессивного поведения: явные и латентные. Агрессивные аффекты: раздражение, зависть, злость, ненависть. Ситуативные агрессивные реакции. Пассивное агрессивное поведение. Активное агрессивное поведение. Признаки агрессивного поведения.

Условия формирования агрессивного поведения личности. Типы агрессивного поведения: враждебная и инструментальная. Условия снижения агрессивности.

Тема 8 Социальная установка

Социальная установка, ее компоненты и функции. Понятие аттитюда. Трехкомпонентная модель структуры установки М.Смитта. Когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты аттитюда. Функциональный подход Д. Катца. Функции социальной установки: эго охранительная, инструментальная, познавательная, оценочно-экспрессивная. Социальная установка и поведение. Парадокс Лапьера. Причины рассогласования аттитюдов и поведения. Факторы соответствия установочных и поведенческих показателей. Легкодоступность и сила аттитюда (Р.Фазио, М. Занна).

Тема 9 Психология малой группы

Понятие малой группы. Виды малых групп.

Классификация Э.Мэйо: определение формальной и неформальной групп, современные представления о формальной и неформальной структурах внутри малой группы.

Классификация Г.Хаймена: понятия референтной группы и группы членства. Структурные характеристики малой группы. Эмоциональная (социометрическая) структура группы. Социометрический статус. Психологические и социальные факторы, детерминирующие социометрический статус человека в группе. Эмоциональное отношение человека к своему статусу.

Нормативное влияние в группе. Групповые нормы. Нормативное влияние большинства.

Экспериментальные исследования конформности С.Аша. Факторы, влияющие на конформное поведение: единодушие и численность большинства, особенности ситуации и группы, индивидуальные особенности испытуемых и значимость ситуации для них. Сопротивление социальному давлению. Исследования повиновения (С.Милгрэм). Ситуационные детерминанты подчинения.

Материалы для итоговой аттестации

Вопросы к экзамену по курсу «Социальная психология»:

- 1 Предмет социальной психологии, и её связь с другими науками.
- 2 Представления о предмете социальной психологии в разных традициях и школах зарубежной психологии.
- 3 Основные методы социальной психологии.
- 4 Специфика социально-психологического исследования.
- 5 Специфика и ограничения экспериментального метода в социальной психологии.
- 6 Наблюдение, требования к наблюдению.
- 7 Методы опроса: анкетирование и интервьюирование.
- 8 Понятие общения, его структура.
- 9 Функции общения.
- 10 Невербальная коммуникация, её функции.
- 11 Виды и формы общения.
- 12 Понятие социальной перцепции. Общая характеристика.
- 13 Эффекты восприятия.
- 14 Понятие каузальной атрибуции. Ошибки атрибуции.
- 15 Локус контроля (Дж. Роттер)
- 16 Стили атрибуции.
- 17 Анализ взаимодействий в рамках транзакционного анализа Э. Берна: структурный анализ личности.
- 18 Виды транзакций.
- 19 Транзакционный анализ игр.
- 20 Противоманипулятивная защита (техники). Ассертивность.
- 21 Понятие социальной установки (аттитюда).
- 22 Функции социальной установки.
- 23 Когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты аттитюда.
- 24 Влияние установок на поведение.
- 25 Барьеры общения.
- 26 Убеждение и факторы его эффективности.
- 27 Процесс формирования установок.
- 28 Понятие малой социальной группы.
- 29 Классификация малых групп.
- 30 Эмоциональная (социометрическая) структура малой группы.
- 31 Нормативное поведение в группе.
- 32 Нормативное влияние большинства.
- 33 Факторы, влияющие на конформное поведение.
- 34 Нормативное влияние меньшинства.
- 35 Понятие лидерства и руководства.
- 36 Агрессия и агрессивное поведение.
- 37 Стил ь руководства и эффективность групповой деятельности.

- 38 Руководство как феномен влияния.
- 39 Понятие групповой динамики.
- 40 Механизмы групповой динамики.
- 41 Модели развития малой группы.
- 42 Групповая сплочённость.
- 43 Методы принятия группового решения (групповое интервью, мозговой штурм, групповая дискуссия).
- 44 Просоциальное поведение и его мотивы.
- 45 Психологические детерминанты альтруистического поведения.
- 46 Социализация альтруизма.
- 47 Теоретические подходы к анализу агрессивного поведения.
- 48 Условия снижения агрессивности.
- 49 Групповые ценности, нормы и санкции.
- 50 Формы агрессивного поведения.
- 51 Манипулятивное поведение.
- 52 Теория социального научения А.Бандуры.
- 53 Теория фрустрации-агрессии Л.Берковица.
- 54 Методы активного социально-психологического обучения: дискуссионные, игровые и сенситивный тренинг.
- 55 Понятие конформизма, его виды и причины.
- 56 Общение как восприятие людьми друг друга: механизмы и эффекты социальной перцепции.
- 57 Теория самовосприятия Д. Бема.
- 58 Классификации методов социальной психологии: количественные и качественные методы.
- 59 Агрессия как инстинкт. Психоаналитический подход З. Фрейда.
- 60 Методики социально-психологического исследования.

Вопросы к практическим занятиям:

- 1 Невербальная коммуникация, её функции.
- 2 Стили общения.
- 3 Понятие агрессии и агрессивного поведения.
- 4 Типы агрессивного поведения: враждебная и инструментальная.
- 5 Теоретические подходы к анализу агрессивного поведения.
- 6 Психологические особенности процесса научения агрессивному поведению.
- 7 Условия снижения агрессивности.
- 8 Ассертивное поведение.
- 9 Социальная агрессия: перспективы развития человеческих отношений.
- 10 Манипулятивное поведение.
- 11 Коммуникативные барьеры.

Вопросы к семинарским занятиям:

- 1 Просоциальное поведение, мотивированное сопереживанием.
- 2 Альтруизм как нормативное поведение: нормы социальной ответственности и взаимности.
- 3 Психологические детерминанты альтруистического поведения.
- 4 Ситуационные факторы оказания помощи.
- 5 Личностные влияния на проявление альтруизма: чувства, черты личности, установки.
- 6 Гендерные особенности просоциального поведения.
- 7 Анализ взаимодействий в рамках транзакционного анализа Э. Берна: структурный анализ личности.
- 8 Анализ транзакций.
- 9 Анализ игр.
- 10 Агрессия как инстинкт. Психоаналитический подход З. Фрейда.
- 11 Этологический подход К. Лоренца.
- 12 Фрустрационная модель агрессии Дж.Долларда.
- 13 Теория фрустрации-агрессии Л.Берковица.
- 14 Теория социального научения А.Бандуры.

Вопросы к лабораторным занятиям:

Тема	Задание	Форма контроля
1 Межличностное общение как обмен информацией	Охарактеризовать основные понятия по теме	Фронтальный опрос
2 Общение как восприятие людьми друг друга	Подготовить ситуации по основным стилям общения	Игровое моделирование
3 Каузальная атрибуция	Охарактеризовать основные понятия по теме	Защита отчётов по лабораторной работе
4 Интерактивная сторона общения	Подготовить рефераты по книге Э.Берна «Игры, в которые играют люди...»	Защита докладов
5 Социальная установка (аттитюд)	Охарактеризовать основные понятия по теме	Фронтальный опрос
6 Формирование и изменение аттитюдов	Подготовить доклады по теме	Защита докладов
7 Психология малой группы	Подготовить доклады по теме	Защита отчётов по лабораторной работе
8 Лидерство и руководство в малой группе	Подготовить доклады по стилям руководства	Защита докладов

Вопросы к конференции:

1 Современная социальная психология: тенденции и перспективы развития.

2 Функции социальной установки: эго-охранительная, инструментальная, познавательная, оценочно-экспрессивная.

3 Социальная установка и поведение.

Литература:

1 Андреева, Г. М. Социальная психология : учебник для высш. учеб. заведений / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2000. – 376 с .

2 Андриенко, Е. В. Социальная психология: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / Е. В. Андриенко.- М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 264 с.

3 Битянова, М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей: учеб. пособие / М.Р. Битянова. - М. : ЭКСМО-Пресс, 2001. – 576 с.

4 Битянова, М. Р. Социальная психология: Учебное пособие / М. Р. Битянова. – СПб.: Питер, 2008. – 358 с.

5 Майерс, Д. Социальная психология / Д.Майерс. – СПб. : Питер Ком, 1998. – 688 с.

6 Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию: учеб пособие для вузов / В.А. Янчук. – Мн. : АСАР, 2005. – 768 с.

Список рекомендуемой литературы:

основная

- 1 Андреева, Г. М. Социальная психология : учебник для высш. учеб. заведений / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2000. – 376 с .
- 2 Андриенко, Е. В. Социальная психология: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / Е. В. Андриенко.- М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 264 с.
- 3 Аронсон, Э. Общественное животное: введение в социальную психологию / Э.Аронсон. - М. : Аспект Пресс, 1998. – 517 с.
- 4 Битянова, М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей: учеб. пособие / М.Р. Битянова. - М. : ЭКСМО-Пресс, 2001. – 576 с.
- 5 Битянова, М. Р. Социальная психология: Учебное пособие / М. Р. Битянова. – СПб.: Питер, 2008. – 358 с.
- 6 Бэрн, Р. Социальная психология группы : процессы, решения, действия / Р. Бэрн, Н. Керр, Н. Миллер. - СПб. : Питер, 2003. – 272 с.
- 7 Коломинский, Я. Л. Социальная психология школьного класса: Науч.-метод. пособие для педагогов и психологов / Я. Л. Коломинский. – Мн.: ООО «ФУ Аинформ», 2003. – 312 с.
- 8 Крысько, В.Г. Социальная психология : курс лекций / В.Г. Крысько. – М. : Рмега-Л, 2006. – 352 с.
- 9 Майерс, Д. Социальная психология / Д.Майерс. – СПб. : Питер Ком, 1998. – 688 с.
- 10 Милгрэм, С. Эксперимент в социальной психологии / С.Милгрэм. – СПб. : Питер, 2000. – 336 с.
- 11 Пайнс, Э. Практикум по социальной психологии / Э. Пайнс, К. Маслач. – СПб. : Питер, 2000. – 528 с.
- 12 Перспективы социальной психологии / редакторы-составители: М.Хьюстон, В. Штребе, Дж. М. Стефенсон. - М. : ЭКСМО – Пресс, 2001. – 688 с.
- 13 Платонов, Ю.П. Основы социальной психологии / Ю.П.Платонов. – СПб. : Речь, 2004. – 624 с.
- 14 Рахматшаева, В.А. Грамматика общения / В.А. Рахматшаева. – М.: Семья и школа, 1995. – 186 с.
- 15 Социальная психология : учеб. пособие /отв. ред. А.Л. Журавлев. – М. : ПЕРСЭ, 2002. – 351 с.
- 16 Шевандрин, Н.И. Социальная психология в образовании : учеб. пособие. Ч.1. Концептуальные и прикладные основы социальной психологии / Н.И. Шевандрин. – М. : ВЛАДОС, 1995. – 544 с.
- 17 Шибутани, Т. Социальная психология. Пер. с англ. В.Б.Ольшанского / Т.Шибутани. – Ростов н/Д. : «Феникс», 1998. – 544 с.
- 18 Шихирев, П.Н. Современная социальная психология / П.Н. Шихирев. – М. : ИП РАН, 1999. – 448 с.

19 Шнейдер, Л.Б. Основы семейной психологии : учеб. пособие / Л.Б. Шнейдер. М : Изд-во Московского психолого-социального института, 2005. – 928 с.

20 Эриксон, Э. Идентичность: юность и кризис / Э. Эриксон. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1996. – 344 с.

21 Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию: учеб пособие для вузов / В.А. Янчук. – Мн. : АСАР, 2005. – 768 с.

дополнительная

1 Берн, Ш. Гендерная психология / Ш. Берн. – СПб. : прайм – ЕВРОЗНАК, 2002. – 320 с.

2 Берн, Э. Лидер и группа / Э. Берн. – Екатеринбург : «Литур», 2000. – 320 с.

3 Берн, Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений: Пер. с англ. / Общ. ред. М. С. Мацковского. – М.: Центр общечеловеческих ценностей, 1996. – 336 с.

4 Берн, Э. Трансактный анализ и психотерапия / Э. Берн. – СПб.: Братство, 1994. – 223 с.

5 Берковиц, Л. Агрессия: причины, последствия и контроль / Л. Берковиц. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2001. – 512 с.

6 Большой психологический словарь / Сост. и общ. ред. Б. Г. Мещеряков, В. П. Зинченко. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 672 с.

7 Бэндлер, Р. Из лягушек в принцы / Р. Бэндлер, Дж. Гриндер. – Воронеж: НПО «Модек», 1993.

8 Горянина, В. А. Преображение жизненных ситуаций. Эффективные психосоциальные технологии / В. А. Горянина, И. К. Масалков. – М.: Изд-во «Совершенство», 1999. – 400 с.

9 Зимбардо, Ф. Социальное влияние / Ф. Зимбардо, Л. Майкл. – СПб. : Питер, 2000. – 448 с.

10 Ильин, Е.П. Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины / Е.П. Ильин. – СПб. : Питер, 2002. – 544 с.

11 Коломинский, Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах: общие и возрастные особенности / Я.Л. Коломинский. – Мн.: Тетра Систем, 2001. – 432с.

12 Левин, К. Теория поля в социальных науках / К. Левин. – СПб. : «Сенсор», 2000. – 368 с.

13 Пиз, А. Язык телодвижений / А. Пиз. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. – 272 с.

14 Психология социальных ситуаций / Сост. и общ. ред. Н.В. Гришиной. – СПб. : Питер, 2001. – 416 с.

15 Росс, Л. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии / Л. Росс, Р. Нисбет. – М. : Аспект Пресс, 1999. – 429 с.

- 16 Семечкин, Н.И. Психология социального влияния / Н.И. Семечкин. – СПб. : Речь, 2004. – 304 с.
- 17 Фурманов, И.А. Агрессия и насилие: диагностика, профилактика и коррекция / И.А. Фурманов. – СПб. : Речь, 2007. – 480 с.
- 18 Хьелл, Л. Теории личности/ Л. Хьелл, Д. Зиглер. – СПб.: Питер Ком, 1999.– 608с.
- 19 Чалдини, Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – СПб. : Питер, 2001. – 288с.