

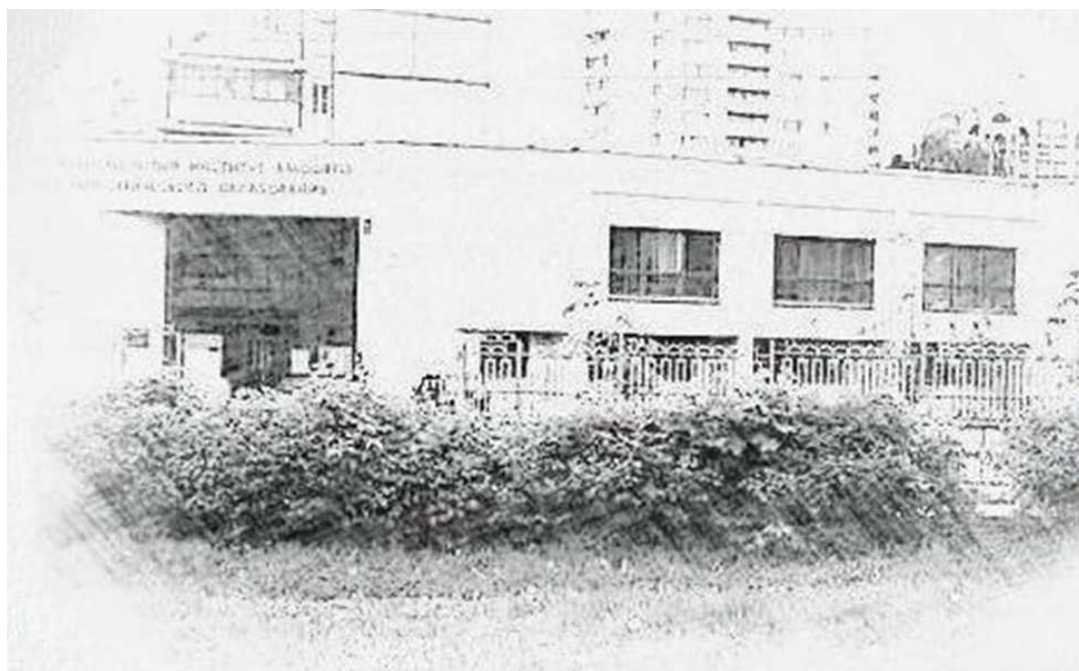


Автономная некоммерческая организация высшего
профессионального образования
«МОСКОВСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ИНСТИТУТ»

Кафедра педагогики и психологии
Центр психологических инноваций

Д.А.Смыслов

Социальная психология Курс лекций



Видное 2015

Социальная психология
Курс лекций и иллюстративный модуль

Издание предназначено для студентов очной и заочной формы обучения.

Автор - составитель: Смыслов Дмитрий Анатольевич – к.псх.н., доц, проф. кафедры «Педагогика и психологии»

Рецензент:– к.п.н., доц., доцент кафедры «Педагогика и психологии» Димитров А.В.

С Смыслов Д.А.

Важность овладения социально-психологическими знаниями диктуется спецификой профессиональной деятельности социальных работников, социальных педагогов, социальных психологов и требованиями, предъявляемыми к молодым специалистам. Данный курс призван расширить и углубить уже полученные и дать новые психологические знания в специфическом для социальной психологии ракурсе, сформировать умения и навыки работы с социально-психологическими понятиями и явлениями. Дополнительно в пособии даётся комплекс схем и иллюстраций по курсу социальной психологии.

© Смыслов Д.А.
©Московский региональный
социально-экономический
институт, 2015.

42701, г. Видное, ул. Школьная , д. 55 а

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Данный учебный курс ориентирован на реализацию следующих задач:

1. Дать теоретические знания в виде системы понятий и соответствующих концепций, составляющих основу социальной психологии.

2. В процессе рассмотрения теоретических проблем продемонстрировать их значимость для решения прикладных практических задач в профессиональной деятельности социального работника.

3. Сформировать навыки и умения:

- владения современными методами социальной психологии в изучении деятельности различных видов социальных групп;
- психологически грамотно организовывать индивидуальную деятельность, межличностное и межгрупповое взаимодействие людей;
- использования различных видов социально-психологического воздействия в процессе взаимодействия с людьми;
- профилактики и нейтрализации межличностных и межгрупповых конфликтов.

Важность овладения социально-психологическими знаниями диктуется спецификой профессиональной деятельности социальных работников и требованиями, предъявляемыми к молодым специалистам.

Тема 1. Предмет и задачи социальной психологии.

Вопросы: 1. Место и роль социальной психологии в системе научного знания. 2. Предмет, задачи и методология социальной психологии.

Человек существует и развивается в обществе, в конкретной группе в соответствии с принятыми требованиями: изменяет свои мысли и поведение, переживает какие-либо эмоции, чувства под влиянием взаимодействия с другими участниками группы. Иначе говоря, социальная *среда влияет* на нас как на определенную личность.

Обмениваясь информацией и переживаниями с другими людьми, лучше узнавая их, каждый из нас, так или иначе, *участвует в общении*.

Резюмируя, можно сказать, что, находясь в определенной социальной среде и общаясь с другими людьми, мы принимаем *участие в межличностных отношениях*.

Поскольку любой из нас принадлежит к определенной социальной общности, нам часто приходится участвовать в *групповом взаимодействии* (а людям, чья профессия связана с таким взаимодействием, необходимы еще и навыки его организации).

Характер взаимодействия людей *влияет на эффективность* их совместной деятельности. Группа может способствовать развитию личности.

Социально – психологические явления в различных социальных группах **оказывают существенное влияние на жизнедеятельность людей.**

Типология социально-психологических явлений: **1. По принадлежности индивидов к различным социальным структурам (общностям): 1.1 в организованных группах:** А) В больших группах: нациях (этнусах), классах, религиозных конфессиях, политических и общественных институтах («психология нации», «психология классов», «религиозная психология», «политическая психология»); Б) В малых группах: межличностные отношения; групповые мнения, настроения и традиции; **1.2. в неорганизованных (стихийных) группах:** а) в толпе; б) в массах; в) в публике (психология массовидных социально-психологических явлений – психология толпы, психология паники и страха, психология воздействия средств массовой информации, в том числе психология рекламы); **2. По уровням:** а) рациональные (осмысленные – взгляды, представления, мнения, убеждения, интересы, ценностные ориентации, традиции); б) эмоциональные: эмоционально – осознанные (социально-психологические чувства, настроения, психологический климат); **3. По динамике:** а) динамичные (различные виды общения), б) статичные (обычаи, традиции), в) динамостатичные (мнения, настроения); **4. По содержанию:** а) осознанные и б) неосознанные.

Рассмотренные нами явления относятся к **социально-психологическим явлениям**, а науку, изучающую такие явления, причины, условия, закономерности и механизмы их проявления, называют **социальной психологией**.

Социальная психология - это отрасль психологической науки, которая изучает различные социально – психологические явления,

закономерности и механизмы поведения, общения и деятельности личностей, обусловленные включенностью их в социальные общности, а также психологические особенности этих общностей.

Основными **разделами** социальной психологии являются:

1. Психология совместной деятельности и общения. Она изучает психологические факты, закономерности и механизмы общения и взаимодействия людей при совместной деятельности

2. Социальная психология личности. Изучает проявление и формирование особенностей личности в различных общностях людей.

3. Психология межличностных отношений. Рассматривает разнообразные психологические взаимосвязи (типа симпатии, совместимости, срабатываемости), которые устанавливаются между отдельными индивидами в процессе их взаимодействия.

4. Психология социальных групп. Исследует психологические процессы возникновения, функционирования и развития различных общностей людей.

5. Проблемы взаимосвязи социальной психологии, как общей теории, с прикладными и практическими социально – психологическими направлениями.

Социальная психология тесно связана с другими отраслями психологической науки. В центре внимания социальной психологии, как и любой психологической науки, находятся психологические особенности личности. Однако, социальная психология концентрируется на особенностях личности, обусловленных фактором участия ее в социальных группах.

Социальная психология также тесно связана и с социологией. Но если социологов интересует природа и характер общественных, групповых и индивидуальных норм и ценностей, то социальных психологов - конкретные механизмы формирования таких норм и ценностей с учетом микро - и макросреды, в которых живет человек.

Теоретические и практические задачи социальной психологии:

1. Продолжение углубленных исследований проблем, относящихся к предмету социальной психологии во взаимодействии с другими науками; **2.** Содержательный пересмотр социально-психологических проблем в связи с изменившимися социальными условиями в нашей стране; **3.** Исследование новых социально-психологических явлений (этнических, экономических, классовых, политических, идеологических и др.); **4.** Социально-психологические исследования изменений в массовом сознании, общественных настроениях и общественном мнении; **5.** Анализ возрастания роли социальной психологии в условиях реформирования общества; **6.** Взаимодействие социальной психологии с прикладной и практической психологией; **7.** Обеспечение взаимосвязи отечественной социальной психологии с различными направлениями зарубежной социальной психологии.

Функции социальной психологии: методологическая, теоретико-познавательная, мировоззренческая, регулятивная, прогностическая, аксиологическая.

Основные **уровни методологии** (учение о методах, совокупность

применяемых в науке методов, принципов) **социальной психологии и их взаимосвязь:** **I. Всеобщая (философская) методология:** философские принципы – развития, всеобщей связи, объективности, единства сознания и деятельности, социальной обусловленности психологических явлений, системности; требования, вытекающие из философских законов и категорий; **II. Общенаучные методы** (анализ, синтез, индукция, дедукция, абстрагирование, аналогия, и т.д.); **III. Специальные, собственные методы социальной психологии:** **1. Методы воздействия** (социально-психологические тренинги, методы психотерапии, психокоррекции, психологического консультирования, и т.д.); **2. Методы социально-психологического исследования:** а) *методы обработки информации* (см. общенаучные методы); б) *методы сбора информации:* наблюдение – житейское и научное, включенное и не включенное, (определение цели, разработка программы, сбор информации, фиксация результатов, анализ и выводы); изучение документов; изучение результатов деятельности; опросы – интервью, анкетирование, тестирование); эксперимент – лабораторный и естественный, констатирующий и формирующий; социометрия (замер эмоционально-психологической стороны межличностных отношений); **IV. Частные (конкретные) методик.** .

Основные категории: социальная психология, социально-психологическое знание, предмет социальной психологии, задачи социальной психологии, методология социальной психологии, методы социально-психологического исследования.

Контрольные вопросы:

1. Место социальной психологии в системе наук?
2. В чем проявляется синтезирующая роль социальной психологии в системе наук?
3. Назовите основные виды социально-психологического знания.
4. Какие основные проблемы изучает социальная психология?
5. Задачи социальной психологии.
6. Что является методологией социальной психологии?
7. Методы социально-психологического исследования?
8. Предметом социальной психологии является изучение:
 - а) личности в группе;
 - б) массовидных явлений психики;
 - в) группы;
 - г) закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленных включением их в социальные группы, а также психологических характеристик самих этих групп;
9. Методами социальной психологии являются:
 - а) наблюдение и эксперимент;
 - б) опрос и изучение документов;
 - в) математические методы;
 - г) тесты;

д) все ответы верны.

Литература:

- Обязательная:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. М., 2005.
2. Бехтерев В.М. Избранные труды по социальной психологии. М., 1997.
3. Выготский Л.С. Исторический смысл психологического кризиса. Собр.соч. М., 1982, т.1.
4. Парыгин Б.Д. Социальная психология. СПб, 1999.
5. Уледов А.К. Общественная психология и идеология. М., 1985.

- Дополнительная:

- Будилова Е.А. Социально-психологические проблемы в русской науке. М., 1983.
- Крысько В.Г. Социальная психология М., 2001.
- Московичи С. Общество и теория в социальной психологии // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. М., 1984.
- Петровская Л.А. Теоретические и методические проблемы социально-психологического тренинга. М., 1982.
- Социальная психология в трудах отечественных психологов: Хрестоматия. СПб, 2000.
- Социальная психология. Хрестоматия. М., 1999.
- Шибутани С. Социальная психология. Ростов-на-Дону, 1998.
- Ядов В.А. Социологическое исследование. Методология, программа, методы. М., 1995.

Тема 2. Общение как социально-психологическое явление.

Вопросы: 1. Социально-деятельностная природа общения.

2. Сущность, типология и функции общения.

Взаимодействие личности и системы социальных связей (как макроструктуры - общества в целом, так и микроструктуры - непосредственного окружения) не есть взаимодействие двух изолированных самостоятельных сущностей, находящихся одна вне другой. Важно с самого начала рассмотреть личность в общей системе **общественных отношений**, каковую и представляет собой общество, то есть в некотором "социальном контексте".

Структура общественных отношений исследуется социологией. В социологической теории раскрыта определенная субординация различных видов общественных отношений: производственные, материальные, социальные (между социальными группами), политические, идеологические. Специфика их заключается в том, что в них не просто "встречаются" индивид с индивидом и "относятся" друг к другу, но индивиды рассматриваются как представители определенных общественных групп (классов, профессий, политических партий и т.п.). Такие отношения строятся не на основе симпатий или антипатий, а на основе определенного положения, занимаемого каждым в системе общества. Это отношения между социальными группами или между индивидами, как представителями этих социальных групп. Это означает, что общественные отношения носят *безличный* характер: их сущность не во взаимодействии конкретных личностей, а во взаимодействии конкретных *ролей*.

Именно диапазон социальных ролей является основой для построения внутри системы безличных общественных отношений второго ряда отношений - межличностных.

Каково же место **межличностных отношений** в реальной системе жизнедеятельности людей? **Межличностные отношения** - это реализация безличных (общественных) отношений в деятельности конкретных личностей, в актах их общения и взаимодействия. Это означает, что в объективной ткани общественных отношений присутствуют моменты, исходящие из сознательной воли и особых целей индивидов. Именно здесь сталкивается социальное и психологическое. Выступая представителем некоторой социальной группы, человек вступает в отношения с представителем другой социальной группы и *одновременно* реализует два рода отношений: и безличных, и личностных. Так, продавая на рынке свой товар, крестьянин получает за него определенную сумму денег (безличные общественные отношения). В то же время, этот же крестьянин торгуется с покупателем, тем самым вступает с ним в межличностные отношения. Отдельные моменты общественных отношений представляются их участникам лишь как их межличностные взаимоотношения: кто-то воспринимается как "хитрый торговец" или "злой преподаватель".

В отличие от общественных отношений, важнейшей специфической чертой межличностных является их *эмоциональная основа*. Эмоциональная

основа межличностных отношений означает, что они возникают и складываются на основе определенных чувств. Все эти чувства можно свести в две большие группы:

- 1) **конъюнктивные** - сюда относятся разного рода сближающие людей, объединяющие их чувства. 2) **дизъюнктивные** чувства - сюда относятся разъединяющие людей чувства, исключаящие желания к сотрудничеству, к общению.

Каждый ряд отношений человека (общественные, групповые, межличностные) во взаимосвязи раскрываются и реализуются в едином процессе - в **общении**. Практические отношения между людьми не складываются лишь на основе непосредственных эмоциональных контактов. Сама деятельность задает ряд отношений, опосредуемых ею. Мы часто вынуждены вступать в межличностные отношения, выполнять совместную деятельность с людьми, невзирая на наше эмоциональное отношение к этим людям.

Деятельность и общение часто рассматриваются не как параллельно существующие взаимосвязанные процессы, а как две стороны социального бытия человека, его образа жизни. Посредством общения деятельность организуется и обогащается.

Основные подходы к определению сущности общения:
интеракционистский – общение как социальное взаимодействие, коммуникация посредством символов; когнитивистский – общение как коммуникация, проявление познавательных процессов, восприятий и аттитюдов; неофрейдистский – общение как реализация бессознательной мотивации посредством идентификации и психологической защиты; транзактный – общение как обмен транзакциями, эго - состояниями; необихевиористский – общение как обмен подкреплениями, как диадическое взаимодействие, как реализация мотивации; персоналистический – общение как личностная самоактуализация экзистенциальной сущности личности, как поиск взаимопонимания личностного смысла; отечественный – **общение как процесс взаимодействия, коммуникации и перцепции, как форма социального взаимодействия - т.е. средство реализации в совместной деятельности (во взаимодействии), в межличностных отношениях, индивидуальных, общественных и групповых отношений.**

Типология общения. Формы общения: *а) по средствам: непосредственное* (естественные органы – руки, голова, голос, тело), *опосредованное* (предметы, СМИ); *прямое* (личные контакты), *косвенное* (через посредников)); *б) по содержанию: материальное* (обмен предметами, продуктами деятельности), *когнитивное* (обмен знаниями), *кондиционное* – обмен психическими, или физиологическими состояниями, *мотивационное* (обмен мотивами, целями, интересами, потребностями), *деятельностное* (обмен действиями, операциями, умениями, навыками).

Типы общения: *а) межличностное* (императивное – директивное, авторитарное), манипулятивное (цель намерений скрыта – бизнес, деловые

отношения, пропаганда), диалогическое (равноправное, на доверии); **б) личностно-групповое**; **в) межгрупповое**; **г). массовое**; **д) внутри личностное**.

Виды общения: а) деловое (совместно-деятельностное), б) интимно-личностное (между близкими, откровенно о сокровенном), в) формально-ролевое (регламентированное социальными ролями), в) инструментальное (просто пообщаться), г) диагностическое (с целью формирования представлений о человеке), д) воспитательное (для научения, для целенаправленного воздействия), е) светское (беспредметное, демонстрационное).

Можно охарактеризовать структуру общения путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной.

Коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. **Интерактивная сторона** заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями, деятельностью. **Перцептивная сторона** общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. В реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от двух других.

Иногда в более или менее аналогичном смысле употребляются и другие термины. Например, в общении выделяют три **функции**: 1) информационно-коммуникативную (когнитивную); 2) регуляционно-коммуникативную (конативную); 3) аффективно-коммуникативную (эмотивную). Задача заключается в том, чтобы тщательно проанализировать содержание каждой из этих сторон или функций.

Ключевые понятия: *общественные групповые и межличностные отношения; деятельностная природа межличностных отношений и общения, сущность общения, коммуникативная сторона общения; интерактивная сторона общения; перцептивная сторона общения.*

Контрольные вопросы:

1. Верно ли, что "социальная роль" является проявлением межличностных отношений?
 - а) Да
 - б) Нет.
2. Верно ли, что "межличностная роль" является проявлением межличностных отношений?
 - а) Да
 - б) Нет.
3. И общественные, и межличностные отношения раскрываются и реализуются в
 - а) трудовой деятельности;
 - б) общении;
 - в) учебной деятельности;

г) в способе проведения досуга;

д) в сексе.

4. В чем проявляется социальная природа общения?

5. Назовите основные отличия межличностных отношений от общественных.

6. В чем проявляется деятельностная природа общения?

7. Специфика отечественного подхода к определению сущности общения?

8. Назовите основные типы, виды и функции общения.

Основные стороны общения и их взаимосвязь?

Литература:

- Обязательная:

1. Бодалев А.А. Личность и общение. М., 1995.

2. Леонтьев А.А. Психология общения. М., 1999.

3. Парыгин Б.Д. Социальная психология. СПб, 1999.

- Дополнительная:

1. Андреева Г.М., Яноушек Я. Взаимосвязи общения и деятельности // Общение и оптимизация совместной деятельности. М., 1985.

2. Крысько В.Г. Социальная психология. М., 2001.

3. Ковалев Г.А. Психологическое воздействие. М., 1989.

4. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. Киев, 1990.

5. Петровская Л.А. Компетентность в общении. М., 1984.

6. Петровский А.В. Личность, деятельность, коллектив. М., 1982.

7. Психологические условия социального взаимодействия. Таллинн, 1983.

8. Психология воздействия. Проблемы теории и практики. М., 1989.

ТЕМА 3. Общение как процесс взаимодействия.

Вопросы: 1. Стратегии взаимодействия в системе общения. 2. Основные теории взаимодействия.

Интерактивная сторона общения включает в себя те компоненты общения, которые связаны с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности. Под взаимодействием обычно подразумевается не только обмен знаками, но и организация совместных действий, позволяющих группе реализовать общую деятельность.

Интерактивная сторона общения — это условный термин, обозначающий характеристику тех аспектов межличностного общения, которые связаны, прежде всего, с взаимодействием людей.

Ведущие *стратегии поведения* во взаимодействии:

1. **Сотрудничество** направлено на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей (реализуется либо мотив кооперации, либо конкуренция).
2. **Противодействие** предполагает ориентацию на свои цели без учета целей партнеров по общению (индивидуализм).
3. **Компромисс** реализуется в частном достижении целей партнеров ради условного равенства.
4. **Уступчивость** предполагает жертву собственных целей для достижения целей партнера (альтруизм).
5. **Избегание** представляет собой уход от контакта, потерю собственных целей для исключения выигрыша другого.

Существует несколько теорий, описывающих (объясняющих) межличностное взаимодействие. К ним относятся: теория символического интеракционизма, теория управления впечатлениями, психоаналитическая теория и др. Наиболее подробно интерактивная сторона общения исследовалась в рамках **символического интеракционизма**. Дж.Мид рассматривал поступки человека как социальное поведение, основанное на обмене информацией. Он считал, что люди реагируют не только на поступки других людей, но и на предшествующие им намерения. Мы "разгадываем" мысли других, анализируя их поступки и учитывая свой прошлый опыт в подобных ситуациях. Дж.Мид выделял два типа действий: 1) незначимый жест (автоматический рефлекс типа моргания); 2) значимый жест (связан с осмыслением поступков и намерений другого человека). Во втором случае человеку необходимо поставить себя на место другого, или, говоря словами Мида, "принять роль другого".

Сущность символического интеракционизма заключается в том, что взаимодействие между людьми рассматривается как непрерывный диалог, в процессе которого они наблюдают, осмысливают намерения друг друга и реагируют на них. Однако, эта концепция придает слишком большое значение символическим аспектам взаимодействий. Интерактивный аспект общения в такой концепции отрывается от содержания предметной деятельности, при этом взаимодействие как бы замыкается на заданную группу.

Э.Гофман разработал **теорию управления впечатлениями** в социальном взаимодействии. Согласно этой теории, люди сами создают ситуации, чтобы выразить символические значения, с помощью которых они производят хорошее впечатление на других. Эту концепцию принято называть социальной драматургией. По мнению Гофмана, социальные ситуации следует рассматривать как драматические спектакли в миниатюре: люди ведут себя подобно актерам на сцене, используя "декорации" и "окружающую обстановку" для создания определенного впечатления о себе у других.

Согласно **психоаналитической теории**, процесс взаимодействия людей воспроизводит их детский опыт. З.Фрейд считал, что люди образуют социальные группы и остаются в них главным образом потому, что испытывают чувство преданности и покорности лидерам. Это объясняется, по мнению Фрейда, не столько качествами лидеров, сколько тем, что мы отождествляем их с могущественными личностями, которых в детстве олицетворяли наши родители. В подобных ситуациях мы регрессируем (возвращаемся) к более ранним стадиям развития. Такой регресс происходит в основном в ситуациях, когда взаимодействие является неформальным или неорганизованным.

Чтобы учесть содержательный момент **взаимодействия**, мы должны рассматривать его как **организацию совместной деятельности**. Конкретной формой включения взаимодействия в контекст деятельности является рассмотрение его как формы организации совместной деятельности, **как деятельностного опосредования межличностных отношений в общении (А.Н.Леонтьев и А.В. Петровский)**.

Конкретное содержание форм организации совместной деятельности в общении определяется соотношением индивидуальных "вкладов" участников в общий процесс групповой деятельности. Так, Л.И.Уманский выделил три возможные формы или модели организации совместной деятельности: 1) каждый участник делает свою часть общей работы независимо от другого; 2) общая задача выполняется последовательно каждым участником; 3) имеет место одновременное взаимодействие каждого участника со всеми остальными.

Методы взаимовоздействия в общении: «регрессии» - актуализация потребности более низкой сферы; «погружения в неопределенную ситуацию» - состояние «разрушенных установок», «потери себя»; «усыпления бдительности» - критически настроенного сознания; «контрастного сравнения» (сейчас плохо, но ведь может быть ещё хуже), прием «канализации» - персонификация причин неудовлетворительного положения вещей (поиск «стрелочника»).

Как и при анализе коммуникативной стороны общения, мы имеем связь системы взаимоотношений с характером межличностных отношений участников взаимодействия. Такие отношения определяют как тип взаимодействия (сотрудничество или соперничество), так и степень выраженности этого взаимодействия (успешное или менее успешное сотрудничество). Тем не менее, даже в условиях плохих межличностных

отношений в группах, занятых определенной социальной деятельностью, взаимодействие существует.

Основные категории: интеракция, теории взаимодействия, деятельностное опосредование межличностных отношений в общении, стратегии взаимодействия, типы и методы взаимодействия.

Контрольные вопросы:

1. Верно ли, что "социальная роль" является проявлением межличностных отношений?
 - а) Да
 - б) Нет.
2. Верно ли, что "межличностная роль" является проявлением межличностных отношений?
 - а) Да
 - б) Нет.
3. И общественные, и межличностные отношения раскрываются и реализуются в
 - а) трудовой деятельности;
 - б) общении;
 - в) учебной деятельности;
 - г) в способе проведения досуга;
 - д) в сексе.
4. В чем проявляется социальная природа общения?
5. Назовите основные отличия межличностных отношений от общественных.
6. В чем проявляется деятельностная природа общения?
7. Специфика отечественного подхода к определению сущности общения?
8. Назовите основные типы, виды и функции общения.
9. Основные стороны общения и их взаимосвязь?

Литература:

- Обязательная:

Бодалев А.А. Личность и общение. М., 1995.

2. Леонтьев А.А. Психология общения. М., 1999.

3. Петровский А.В. Личность, деятельность, коллектив. М., 1982.

- Дополнительная:

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. М., 1990

2. Андреева Г.М. Социальная психология. М., 2005.

3. Ковалев Г.А. Психологическое воздействие. М., 1989.

4. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. Киев, 1990.

5. Психологические условия социального взаимодействия. Таллинн, 1983.

ТЕМА 4. Общение как коммуникативный процесс.

Вопросы: 1. Содержание и структура коммуникативного процесса. 2. Особенности вербальной и невербальной информации.

Когда говорят о коммуникации в узком смысле слова то, прежде всего, имеют ввиду тот факт, что в ходе совместной деятельности люди обмениваются между собой различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и т.п. Все это можно рассматривать как информацию, и тогда **процесс коммуникации может быть изображен как процесс обмена информацией**. Однако, человеческая коммуникация не сводится только к процессу передачи информации, его нельзя описать в терминах теории информации. В условиях человеческого общения информация не только *передается*, но и *формируется, уточняется, развивается*.

Во-первых, коммуникативное общение это субъект - субъектные отношения, направляя информацию партнеру, необходимо *ориентироваться* на его мотивы, цели и установки. В ответ будет получена *новая* информация. Таким образом, в коммуникативном процессе происходит не просто движение информации, а *активный обмен ею*.

Во-вторых, характер обмена информацией между людьми определяется тем, что посредством системы знаков партнеры могут *повлиять* друг на друга. Обмен такой информацией обязательно предполагает *воздействие* на поведение партнера с целью изменить его поведение. Эффективность коммуникации измеряется именно тем, насколько удалось это воздействие.

В-третьих, коммуникативное влияние возможно лишь тогда, когда оба партнера обладают *единой или сходной системой кодификации и декодификации* информации. То есть "все должны говорить на одном языке". Только принятие единой системы значений обеспечивает возможность партнеров *понимать* друг друга.

В-четвертых, специфика человеческой коммуникации проявляется в возможности возникновения *коммуникативных барьеров*. Эти барьеры носят социальный и психологический характер.

С одной стороны, такие барьеры могут быть социальными, политическими, религиозными.

С другой стороны психологические барьеры коммуникации могут возникать вследствие индивидуальных особенностей общающихся (чрезмерная застенчивость одного из них, скрытность, некоммуникабельность и т.п.).

Каналы передачи информации: *аксиальный (осевой)* коммуникативный процесс, когда сигналы направлены единичным приемникам информации, т.е. отдельным людям, и *ретиальный (сетевой)* коммуникативный процесс, когда сигналы направлены множеству вероятных адресатов.

Сама по себе информация, исходящая от коммуникатора, может быть двух типов: побудительная и констатирующая.

Побудительная информация выражается в приказе, совете, просьбе.

Она рассчитана на то, чтобы стимулировать какое-то действие. Это может быть *активация*, т.е. побуждение к действию в заданном направлении; *интердикция*, т.е. запрет нежелательных действий; *дестабилизация*, т.е. рассогласование или нарушение некоторых автономных форм поведения и деятельности.

Констатирующая информация выступает в форме сообщения, она имеет место в различных образовательных системах, она не предполагает непосредственного изменения поведения.

Передача любой информации возможна лишь посредством знаков, точнее - **знаковых систем**. Соответственно знаковым системам строится и классификация средств коммуникативных процессов:

1. Вербальная коммуникация использует в качестве знаковой системы человеческую речь. Для коммуникатора смысл информации *предшествует* процессу кодирования (высказыванию), так как он сначала имеет определенный замысел, а затем воплощает его в систему знаков. Для "слушающего" смысл сообщения раскрывается *одновременно* с декодированием. В этом последнем случае особенно отчетливо проявляется значение ситуации совместной деятельности. В процессе коммуникации происходит постоянная смена "коммуникативных ролей" - коммуникатор и реципиент меняются местами.

2. Невербальная коммуникация объединяет несколько форм:

- **оптико-кинестическая** система знаков включает в себя жесты, мимику и пантомимику, которые могут оказаться неоднозначными в различных национальных культурах;
- **паралингвистическая** система знаков - качество голоса, его диапазон, тональность;
- **экстралингвистическая** система - включение в речь пауз, других вкраплений (покашливания, плача, смеха), сам темп речи;
- **пространство и время** организации коммуникативного процесса выступают также особой знаковой системой, несут смысловую нагрузку, как компоненты коммуникативных ситуаций. Так, размещение партнеров лицом к лицу способствует возникновению контакта, а окрик в спину - несет иное значение. То же касается и временных параметров. В некоторых специальных сферах (в дипломатии) разработаны в деталях различные возможные "допуски" опозданий с соответствующими их значениями;
- **визуальная** система знаков - "контакт глаз", передача информации с помощью движений глаз также часто играет функцию дополнения к вербальной коммуникации.

Во взаимосвязи вербальная и невербальная системы коммуникации обеспечивают обмен информацией, который необходим людям для организации совместной деятельности.

Проблема эффективности (оптимизации) коммуникативного процесса в деятельности социального работника (уметь самому и учить других): умению владения словом, силой убеждения, грамотной речью; способности предвидеть и преодолевать коммуникативные барьеры;

овладению культурой коммуникации (уметь слушать и слышать), овладению способностью использования невербальных средств; стремлению к взаимопониманию.

Основные категории: субъект общения; коммуникативный процесс; коммуникатор; реципиент; коммуникативные барьеры; знаковая система; вербальная коммуникация; невербальная коммуникация.

Контрольные вопросы:

1. Содержание коммуникативного процесса?
2. Коммуникативные барьеры?
3. Средства коммуникативного процесса?
4. Роль вербальных средств в коммуникации?
5. Роль невербальных средств в коммуникативном процессе?
6. Коммуникативная сторона общения, это
 - а) обмен информацией;
 - б) процесс передачи информации от коммуникатора к реципиенту;
 - в) взаимодействие посредством общения;
 - г) эмоциональный контакт двух партнеров.
7. Приказ, совет, просьба - это информация
 - а) Побудительная; б) Констатирующая.
8. Сообщение - это информация
 - а) Побудительная; б) Констатирующая.

Литература:

- Обязательная:

1. Бодалев А.А. Личность и общение. М., 1995.
 2. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1981.
 3. Психология влияния: Хрестоматия. СПб., 2000.
- Дополнительная:
1. Жуков Ю.М., Петровская Л.А., Растянников П.В. Диагностика и развитие компетентности в общении. М., 1991.
 2. Крысько В.Г. Социальная психология. М., 2001.
 3. Леонтьев А.А. Психология общения. М., 1999.
 4. Панасюк А.Ю. Как победить в споре, или искусство убеждать. М., 1998.
 5. Петрова Е.А. Знаки общения. М., 2001.
 6. Шиллер Г. Манипулирование сознанием. М., 1990.

Тема 5. Общение как восприятие и взаимопонимание людьми людьми друг друга.

Вопросы: 1. Общение как перцептивный процесс, его сущность и механизмы. 2. Эффекты межличностного восприятия.

Перцептивная сторона общения включает процесс межличностного восприятия одним человеком другого. **Перцептивный процесс общения определяют как восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков.** В ней обязательно присутствует оценка другого и формирование отношения к нему в эмоциональном и поведенческом плане.

Выделяют четыре основные *функции* перцепции (восприятия) в общении: - познание себя; - познание партнера по общению; - организацию совместной деятельности на основе взаимопонимания; - установление эмоциональных отношений.

К механизмам межличностной перцепции относят: идентификацию, эмпатию, аттракцию, рефлексивную, каузальную атрибуцию.

Идентификация - это способ познания другого человека, при котором предположение о его внутреннем состоянии строится на основе попытки поставить себя на место партнера по общению.

Эмпатия - это эмоциональное вчувствование, проникновение в проблемы другого. Эмпатия основана на умении правильно представлять себе, что происходит внутри другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир.

Аттракция (дословно - привлечение) - представляет собой форму познания другого человека, основанную на формировании устойчивого позитивного чувства к нему.

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

Каузальная атрибуция - механизм интерпретации поступков и чувств другого человека (каузальная атрибуция - стремление к выяснению причин поведения субъекта).

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).

На восприятие других людей большое влияние оказывает процесс стереотипизации. Под **социальным стереотипом** понимается **устойчивый образ или представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы**. 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).

Эффекты межличностного восприятия: проекции (приписывание своих свойств другому человеку, хороших хорошему человеку, плохих своим свойствам плохому человеку); **средней ошибки** (смягчение ярких особенностей человека в сторону среднего варианта); **логической ошибки** (ложных суждений о человеке), **первичности** (восприятие нового человека), **новизны** (появление в поступке человека того, чего не было ранее) **«ореола»** (идеализированное восприятие человека, приписывание ему тех качеств, которыми он не обладает).

Знание и преодоление эффектов межличностного восприятия может во многом способствовать достижению взаимопонимания в общении. В конечном счете, общение и должно приводить в итоге к взаимопониманию: пониманию целей, мотивов, личностных черт друг друга, а также их принятие, ведущее к установлению близких доверительных отношений.

Основные категории: межличностное восприятие, механизмы восприятия, эффекты восприятия, идентификация, эмпатия, аттракция, стереотипизация, каузальная атрибуция, перцептивные способности.

Контрольные вопросы:

1. Механизмы перцептивного процесса?
2. Эффекты в перцептивном процессе?
3. К функциям социальной перцепции не относится:
 - а) познание себя;
 - б) познание партнера по общению;
 - в) передача информации;
 - г) организация совместной деятельности на основе взаимопонимания;
 - д) установление эмоциональных отношений.
4. Эффекты "ореола", "новизны", "первичности" проявляются при:
 - а) восприятии незнакомого человека;
 - б) восприятии знакомого человека;

в) восприятия людьми друг друга;

г) все ответы верны.

Литература:

- Обязательная:

Бехтерев В.М. Избранные труды по социальной психологии. М., 1997.

Бодалев А.А. Личность и общение. М., 1995.

Психология влияния: Хрестоматия. СПб., 2000.

- Дополнительная:

1. Жуков Ю.М. Точность и дифференцированность межличностного восприятия. М., 1992.

2. Крысько В.Г. Социальная психология. М., 2001.

3. Леонтьев А.А. Психология общения. М., 1999.

4. Лозовский Б.Н. Искусство взаимопонимания. Свердловск, 1990.

5. Психология воздействия. Проблемы теории и практики. М., 1989.

6. Юсупов И.М. Психология взаимопонимания. Казань. 1991.

Тема 6. Социально-психологическая характеристика личности.

Вопросы: 1. Основные направления исследования личности в социальной психологии. 2. Социально – психологические качества личности.

Основные направления исследования личности в социальной психологии.
1. Исследование процесса формирования личности через адаптацию к среде (законы адаптации, уравнивания и подкрепления). Фрейдизм и неофрейдизм провозглашают примат биологического над социальным (личность – средоточие, совокупность инстинктивных побуждений, требующих удовлетворения и защиты от социального через полубессознательное). **Э.Фромм** обосновал положение об определяющей роли в формировании и поведении личности врожденных социальных инстинктов (продолжения рода, чувства опасности, страха, накопительства, обретения).

2. Диалектическое направление. Исходное положение - личность есть продукт социальной среды, развития системы общественных отношений. В учении **И.П.Павлова** обосновывается положение о регуляции высшей нервной деятельности, второсигнальной (социальной) системой (речь, язык). Центральное методологическое положение в социальной психологии занимает теория опосредования высших психических свойств деятельностью людей (принцип единства сознания и деятельности). **А.Н.Леонтьев** рассматривал личность как условие и продукт деятельности, определил зависимость иерархии деятельности от иерархии мотивов и иерархии соответствующих им потребностей. **Л.С.Выготский** обосновал положение об обусловленности психики человека социо – культурными факторами. **Б.Д.Парыгин** обосновал необходимость единства социологического и общепсихологического подходов при определении социально-психологических черт и качеств личности.

На основе вышеизложенного, *социальная психология* выясняет каким образом, т.е. прежде всего *в каких конкретных группах*, личность с одной стороны, *усваивает социальные влияния* (через какую из систем ее деятельности), а с другой стороны, каким образом, в каких конкретных группах она *реализует свою социальную сущность* (через какие конкретные виды совместной деятельности).

Взаимоотношение личности с группой выступает как основной ориентир для социально – психологических исследований личности, на его основе выявляются закономерности поведения и деятельности личности, включенной в определенную группу.

Проблема социально – психологических черт и качеств личности находится на самых начальных этапах ее разработки. Однако, как минимум, можно установить согласие в одном пункте. **Личность** (в социально – психологическом плане) - **системное качество, которое приобретает индивид в социальном взаимодействии, в общении, т.е. в совместной деятельности и в системе общественных, групповых и межличностных отношений.** И тот, и другой ряды качеств формируются в условиях тех реальных социальных групп, в которых функционирует личность.

Основные социально-психологические проблемы личности: проблемы лидерства, мотивации в групповой деятельности, аттракции, социализации, социальных установок, социально-психологических типов, черт и качеств личности.

Социально – психологические качества личности, непосредственно проявляющиеся в *совместной деятельности*, в своей совокупности обуславливают эффективность деятельности личности в группе. Категория «эффективность деятельности» обычно используется для характеристики группы. Вместе с тем вклад каждой личности является важной составляющей групповой эффективности. Этот вклад определяется тем, насколько личность умеет взаимодействовать с другими, сотрудничать с ними, участвовать в принятии коллективного решения, разрешать конфликты, соподчинять другим свой индивидуальный стиль деятельности, воспринимать нововведения и т.д. Во всех этих процессах проявляются определенные качества личности, но они не предстают здесь как элементы, из которых «складывается» личность, а именно, лишь как проявления ее в конкретных социальных ситуациях. Эти проявления определяют как направленность эффективности личности, так и ее уровень. Группа вырабатывает свои собственные критерии эффективности деятельности каждого из своих членов, и с их помощью либо позитивно принимает эффективно действующую личность (и тогда это признак благоприятно развивающихся отношений в группе), либо не принимает ее (и тогда это сигнал о назревании конфликтной ситуации). Та или иная позиция группы в свою очередь влияет на эффективность деятельности каждой отдельной личности, и это имеет огромное практическое значение: позволяет увидеть, стимулирует ли группа эффективность деятельности своих членов или, напротив, сдерживает ее.

Качества личности, проявляющиеся в *общении* (коммуникативные качества), описаны гораздо полнее. Описан ряд личностных механизмов регуляции отдельных сторон общения. К ним относится "перцептивная защита", "ожидание", "когнитивная сложность".

Механизм "**перцептивной защиты**" проявляет себя в **подсознательном стремлении человека защитить себя от угрожающего стимула социальной природы**. Игнорирование, отказ от восприятия каких-либо отрицательно эмоционально окрашенных образов, событий, объектов как бы предохраняет человека от дистресса и дает ему возможность сохранить своей социальный статус, позицию, необходимый уровень активности.

Механизм "**ожиданий**" проявляется в **тенденции давать устойчивые прогнозы социального поведения людей на основе личного опыта**. В случае чрезмерной консервативности ума или, наоборот, "беспечности" эти "ожидания" часто оказываются ошибочными, что существенно деформирует процессы общения.

Механизм "**когнитивной сложности**" характеризует **познавательную сферу субъекта общения**. Люди существенно различаются по способности давать дифференцированную оценку личности и поведения партнеров по

общению. Чем более развита эта способность, тем большим числом "конструктов" (критериев для дифференцированного анализа и оценки) обладает человек и наоборот.

Представления о конкретных социально-психологических чертах личности, об их структуре и связях с другими чертами разработаны недостаточно полно.

Как один из вариантов рассматривается следующая **социально-психологическая структура свойств, качеств личности** и ее уровни: **социально-психологические способности** личности (перцептивные способности, социально - психологическая компетентность, наблюдательность, проницательность); **качества социально-психологического взаимодействия** (активность, ответственность, склонность к помощи, сотрудничеству); **коммуникативные качества (в общении) качества** («перцептивной защиты» – от негативного, угрожающего стимула, эффект «ожиданий» - ложных ожиданий модели поведения партнера, феномен когнитивной сложности - типология жизненных миров по степени сложности); **социально-психологические свойства**, связанные с психикой личности (*заражение* – чувственное состояние, определяемое соотношением между потребностями и оценкой вероятности их удовлетворения; *негативизм* – необоснованное противодействие тому, что исходит от других; *аффиляция* – стремление быть в обществе других людей; *аттракция* – привлекательность при восприятии человека человеком; *альтруизм* - бескорыстное и уважительное отношение к другим, готовность сопереживать и действовать в их интересах, поступившись своими; *маргинальность* - промежуточность к каким – либо социальным общностям; *индифферентность* – равнодушие, безучастность друг к другу; *авторитаризм, или демократизм, догматизм, или творчество*).

Основные категории: личность, **социально-психологические качества личности; механизмы:** "перцептивной защиты", "ожидания", "когнитивной сложности».

Контрольные вопросы:

1. Механизмы формирования личности через приспособление?
2. Роль социальных и деятельностных детерминант в формировании личности?
3. Социально-психологическая структура личности?
4. Основные социально- психологические проблемы личности?

Литература:

- Обязательная:

1. Бодалев А.А. Личность и общество. М., 1995.
2. Парыгин Б.Д. Социальная психология. СПб., 1999.

- Дополнительная:

1. Козлов В.И. Типы личностей. М., 1999.
2. Крысько В.Г. Социальная психология М., 2001.
3. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация: уроки социальной психологии. М., 1999.
4. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности. Л., 1979.

5. Социальная психология личности в вопросах и ответах. М., 1999.
6. Хьел Л., Зиглер Д. Теория личности. М., 1998.
7. Шевандрин Н.И. Психодиагностика, коррекция и развитие личности. М., 1998.
8. Ядов В.А. Социальная идентичность личности. М., 1994.

Тема 7. Социализация личности.

Вопросы: 1. Сущность и содержание процесса адаптации и социализации личности. 2. Основные стадии, институты и закономерности социализации.

Личность социализируется в процессе ее **адаптации** к окружающей среде и к социальным отношениям (это процесс активно-развивающий, а не только активно – приспособительный процесс).

Виды адаптации: а) Биологическая (приспособление организма к условиям среды – температура, давление, влажность, физиологическое развитие); б) Психологическая адаптация – процесс приближения внутреннего мира личности к социально- психологическим условиям среды, имеющий преобразующе – деятельностный характер.

Социальная адаптация – вхождение в социально – ролевые связи и отношения, овладение социальными нормами и ценностями, социальным опытом, социальными отношениями и действиями.

Профессионально – деятельностная социальная адаптация и социально – психологическая адаптация – приобретение определенного социально – психологического статуса.

Виды адаптированности личности: *внутренняя* – в соответствии с ожиданиями среды (генерализованная адаптация личности); *внешняя* (поведенчески-приспособительная) – внутренне личность не перестраивается, сохраняет свою самостоятельность, т. е. инструментальная адаптация; *смешанная* – частичная внутренняя перестройка под среду, а также частично в поведении, сохраняя «Я» и свою самостоятельность.

Типы социально – психологической адаптации: а) *прогрессивная* – единство интересов и целей личности и социума; б) *регрессивная* – формальная адаптация, не отвечающая интересам общества, группы и самой личности.

Неадаптированность личности неизбежна в условиях, которые не соответствуют условиям ее существования (Э.Фромм). Полярным адаптации, деструктивным является **процесс дезадаптации** (патологический и непатологический), *когда развитие ее внутриспсихических процессов и поведения приводит не к разрешению проблемных ситуаций в ее жизни, а к усугублению трудностей, а также неприятных переживаний.*

Типы дезадаптации личности: - *устойчивая ситуативная дезадаптированность* (нет у личности механизмов адаптации, есть желание, но нет умений адаптироваться, напр. изолированность индивида в группе); - *временная дезадаптированность* (нарушение баланса между личностью и средой, детерминирующее адаптивную активность личности); - *общая устойчивая дезадаптированность* (перманентная фрустрированность, активизирует патологические защитные механизмы); – *переадаптация* (перестройка личности при коренном изменении условий жизни и деятельности, напр. с мирного на военное время, с одинокой на семейную жизнь. При невозможности переадаптации личности происходит ее дезадаптация. При переадаптации личность может нуждаться в *реадаптации*

(переход в предыдущие условия жизни и деятельности, напр. с военного времени на мирное; после развода).

Функции социально-психологической адаптации: *защитная* – устраняет внутреннее психическое напряжение, беспокойство (напр. принятие группой нового члена); *достижение оптимального равновесия со средой;* *повышает социальную активность;* *регулирует общение и взаимоотношения;* *формирует эмоциональную комфортность;* *условия для самореализации личности;* *условие для самопознания и самокоррекции;* *повышает эффективность деятельности;* *условие стабильности и сплоченности социальной среды (группы);* *сохранение психического здоровья.*

Только полная, внутренняя социально - психологическая адаптация личности может оказаться тождественной социализации.

Социализация личности - вхождение индивида в социальную среду, усвоение индивидом социальных влияний, приобщение к системе социальных связей. **Сущность процесса социализации личности:** а) усвоение социального опыта (нормы, правила, ценности, отношения социальной среды + культура труда, производственной и др. видов деятельности), б) преобразование социального опыта в собственные ценности, установки, ориентации, в) воспроизведение социального опыта через деятельность в системе социальных связей и отношений.

Ресоциализация - процесс переучивания тому, что было усвоено в детстве и юности и что составляло фундамент данной личности.

Факторы социализации: воспитание, обучение, случайные социальные воздействия в деятельности и в общении, взаимоотношения в различных социумах (обществе, этносе, регионе, поселке, в производственных и др. группах), культура, книги, средства массовой информации.

Сферы социализации личности. Выделяются три сферы, в которых осуществляется, прежде всего, это становление личности: деятельность, общение, самосознание.

Что касается *деятельности*, то на протяжении всего процесса социализации индивид имеет дело с расширением «каталога» деятельностей. Во-первых, это ориентировка в системе связей, присутствующих в каждом виде деятельности и между ее различными видами. Второй процесс - центрирование вокруг главного, выбранного, сосредоточение внимания на нем и соподчинения ему всех остальных деятельностей. Третий процесс - это освоение личностью в ходе реализации деятельности новых ролей и осмысление их значимости.

Вторая сфера — *общение* — рассматривается в контексте социализации также со стороны его расширения и углубления, что, само собой разумеется, коль скоро общение неразрывно связано с деятельностью. Реализация потребности общения происходит на *микроуровне* (акты содействия и противодействия), *мезоуровне* (обмен мнениями, планирование совместной деятельности, эмоциональное общение) и *макроуровне* (как образ жизни в обществе, через общественные институты).

Наконец, третья сфера социализации — развитие *самосознания*

личности. В самом общем виде можно сказать, что процесс социализации означает становление в человеке "образа его Я" - самооценка, самоконтроль.

Самооценка – личностная рефлексия (просоциальная и асоциальная) в разные периоды жизни она разная, ею обусловлен выбор линии поведения, последняя в свою очередь зависит не только от способности к самооценке, но и от способности к самоконтролю и самоопределению. *Самоконтроль* - соотнесение своего поведения с нормами общества, или группы. *Самоопределение* - выбор собственной позиции (рассогласование между притязаниями и возможностями людей). «**Локус контроль**» личности (способность видеть источник управления своей жизнью): **интернальный** – принятие большей частью ответственности за события его жизни на себя (объясняя их характером, поведением, способностями); **экстернальный** – приписывание ответственности внешним факторам, другим людям, судьбе, случайности, окружающей среде.

Социально – психологические механизмы социализации: *идентификация* – отождествления себя с другими, позволяющая усваивать нормы отношения и нормы поведения; *подражание* – воспроизведение модели поведения других людей (манер, движений, поступков), *фасилитация* - влияние поведения одних на деятельность других людей; *конформность* - осознание расхождения во мнениях с другими и внешнее согласие с ними, реализуемое в поведении.

Главный критерий социализированности личности – не степень ее приспособления, конформизма, а уровень ее независимости, уверенности, самостоятельности, раскрепощенности, инициативности, незакомплексованности.

Стадии процесса социализации.

Можно выделить три основные стадии: дотрудовую, трудовую и послетрудовую. *Дотрудовая стадия:* а) ранняя социализация, охватывающая время от рождения ребенка до поступления его в школу, т.е. тот период, который в возрастной психологии именуется периодом раннего детства; б) стадия обучения, включающая весь период юности в широком понимании этого термина. К этому этапу относится, безусловно, все время обучения в школе и вузе. *Трудовая стадия* социализации охватывает период зрелости человека. Признание трудовой стадии социализации логически следует из признания ведущего значения трудовой деятельности для развития личности. *Послетрудовая стадия* социализации представляет собой еще более сложный вопрос (она может прекращаться, или сохраняться). В частности пожилой возраст рассматривается как возраст, вносящий существенный вклад в воспроизводство социального опыта. Ставится вопрос лишь об изменении типа активности личности в этот период.

Институты социализации.

Те конкретные группы, в которых личность приобщается к системам норм и ценностей и которые выступают своеобразными трансляторами социального опыта, получили название **институтов социализации** (*семья,*

дошкольные детские учреждения, школа, среда общения со сверстниками, вуз, трудовой коллектив, общественные организации).

Закономерности социализации: **1.** Зависимость между стадиями и периодами социализации; **2.** Зависимость социализации личности от её членства в группе. **3.** Взаимосвязь и зависимость в процессе социализации тенденций типизации и индивидуализации социально-психологических качеств личности; **4.** Неравномерность социализации на различных стадиях (зависит от общественных условий и потенциала личности); **5.** Зависимость социализации от потребности в индивидуальном социальном опыте; **6.** Зависимость результативности социализации от социального контроля.

Основные категории: социализация личности, сущность социализации личности, сферы социализации, социализация в деятельности, в общении, в самосознании, стадии социализации, институты социализации, социальный контроль.

Контрольные вопросы:

1. Сущность процесса социализации личности?
2. Основные сферы социализации личности и их специфика?
3. Периоды социализации личности в деятельности?
4. Содержание социализации через самосознание?
5. Основные стадии социализации личности, их особенности?
6. Основные закономерности социализации личности?
7. Социализация – это: а) воспитание; б) развитие личности; в) двусторонний процесс усвоения и воспроизводства социального опыта; г) обучение; д) все ответы верны.
12. Семья, школа – являются..... социализации: а) формами; б) стадиями; в) институтами; г) способами; д) результатами.
13. Первой стадией социализации личности является: а) дотрудовая; в) дошкольная; г) семейная.

Литература:

- Обязательная:

1. Зимбардо Ф., Лайппе М. Социальное влияние. СПб., 1999.
2. Парыгин Б.Д. Социальная психология. СПб., 1999.
3. Узнадзе Д.Н. Теория установки Москва-Воронеж, 1997.

- Дополнительная:

1. Крысько В.Г. Социальная психология. М., 2001.
2. Психологические условия социального взаимодействия. Таллинн, 1983.
3. Шиллер Г. Манипулирование сознанием. М., 1990.
4. Ядов В.А. Социальная идентичность личности. М., 1994.

Тема 8. Социальная установка и роль личности в группе.

Вопросы: 1. Социальная установка как регулятор поведения личности. 2. Роль личности в группе.

В западной социальной психологии для обозначения социальных установок используется термин «аттитюд». *Аттитюд* - это предрасположенность (положительно или отрицательно эмоционально окрашенная) к объектам, к определенным действиям, связанным с ними.

Социальная установка, аттитюд, отношение - близкие по содержанию термины, которые часто используются в общей психологии. Социальная установка, согласно взглядам Д.Н.Узнадзе, состояние готовности к активности, возникающее под влиянием потребности, актуализирующейся в определенных условиях. Из сказанного, очевидно, что установка имеет *регулятивные функции*.

Социальная установка – это проявление усвоенного социального опыта в действиях и поступках людей). Возможны совпадения и рассогласования между социальной и индивидуальной установками (при совпадении – усиление социальной установки – активное поведение, при несовпадении ее ослабление – пассивное поведение).

Социальная установка включает когнитивный компонент (отражение объекта, его осознание); аффективный компонент (эмоциональная окраска объекта, стремление к нему или избегание); конативный компонент (поведенческий).

Личность характеризуется иерархической системой установок, мотивов и социальных ситуаций. Это обосновано **диспозиционной концепцией регуляции социального поведения личности В.А. Ядовым (взаимосвязь социальной установки с потребностями и ситуациями)**. Иерархия потребностей, иерархия ситуаций определяют **иерархию социальных установок**. Выделены четыре *уровня* социальных установок: 1) элементарные установки, работающие в ситуациях привычного окружения, в условиях обычной предметной среды (например, в семье), 2) установки, проявляющие себя в малых группах под влиянием потребности в общении 3) установки характеризующие направленность личности в конкретных сферах социальной активности, возникающие при участии доминирующих мотивов совместной деятельности и общения, 4) установки - ценностные ориентации, соотнесенные с общей направленностью личности на широкие сферы жизнедеятельности. Все перечисленные социальные установки активно участвуют в регуляции поведения, деятельности, жизнедеятельности субъекта и сфере его общения.

Закономерности формирования и смены социальных установок: 1. Зависимость социальных установок от конкретных ситуаций по валентности (положительные, отрицательные, нейтральные) и степени (слабые, средние, сильные – методики Терстоула, Лаперта, Осгуда); 2. Закономерность соответствия и несоответствия ситуаций социальным установкам (контрастный эффект – социальная установка личности резко отличается от предлагаемой ей; ассимиляция - социальная установка личности и предлагаемая ей позиция

сходны, а потому и менее отдаленны; адекватность личностной социальной установки и предлагаемой позиции); **3.** Закономерность смены и устойчивости социальных установок (от неприемлемой к приемлемой; неизменность внутренней социальной установки, но внешне не афишируемой; устойчивость крайних социальных установок); **4.** Зависимость взаимодействия личности с группой от социальных установок личности по отношению к группе (*конформные* – при положительной социальной установке личности к группе, тогда группа оказывает влияние на личность, *антиконформные* – если у личности отрицательная социальная установка к группе).

Положение личности в группе в условиях социализации и формирования социальных установок зависит от уровня и качества развития группы. Варианты оценки личности в группе (межличностное оценивание): *интериоризация* (усвоение личностью оценок других членов группы); социальное сравнение (себя с другими членами группы); *самоатрибуция* – приписывание себе определенных качеств (завышенная, заниженная, адекватная); *групповой контроль* (группа наделяет личность значимыми для группы качествами, за счет применения групповых критериев).

Роль личности в группе во многом зависит от социально-психологических качеств личности, от потребностей, целей мотивов, умений и навыков, а также от ролевых ожиданий со стороны социума.

Основные типы ролей личности в группе: *институционные* (закрепленные правовыми актами); *социально-психологические*, не затрагивающие интересов группы (герой-любownik, сводник); *межличностные* (лидер, зануда, умник); *конвенциональные* (по – договоренности «дочки-матери»); *активные* (проявляющиеся здесь и сейчас) и *латентные* (скрытые).

В процессе группового взаимодействия может происходить и обособление личности. В этом случае проявляются: *механизм перцептивной защиты* (не восприятие, или избирательное восприятие травмирующих переживаний), *эффект «ожиданий»* в случае если партнер поступает вопреки моим ожиданиям – тогда отказ от общения, *феномен когнитивной сложности (развитость способностей видения мира)*. Феномен когнитивной сложности характеризует наличие различных социально – психологических типов людей: с внешне лёгким и внутренне простым жизненным миром; с внешне трудным и внутренне простым жизненным миром; с внутренне сложным и внешне легким жизненным миром; с внутренне сложным и внешне трудным жизненным миром.

Основные категории: социальная установка, индивидуальная установка, аттитюд, иерархия социальных установок, закономерности формирования социальных установок, роль личности в группе, обособление личности.

Контрольные вопросы:

1. Что такое социальная установка?
2. Соотношение социализации и социальной установки?
3. Социальная и индивидуальная установки?

4. Сущность диспозиционной концепции социального поведения В.А.Ядова?
5. Уровни социальных установок?
6. Закономерности формирования и смены социальных установок?
7. Положение и роль личности в группе?

Литература:

- Обязательная:

1. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1981.
2. Парыгин Б.Д. Социальная психология. СПб., 1999.
3. Узнадзе Д.Н. Теория установки. Москва-Воронеж, 1997.

- Дополнительна:

1. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб., 1999.
2. Крысько В.Г. Социальная психология. М., 2001..
3. Психологические механизмы регуляции социального поведения. М., 1979.
4. Психологические условия социального взаимодействия. Таллинн, 1983.
5. Ядов В.А. Социальная идентичность личности. М., 1994.

ТЕМА 9. Социально – психологические проблемы малых групп.
Вопросы: 1. Понятие малой группы в социальной психологии и их классификация. 2. Динамические процессы в малой группе.

Под малой группой понимается немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов.

Социально – психологическая структура малой группы:
композиционная подструктура (состав) группы (по количеству, возрасту, профессии, образованию, этнической принадлежности); подструктура межличностных предпочтений - симпатий и антипатий (социометрическое измерение); коммуникативная подструктура – информационные групповые связи (централизованные – 1 чел. играет ключевую роль в организации коммуникации, или децентрализованные - «коммуникативное равенство»), подструктура функциональных отношений – способности членов группы играть определенную роль, что и определяет *статус личности* – положение в функционально – ролевых и межличностных отношениях (высоко, средне и низко статусные, изгой): руководитель, лидер, актив, основная масса, пассивные члены.

Наименьшей малой группой является группа из двух человек - так называемая «диада». «Верхним» пределом малой группы долгое время исследователи принимали число 7 ± 2 (сформированные на основе открытия Дж. Миллером «магического числа» 7 ± 2 при исследованиях объема оперативной памяти). Однако, эта точка зрения остается достаточно спорной. Чаще в качестве "верхнего" предела принимают реальное количество членов группы, необходимое для решения задач совместной деятельности.

Группы различаются по времени их существования (долговременные и кратковременные), по степени тесноты контакта между членами, по способу вхождения индивида и т.д. Точно так же малые группы могут быть подразделены на две разновидности: *становящиеся* группы, уже заданные внешними социальными требованиями, но еще не сплоченные совместной деятельностью в полном смысле этого слова, и группы более высокого уровня развития, уже *сложившиеся*.

Деление малых групп на *первичные и вторичные* впервые было предложено Ч.Кули, который вначале дал просто описательное определение первичной группы, назвав такие группы, как семья, группа друзей, группа ближайших соседей. Вторичные в этом случае те, где нет непосредственных контактов, а для общения между членами используются различные «посредники» (например, в виде средств связи).

Деление малых групп на *формальные и неформальные* впервые было предложено Э. Мэйо. Примером формальной группы является любая группа, созданная в условиях какой-то конкретной деятельности: рабочая бригада, школьный класс, спортивная команда и т.д. Внутри формальных групп Э. Мэйо обнаружил еще и «неформальные» группы, которые складываются и возникают

стихийно, где ни статусы, ни роли не предписаны, где заданной системы взаимоотношений по вертикали нет. Неформальная группа может создаваться внутри формальной, когда, например, в школьном классе возникают группировки, состоящие из близких друзей, объединенных каким-то общим интересом.

Третья классификация включает *группы членства и референтные группы*. Она была введена Г.Хайменом, которому принадлежит открытие самого феномена «референтной группы», *в которые индивиды не включены реально, но нормы которых они принимают*. Референтная группа нужна индивиду или как эталон для сравнения своего поведения с ней, или для нормативной оценки его.

Динамические процессы в малой группе.

1. Процесс образования малой группы.

Способы образования малых групп весьма разнообразны. В более широком смысле можно сказать, что малая группа задается определенной потребностью общественного разделения труда и вообще функционирования общества. Образование группы может идти путем «подключения» к ней нового члена, или путем одновременного вступления в группу многих индивидов и последующее все более полное принятие этих норм, разделение всеми членами группы групповых целей.

2. Процесс (феномен) группового давления (подчинения) индивида группе, получил в социальной психологии наименование *феномена конформизма*. Мера конформности - это мера подчинения группе в том случае, когда противопоставление мнений субъективно воспринималось индивидом как конфликт. Различают внешнюю конформность, когда мнение группы принимается индивидом лишь внешне, а на деле он продолжает ему сопротивляться, и внутреннюю (иногда именно это и называется подлинным конформизмом), когда индивид действительно усваивает мнение большинства. Внутренняя конформность и есть результат преодоления конфликта с группой в ее пользу.

В исследованиях конформности обнаружилась еще одна возможная позиция, которую оказалось доступным зафиксировать на экспериментальном уровне. Это - позиция *негативизма*. Когда группа оказывает давление на индивида, а он во всем сопротивляется этому давлению, демонстрируя на первый взгляд крайне независимую позицию, во что бы то ни стало, отрицая все стандарты группы, то это и есть случай негативизма. Негативизм не есть подлинная независимость. Напротив, можно сказать, что это есть специфический случай конформности, так сказать, «конформность наоборот»: если индивид ставит своей целью любой ценой противостоять мнению группы, то он фактически вновь зависит от группы, ибо ему приходится активно продуцировать антигрупповое поведение, антигрупповую позицию или норму, т.е. быть привязанным к групповому мнению, но лишь с обратным знаком. Поэтому позицией, противостоящей конформности, является не негативизм, а самостоятельность, независимость.

3. Процесс групповой сплоченности. Процесс формирования особого типа связей в группе, которые позволяют внешне заданную структуру превратить в психологическую общность людей, в сложный психологический организм, живущий по своим собственным законам.

Социометрия предложила специальный «индекс групповой сплоченности», который вычислялся как отношение общего числа взаимных положительных выборов к общему числу возможных выборов. «Индекс групповой сплоченности» есть строго формальная характеристика малой группы.

Новые принципы исследования сплоченности разработаны А.В. Петровским. Они составляют часть единой концепции, названной ранее "стратометрической концепцией групповой активности", а позднее - «теорией деятельностного опосредования межличностных отношений в группе». Основная идея заключается в том, что всю структуру малой группы можно представить себе как состоящую из трех (в последней редакции четырех) основных слоев, «страт». 1) Внешний уровень групповой структуры, где даны непосредственные эмоциональные межличностные отношения, т.е. то, что традиционно измерялось социометрией. 2) Второй слой, представляющий собой более глубокое образование, обозначаемое термином «ценностно-ориентационное единство» (ЦОЕ). Оно характеризуется тем, что отношения здесь опосредованы совместной деятельностью, выражением чего является совпадение для членов группы ориентации на основные ценности, касающиеся процесса совместной деятельности. 3) Третий слой групповой структуры расположен еще глубже и предполагает еще большее включение индивида в совместную групповую деятельность: на этом уровне члены группы разделяют цели групповой деятельности, и, следовательно, здесь могут быть выявлены наиболее серьезные, значимые мотивы выбора членами группы друг друга. Можно предположить, что мотивы выбора на этом уровне связаны с принятием также общих ценностей, но более абстрактного уровня: ценностей, связанных с более общим отношением к труду, к окружающим, к миру. Этот третий слой отношений был назван «ядром» групповой структуры.

Три слоя групповых структур могут одновременно быть рассмотрены и как три уровня развития группы, в частности, три уровня развития групповой сплоченности.

Главной детерминантой групповой сплоченности выступает совместная деятельность. Она есть, таким образом, не только внешне заданное условие существования данной группы, но и внутреннее основание ее существования.

4. Лидерство и руководство в малых группах.

Проблема лидерства и руководства является одной из кардинальных проблем социальной психологии, ибо оба эти процесса не просто относятся к проблеме интеграции групповой деятельности, а психологически описывают субъекта этой интеграции. Поэтому крайне важно сделать, прежде всего, терминологические уточнения и развести понятия «лидер» и «руководитель». Б.Д. Парыгин называет следующие различия лидера и руководителя: 1) лидер в

основном призван осуществлять регуляцию межличностных отношений в группе, в то время как руководитель осуществляет регуляцию официальных отношений группы как некоторой социальной организации, 2) лидерство можно констатировать в условиях микросреды (каковой и является малая группа), руководство - элемент макросреды, т.е. оно связано со всей системой общественных отношений, 3) лидерство возникает стихийно, руководитель всякой реальной социальной группы либо назначается, либо избирается, но так или иначе этот процесс не является стихийным, а, напротив, целенаправленным, осуществляемым под контролем различных элементов социальной структуры, 4) явление лидерства менее стабильно, выдвижение лидера в большой степени зависит от настроения группы, в то время как руководство - явление более стабильное, 5) руководство подчиненными в отличие от лидерства обладает гораздо более определенной системой различных санкций, которых в руках лидера нет, 6) процесс принятия решения руководителем (и вообще в системе руководства) значительно более сложен и опосредован множеством различных обстоятельств и соображений, не обязательно коренящихся в данной группе, в то время как лидер принимает более непосредственные решения, касающиеся групповой деятельности, 7) сфера деятельности лидера - в основном малая группа, где он и является лидером, сфера действия руководителя шире, поскольку он представляет малую группу в более широкой социальной системе.

Хотя по происхождению лидер и руководитель различаются, в психологических характеристиках их деятельности существуют общие черты, что и дает право при рассмотрении проблемы зачастую описывать эту деятельность как идентичную, хотя это, строго говоря, не является вполне точным. Лидерство есть чисто психологическая характеристика поведения определенных членов группы, руководство в большей степени есть социальная характеристика отношений в группе, прежде всего с точки зрения распределения ролей управления и подчинения. В отличие от лидерства руководство выступает как регламентированный обществом правовой процесс.

Существует три основных теоретических подхода в понимании происхождения лидерства. **«Теория черт»** исходит из положений немецкой психологии конца XIX - начала XX в. и концентрирует свое внимание на врожденных качествах лидера. Лидером, согласно этой теории, может быть лишь такой человек, который обладает определенным набором личностных качеств или совокупностью определенных психологических черт. На смену теории черт пришло новое объяснение, сформулированное в **«ситуационной теории лидерства»**. Теория черт в данной концептуальной схеме не отбрасывается полностью, но утверждается, что в основном лидерство - продукт ситуации. В различных ситуациях групповой жизни выделяются отдельные члены группы, которые превосходят других по крайней мере в каком-то одном качестве. Поскольку именно это качество и оказывается необходимым в данной ситуации, человек, им обладающий, становится лидером. Таким образом, идея о врожденности качеств была отброшена, и

вместо нее принята идея о том, что лидер просто лучше других может актуализировать в конкретной ситуации присущую ему черту.

Как это часто бывает в истории науки, два столь крайних подхода породили третий, более или менее компромиссный вариант решения проблемы. Этот третий вариант был представлен в так называемой *системной теории лидерства*, согласно которой лидерство рассматривается как процесс организации межличностных отношений в группе, а лидер - как субъект управления этим процессом. При таком подходе лидерство интерпретируется как функция группы, и изучать его следует поэтому с точки зрения целей и задач группы, хотя и структура личности лидеров при этом не должна сбрасываться со счетов.

Стили лидерства и руководства.

Сразу же нужно оговориться, что в традиции социальной психологии исследуется вопрос именно о стиле лидерства, а не руководства. Выделяют «авторитарный», «демократический» и «попустительский» стили лидерства. Однако эти стили могут быть с успехом отнесены и к руководителю.

5. Процесс принятия группового решения.

Процесс принятия группового решения тесно связан с проблемой лидерства и руководства, потому что принятие решения - одна из важных функций лидера, а организация группы на принятие такого решения - особенно сложная функция. Тот факт, что групповые решения во многих случаях являются более эффективными, чем индивидуальные, отмечался неоднократно. В современных условиях, когда деятельность групп активизируется во многих звеньях общественного организма, эта проблема приобретает особую актуальность. Не только в социальной психологии, но и в повседневной практике разработаны различные методы принятия групповых решений, и дело науки - выявить в полной мере их возможности.

Что такое вообще «групповое решение», иными словами, как объединяются индивидуальные мнения членов группы в единое решение? Какую роль в процессе принятия группового решения играет предшествующая ему дискуссия? Действительно ли всегда групповое решение лучше, чем индивидуальное, и если да, то в каких случаях оно лучше? Наконец, каковы последствия для группы принятия общего решения и каково значение этого факта для каждого индивида, принимавшего в нем участие? Каждый из этих вопросов так или иначе вставал в социальной психологии, но исследованы они неодинаково.

Так, наиболее исследована роль групповой дискуссии, предшествующей принятию группового решения. Были выявлены две важные закономерности: 1) групповая дискуссия позволяет столкнуть противоположные позиции и тем самым помочь участникам увидеть разные стороны проблемы, уменьшить их сопротивление новой информации, 2) если решение инициировано группой, то оно является логическим выводом из дискуссии, поддержано всеми присутствующими, его значение возрастает, так как оно превращается в групповую норму. Некоторые из форм групповой дискуссии хорошо известны,

они выдвинуты самой практикой, их ценность давно осознана и даже получила закрепление в поговорах («ум хорошо, а два лучше» и т.д.) Например, широко практикуемой формой являются различного рода совещания, что - в терминах социально-психологического анализа - является своеобразной формой групповой дискуссии.

Наряду с этим в исследованиях по проблемам групповых решений выдвинуты и новые формы групповых дискуссий. Одна из них, введенная А.Осборном, получила название «брейнсторминг» («мозговая атака»). Суть дискуссии такого плана заключается в том, что для выработки коллективного решения группа разбивается руководителем на две части: «генераторов идей» и «критиков». На первом этапе дискуссии действуют «генераторы идей», задача которых состоит в том, чтобы набросать как можно больше предложений относительно решения обсуждаемой проблемы. Предложения могут быть абсолютно неаргументированными, даже фантастическими, но обязательно условие, что на этом этапе их никто не подвергает критике. Цель — получить как можно больший массив самых разнообразных предложений.

На втором этапе в дело вступают «критики», они начинают сортировать поступившие предложения, отсеивают совершенно непригодные, откладывают спорные, безусловно принимают очевидные удачные. При повторном анализе спорные предложения обсуждаются, и из них удерживается также максимум возможного. В конечном итоге группа получает довольно богатый набор различных вариантов решения проблемы. Метод «брейнсторминга» некоторое время тому назад считался очень популярным, завоевавшим признание, особенно при выработке различных технических решений.

Еще один метод групповой дискуссии, разработанный У.Гордоном, — это метод синектики, буквально — метод соединения разнородного. Почерк этого метода напоминает брейнсторминг, так как основная идея та же — выработать на первом этапе как можно больше разнообразных, а в данном случае — и прямо противоположных, взаимоисключающих предложений. Для этого в группе выделяются «синекторы» — своеобразные затравщики дискуссии. Дискуссию ведут именно они, хотя и в присутствии всей группы. Синекторы — это люди, наиболее активно заявляющие свою позицию в группе. Экспериментально установлено, что их оптимальное число — 5—7 человек. Они начинают дискуссию, впоследствии в нее включаются и другие члены группы, но задача синекторов — наиболее четко формулировать противоположные мнения: группа должна «видеть» две возникшие крайности в решении проблемы с тем, чтобы всесторонне оценить их. В ходе дискуссии отбрасываются эти крайности, принимается решение, удовлетворяющее всех. Описанные формы групповой дискуссии имеют в основном прикладное значение. Что же касается теоретической стороны проблемы, то важнейшим вопросом здесь остается вопрос о сравнительной ценности групповых и индивидуальных решений. При исследовании его был обнаружен чрезвычайно интересный феномен, получивший название «сдвиг риска». Все предшествующее открытию этого феномена изучение малых групп

использовало установленный факт, что группа обладает свойством быть своеобразным модератором индивидуальных мнений и суждений ее членов: она отбрасывает наиболее крайние решения и принимает своего рода среднее от индивидуальных решений. Однако это положение не подтвердилось в тех случаях, когда принимаемое решение включало в себя момент риска. В 1961 г. Дж. Стоунер показал, что групповое решение включает в себя в большей мере момент риска, чем индивидуальные решения.

6. Развитие групповой жизни в совместной деятельности.

Психоаналитические концепции развития малых групп. Теория развития группы **Л.Бенниса** и **Г.Шепарда** о двух фазах в развитии группы, реализации модели развития (отклонение, или распад группы). Идея развития группы **Р.Морленда** и **Дж.Ливайна** о «социализации группы», стадиях развития группы (оценивание групповых целей, обязательства группы, преобразование ролей в группе), о периодах развития группы и роли членов группы. «Системно-процессуальная модель» развития группы **М.Чемерса** (стадии развития группы – смена состава группы, смена ролей; социализация группы через привнесение индивидом общественных ценностей; соотнесение фазы развития группы с изменениями в обществе). Двух факторная модель развития группы **Б.Такмена**: в межличностной сфере (стадия поиска взаимоприемлемого поведения в группе; стадия взаимодействия, в том числе конфликта; стадия групповой сплоченности; стадия образования ролевой структуры); в сфере деловой активности (поиск оптимального решения задач, личные намерения и групповые предписания, понимание намерений друг друга, принятие решений).

Социально – психологическая концепция коллектива А.С.Макаренко - основные признаки коллектива: наличие социально значимой цели, добровольный характер объединения, целостность коллектива, обеспечение условий для развития личности. Модель развития группы А.В.Петровского: реализация непосредственных контактов (межличностные отношения); групповые отношения: - отношения к совместной деятельности, - межличностные отношения, опосредованные совместной деятельностью (ценностно-ориентационное единство); совместная социально-позитивная деятельность как критерий уровня развития группы.

Основные направления исследований межгрупповых отношений.. **М.Шериф** определил групповое взаимодействие как источник межгрупповых отношений (сотрудничества или враждебности). **А.Тэддфел** установил взаимосвязь между межгрупповыми отношениями и осознанием принадлежности к своей группе.

Социально - психологические типы межгруппового взаимодействия: сотрудничество; противоборство; уклонение от взаимодействия; однонаправленное содействие; однонаправленное противодействие; контрастное взаимодействие.

Все динамические процессы, происходящие в малой группе, обеспечивают определенным образом эффективность групповой деятельности.

Эффективность деятельности группы зависит от сплоченности группы, от стиля руководства, от способа принятия групповых решений и от системы внутри групповых и межгрупповых отношений. Формальные стороны этих взаимосвязей весьма значимы для понимания социально – психологической природы групповых процессов.

Основные категории: малая группа, формальные и неформальные группы, первичные и вторичные группы, группы членства и референтные группы, динамические процессы в малой группе, феномен «группового давления», групповая сплоченность, руководство и лидерство в группе, групповое решение, межгрупповые отношения, эффективность групповой деятельности.

Контрольные вопросы:

1. Динамические процессы в малой группе?
2. Типология малых групп?
3. Процесс «группового давления»?
4. Лидерство и руководство в группе?
5. Процесс принятия групповых решений?
6. Модель развития группы А.В.Петровского?
7. Немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, это
 - а) большая группа; в) толпа; д) нация.
 - б) малая группа; г) публика.
8. Выделяют следующие стили лидерства:
 - а) авторитарный и демократический;
 - б) конвенциональный; формальный и содержательный;
 - в) авторитарный, демократический и попустительский;
 - г) директивный и недирективный;
 - д) авторитарный и попустительский.

Литература:

- Обязательная:

1. Берн Э. Трансактный анализ в группе. М., 1994.
 2. Гришина Н.В. Взаимоотношения в коллективе. Л., 1989.
 3. Леонтьев А.А. Психология общения. М., 1999.
 4. Парыгин Б.Д. Социальная психология. СПб., 1999.
- Дополнительная:
1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. М., 1990.
 2. Гришина Н.В. Взаимоотношения в коллективе. Л., 1989.
 3. Донцов А.И. Психология коллектива. М., 1984.
 4. Петрова Е.А. Знаки общения. М., 2001.
 5. Петровский А.В. Личность, деятельность, коллектив. М., 1982.

6. Петровский А.В., Шпалинский В.В., Социальная психология коллектива. М., 1982.

ТЕМА 10. Социально – психологические проблемы больших социальных групп.

Вопросы: 1. Социально-психологическая характеристика социальных групп.

2. Большие социальные группы и особенности их функционирования.

Большие социальные группы – это общности характеризующиеся наличием слабых постоянных контактов между всеми их представителями, но объединенные и сплоченные часто не меньше чем малые группы, а иногда и сильнее и потому оказывающие существенное влияние на общественную жизнь. К большим социальным группам относят: классы и социальные группы, этнические группы, стихийные группы, массовые социальные движения и др.

Структура психологии большой социальной группы включает: 1) психический склад как более устойчивое образование (к которому могут быть отнесены социальный или национальный характер, нравы, обычаи, традиции, вкусы и т.п.) и 2) эмоциональную сферу как более подвижное динамическое образование (потребности, интересы, настроения).

Особенности психологии социальных классов. Одним из самых значимых элементов эмоциональной динамической сферы классовой психологии являются *классовые потребности*. Классовое положение индивида задает, определенным образом, иерархию его «деятельностей», что определяет и структуру его потребностей.

Важным элементом эмоциональной сферы классовой психологии являются *интересы*. Интерес формируется как интерес всей группы, но каждый член класса включен не только в данную группу, он - член многих социальных групп. Возникает переплетение различных интересов, каждый из которых определен принадлежностью к значимой социальной группе.

Важнейшим наиболее устойчивым компонентом классовой психологии является «*психический склад*» (*социальный характер, привычки, традиции, обычаи*).

Социальный характер определяется описательно как то, что проявляется в типичном устоявшемся образе действия представителей разных классов в разных ситуациях их жизнедеятельности, и отличает представителей данного класса от представителей других классов.

Кроме социального характера, психический склад раскрывается в *привычках и обычаях*, а также в *традициях* класса. Все эти образования играют роль регуляторов поведения и деятельности членов социальной группы, а потому имеют огромное значение в понимании психологии группы, дают важнейшую характеристику такого комплексного признака класса, как его *образ жизни*.

Этнические группы.

В психологии этнических общностей различаются две стороны 1) наиболее устойчивая часть - психический склад (куда включаются национальный, или этнический, характер, темперамент, а также традиции и обычаи), и 2) эмоциональная сфера, куда включаются национальные, или

этнические, чувства.

. Присущая всякой группе психическая общность выражается, как известно, в формировании определенного «мы-чувства». Для этнических групп «мы-чувство» фиксирует осознание особенностей своей собственной группы, отличие ее от других групп. Образ других групп при этом часто упрощается, складывается под влиянием межэтнических отношений, формирующих особую установку на представителя другой группы. При этом играет роль прошлый опыт общения с другой этнической группой. Если эти отношения в прошлом носили враждебный характер, такая же окраска переносится и на каждого вновь встреченного представителя этой группы, чем и задается негативная установка. Образ, построенный в соответствии с этой установкой, дает *этнический стереотип*. Чаще всего этнический стереотип возникает из-за ограниченности межэтнического общения. Черты, присущие единичным представителям другой этнической группы, распространяются на всю группу.

Стихийные группы и массовые движения.

Среди стихийных групп в социально-психологической литературе чаще всего выделяют *толпу, массу, публику*.

Толпа образуется на улице по поводу самых различных событий: дорожно-транспортного происшествия, поимки правонарушителя, недовольства действиями представителя власти или просто проходящего человека. Когда это связано с выражением недовольства каким-либо социальным явлением, толпа может все более и более возбуждаться и переходить к действиям, например к движению в сторону какого-либо учреждения. Ее эмоциональный накал может при этом возрастать, порождая агрессивное поведение участников. В толпе могут возникать элементы организации, если находится человек, который сумеет ее возглавить. Но если даже такие элементы возникли, они очень нестабильны, толпа легко может и смести возникшую организованность. Стихия остается основным фоном поведения толпы, приводя часто к его агрессивным формам.

Масса более стабильное образование с довольно нечеткими границами. Масса может оказаться в значительно большей степени организованной, когда *определенные слои населения достаточно сознательно собираются ради какой-либо акции*: манифестации, демонстрации, митинга. В этом случае более высока роль организаторов, они обычно выдвигаются не непосредственно в момент начала действий, а известны заранее как лидеры тех организованных групп, представители которых приняли участие в данном массовом действии. В действиях массы, поэтому более четки и продуманы как конечные цели, так и тактика поведения. Вместе с тем, как и толпа, масса достаточно разнородна, в ней тоже могут, как сосуществовать, так и сталкиваться различные интересы, поэтому ее существование может быть неустойчивым.

Публика представляет собой еще одну форму стихийной группы, хотя элемент стихийности здесь слабее выражен, чем, например, в толпе. Публика - это тоже *кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-то зрелищем* - на трибуне стадиона, в

большом зрительном зале, на площади перед динамиком при прослушивании важного сообщения. Публика всегда собирается ради общей и определенной цели, поэтому она более управляема, в частности, в большей степени соблюдает нормы, принятые в избранном типе организации зрелищ. Но и публика остается массовым собранием людей, и в ней действуют законы массы. Достаточно и здесь какого-либо инцидента, чтобы публика стала неуправляемой.

В стихийных группах реализуются следующие способы воздействия:

- **Заражение** с давних пор исследовалось как особый способ воздействия, определенным образом интегрирующий большие массы людей, особенно в связи с возникновением таких явлений, как религиозные экстазы, массовые психозы и т.д. ритуальных танцев, спортивного азарта, ситуации паники и пр. В самом общем виде **заражение можно определить как бессознательную невольную подверженность индивида определенным психическим состояниям.** В массе, действует механизм многократного взаимного усиления эмоциональных воздействия общающихся людей. Индивид здесь не испытывает организованного преднамеренного давления, но просто бессознательно усваивает образцы чьего-то поведения, лишь подчиняясь ему. Особой ситуацией, где усиливается воздействие через заражение, является ситуация *паники*. **Паника возникает в массе людей как определенное эмоциональное состояние, являющееся следствием либо дефицита информации о какой-либо пугающей или непонятной новости, либо избытка этой информации.** Непосредственным поводом к панике является появление какого-то известия, способного вызвать своеобразный шок.

- **Внушение** представляет собой особый вид воздействия, а именно **целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу.** При внушении осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии. Естественно, что в различных ситуациях и для различных групп людей мера неаргументированности, допускающая некритическое принятие информации, становится различной.

В прикладном плане исследования внушения имеют большое значение для таких сфер, как пропаганда и реклама. Роль, которая отводится внушению в системе средств пропагандистского воздействия, различна в зависимости от того, какого рода пропаганда имеется в виду, каковы ее цели и содержание. Хотя основная черта пропаганды - апелляция к логике и сознанию, а средства, разрабатываемые здесь, - это преимущественно средства убеждения, все это не исключает присутствия определенных элементов суггестии. Метод внушения выступает здесь как метод своеобразного психопрограммирования аудитории, т.е. относится к методам манипулятивного воздействия. Особенно очевидным является применение этого метода в области рекламы. Здесь разработана особая концепция «имиджа», который выступает как звено в механизме суггестии. **Имидж - это специфический «образ» воспринимаемого предмета, когда ракурс восприятия умышленно смещен, и акцентируются лишь**

определенные стороны объекта.

- *Подражание* - воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения. Различается несколько видов подражания логическое и внелогическое, внутреннее и внешнее, *подражание-мода* и *подражание-обычай*, подражание внутри одного социального класса и подражание одного класса другому.

Социальные движения.

Социальное движение представляет собой достаточно организованное единство людей, ставящих перед собой определенную цель, как правило, связанную с каким либо изменением социальной действительности. Социальные движения обладают различным уровнем: это могут быть широкие движения с глобальными целями (борьба за мир, за разоружение, против ядерных испытаний, за охрану окружающей среды и т.п.); локальные движения, которые ограничены либо территорией, либо определенной социальной группой (против использования ядерных полигонов, за равноправие женщин, за права сексуальных меньшинств и т.д.) и движения с сугубо прагматическими целями в очень ограниченном регионе (за смещение кого-либо из членов администрации муниципалитета).

Прежде всего, социальное движение базируется всегда на определенном общественном мнении, которое как бы подготавливает социальное движение, хотя впоследствии само формируется и укрепляется по мере развития движения. Во-вторых, всякое социальное движение имеет в качестве цели изменение ситуации в зависимости от его уровня (в обществе, в регионе, в какой либо группе). В-третьих, в ходе организации движения формулируется его программа, с той или другой степенью разработанности и четкости. В-четвертых, движение отдает себе отчет в тех средствах, которые могут быть использованы для достижения целей, в частности в том, допустимо ли насилие как одно из средств. Наконец, в-пятых, всякое социальное движение реализуется в той или иной степени в различных проявлениях массового поведения, включая демонстрации, манифестации, митинги, съезды и пр.

Механизмы присоединения к социальным движениям подразделяются на *фундаментальные*, которые определяются условиями существования конкретной социальной группы, ее статусом, устойчивым интересом по отношению к какому-либо явлению, политическому решению, законодательству, и *сиюминутные*, которые порождены проблемной ситуацией, общественным инцидентом, новым политическим актом.

Рекрутация сторонников движения осуществляется различными путями: в локальных движениях это может быть и рекрутация «на улице», когда организуется сбор подписей в пользу какой-либо акции. В движениях более высокого уровня рекрутация происходит в тех группах, в которых родилась инициатива.

Еще одна проблема, возникающая в социальном движении, - это проблема лидера или лидеров. Наряду с тем, что он должен наиболее полно выражать и отстаивать цели, принятые участниками, он должен и чисто внешне

импонировать довольно большой массе людей. Как правило, прочность позиции и авторитета лидера в значительной мере обеспечивает успех движения. **Основные категории: большие группы; регуляторы социального поведения в больших группах, социальные классы, этнические группы, стихийные группы; социальные движения.**

Контрольные вопросы:

1. Виды больших социальных групп?
2. Специфические регуляторы социального поведения в больших социальных группах?
3. Особенности поведения в толпе?
4. Способы воздействия в стихийных группах?
5. Группа, сознательно собирающаяся ради какой-то акции, это
 - а) толпа; в) публика; д) нация.
 - б) масса; г) социальное движение;
6. Группа, образующаяся на улице по поводу какого-либо события, это:
 - а) толпа; в) публика; д) нация.
 - б) масса; г) социальное движение.
7. Достаточно организованное единство людей, ставящее перед собой определенную социальную цель, это:
 - а) толпа; в) публика; д) нация.
 - б) масса; г) социальное движение.

Литература:

- Обязательная:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. М., 2006.

Парыгин Б.Д. Социальная психология. СПб., 1999.

Психология масс: Хрестоматия. Самара, 1998.

- Дополнительная:

Багрецов С.А., Оганян К.М., Львов В.М. Диагностика социально-психологических групп с внешним статусом. СПб, 1999.

Крысько В.Г., Саракуев Э.А. Введение в этнопсихологию. М., 1996.

Майерс Д. Социальная психология. СПб, 1997.

Московичи С. Век толп. М., 1996.

Поршнева Б.Ф. Социальная психология и история. М., 1966.

Проблемы социальной психологии и пропаганды. М., 1971.

Психологические условия социального взаимодействия. Таллинн, 1983.

Смыслов Дмитрий Анатольевич, канд. психологических наук, доцент.
Профессор кафедры педагогики и психологии МРСЭИ

Редакционно-издательский центр МРСЭИ

Сдано в печать 03.03.2015. Бумага газетная
Формат 60x90 1/16
Печать офсетная. Усл. печ. 6,7 п.л.
Тираж 100 экз.