

**Министерство образования и науки РФ**  
**Лесосибирский педагогический институт – филиал ФГАОУ ВПО "Сибирский федеральный университет"**

## **СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

Учебное пособие  
для студентов направления 050400.62 Психолого-педагогическое образование по  
профилям «Математика и информатика», «Информатика и физика», «Начальное  
образование», «Иностранный язык», «Русский язык и литература»

Лесосибирск 2013

Казакова, Т.В. Учебное пособие для студентов направления 050400.62 Психолого-педагогическое образование по профилям «Математика и информатика», «Информатика и физика», «Начальное образование», «Иностранный язык», «Русский язык и литература» / Т.В. Казакова. – Лесосибирск: ЛПИ-филиал СФУ, 2013. - 90 с.

Учебное пособие включает в себя тексты лекций, дидактические материалы для проведения практических занятий, содержащие для каждой темы краткое изложение, перечень обсуждаемых вопросов, список литературы, тестовые задания по всему курсу.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение

### **Раздел 1. Введение в социальную психологию**

Семинар 1. Социальная психология как отрасль психологической науки

Семинар 2. Общая характеристика социально-психологических явлений.

### **Раздел 2. Закономерности общения и взаимодействия**

Семинар 3. Взаимодействие и взаимоотношения людей.

Семинар 4. Психологические особенности общения

Семинар 5. Социальное восприятие и взаимопонимание

### **Раздел 3. Социальная психология групп**

Семинар 6. Психология малых групп

Семинар 7. Социально-психологические особенности в малой группе

Семинар 8. Межгрупповые отношения

Семинар 9. Психология больших социальных групп

Семинар 10. Психология социальных классов

Семинар 11. Психология толпы

Семинар 12. Массовые явления в больших группах

Семинар 13. Социально-психологический аспект конфликтов

### **Раздел 4. Социальная психология личности**

Семинар 14. Социально-психологические особенности личности

Семинар 15. Психологические особенности социализации личности

Тестовые задания

## 1. Цель и задачи изучения дисциплины

### 1.1. Цель изучения дисциплины:

формирование профессиональной компетентности в области научно – психологического описания и анализа социального поведения людей.

Предмет изучения – теоретические и прикладные задачи социальной психологии, проблемы личности в социальной психологии, группа как социально – психологический феномен.

Дисциплина входит в профессиональный цикл (БЗ), базовую часть. Учебная программа разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВПО по данному направлению и состоит из системы лекционных и семинарских занятий, заданий для самостоятельной работы, творческих заданий, тем рефератов и контрольных тестов, объединенных в модульную учебную программу.

### 1.2. Задачи изучения дисциплины:

Задачи дисциплины заключаются в формировании знаний, умений и навыков, а также компетенций, которыми должен владеть выпускник.

В результате освоения данной ООП бакалавриата выпускник должен обладать следующими компетенциями:

способен использовать в профессиональной деятельности основные законы развития современной социальной и культурной среды (ОК-1);

готов использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач (ОК-4);

способен организовать совместную деятельность и межличностное взаимодействие субъектов образовательной среды (ОПК-6);

способен участвовать в разработке и реализации социально ценной деятельности обучающихся, развитии социальных инициатив, социальных проектов (ПКСП-4);

владеет методами социальной диагностики (ПКСП-6);

способен выступать посредником между обучающимся и различными социальными институтами (ПКСП-7).

В результате изучения данной дисциплины обучающийся должен:

#### **знать:**

- методологические основы научного познания (Зн.1.1);

- основные механизмы социализации личности (Зн.1.3);

- социокультурные закономерности и особенности межкультурных взаимодействий (Зн.1.4)

- способы построения межличностных отношений (Зн.3.13);

- структурные и динамические характеристики малой группы (Зн.3.4)

#### **уметь:**

- взаимодействовать с детьми и подростками (У.3.1);

- выстраивать социальные взаимодействия с учетом этнокультурных и конфессиональных различий (У.1.1);

- учитывать различные контексты (социальные, культурные, национальные), в которых протекают процессы обучения, воспитания и социализации (У.3.3);

- использовать рекомендуемые методы и приемы для организации совместной и индивидуальной деятельности детей (У.3.2);

#### **владеть:**

- историческим методом и применять его к анализу социокультурных явлений (В.1.1);

- различными средствами коммуникации (В.1.2)

- методами исследований в области педагогики и психологии (В. 3.1)

**Семинар 1. Социальная психология как отрасль психологической науки. Из истории развития социальной психологии. Методы социальной психологии. Задачи и функции социальной психологии. Отрасли социальной психологии, ее место среди других наук.**

*Краткое содержание*

**1. Социальная психология как отрасль психологической науки**

Социальная психология – это особая отрасль психологической науки, изучающая закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактором их включения в социальные группы, а также психологические характеристики этих групп.

Объект изучения социальной психологии – конкретные социальные общности (группы) или их отдельные представители (люди).

По вопросу о предмете социальной психологии сложились три различных подхода:

- 1) социальная психология изучает *личность* в группе, социуме, обществе, т.е. человека среди людей;
- 2) предметом изучения социальной психологии являются *социальные группы* в обществе, их психологические характеристики, типологии, внутригрупповая динамика и отношения;
- 3) социальная психология изучает *социальную психику* – психологию классов, социальных слоев, массовых настроений, стереотипы и установки, общественное мнение, психологический климат, групповые эмоциональные состояния, социально-психологический аспект традиций, обычаев, моды, нравов.

Большинство социальных психологов считают, что социальная психология изучает и личность, и группы, и социальную психику.

Таким образом, предметом изучения социальной психологии являются социально-психологические явления и процессы (общественно-психологические феномены), выступающие результатом взаимодействия людей как представителей различных социальных общностей.

Можно сказать, что социальная психология – это наука, «изучающая как люди думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как они относятся друг к другу» (Д.Майерс).

Основные разделы социальной психологии:

1. *Психология совместной деятельности и общения* изучает психологические факты, закономерности и механизмы общения людей при совместной деятельности как организованной системы совместной активности индивидов, направленной на производство материальных и духовных объектов.
2. *Социальная психология личности* изучает проявление и формирование особенностей личности в различных общностях людей. Личность рассматривается как системное качество, приобретаемое индивидом в процессе взаимодействия с социальным окружением.
3. *Психология межличностных отношений* рассматривает разнообразные психологические взаимосвязи, которые устанавливаются в процессе взаимодействия индивидов (симпатии, совместимость, срабатываемость и т.п.).
4. *Психология социальных групп* исследует психологические процессы возникновения, функционирования и развития различных общностей людей.

Ведущие направления социальной психологии:

- *психоанализ* (З.Фрейд, К.Юнг, А.Адлер, Г.Салливен, Э.Фромм): основу психической жизни человека составляют бессознательные влечения, потребности и образы, которые формируются в раннем детстве и определяют социальное поведение и предпочтения индивида;
- *бихевиоризм* (Дж.Уотсон, Э.Торндайк, К.Халл, Б.Скиннер) : человек – есть совокупность двигательных и вербальных реакций на внешние воздействия – стимулы, социальными стимулами для человека являются другие люди;

- *гештальтпсихология* (М.Вертхаймер, В.Келлер, К.Коффка, К.Левин, Ф.Хайдер): внутренняя системная организация гештальта (целого) какого-либо психического образования определяет свойства и функции образующих его частей.
- *символический интеракционизм* (Дж.Мид, Г.Блумер): поведение людей определяется значениями предметов окружающего мира, этими символическими значениями люди обмениваются в процессе коммуникации и проигрывания ролей;
- *когнитивизм* (Р.Аткинсон, Ж.Пиаже, Дж.Брунер, Дж.Келли, Л.Фестингер, Ч.Осгуд): поведение индивидов определяется знаниями, представлениями, образами, ситуациями и характером протекания познавательных процессов;
- *гуманистическая психология* (Г.Олпорт, А.Маслоу, К.Роджерс): человек – это уникальная, открытая система, он стремится свободно реализовать свои потребности в творчестве, в вере в себя, в личностном росте в направлении своего идеала.

## 2. Из истории развития социальной психологии

Предисторию социальной психологии можно проследить со времен Аристотеля (384 г. до н.э.), считавшего человека «социальным животным». Активное развитие социально-психологических взглядов началось под влиянием идей нем. философа Гегеля о «мировом абсолютном духе» и «объективном духе», воплощенном в гражданском обществе, праве, нравственности, семье.

В истории развития социальной психологии можно выделить следующие периоды:

1. 6 в. до н.э. – сер. 19 века: накопление знаний в сферах философии и общей психологии.
2. 50-60 г. 19 века – 20г. 20 века: выделение описательной социальной психологии из философии и социологии в самостоятельную область знания.
3. 20г. 20 века – по наст. Время: период оформления в экспериментальную науку.

Первоначально социальная психология существовала в лоне философии. Годом рождения социальной психологии как самостоятельной науки принято считать 1908г., когда была опубликована книга Мак – Даугалла «Введение в социальную психологию».

В истории социальной психологии можно выделить различные предпосылки возникновения:

*1) эмпирические предпосылки:*

- ораторское искусство Др.Греции, сформировавшее приемы и техники управления вниманием и эмоционально-психологическим состоянием человеческих групп;
- опыт использования средств искусства для формирования социально-приемлемых установок и ценностных ориентаций людей;
- действия жрецов, шаманов, ведунов, в которых отрабатывались приемы воздействия на аудиторию;
- культурно-исторические традиции чань-буддизма, сформировавшие приемы различных психотехник, психотренинга и психорегуляции.

*философские предпосылки:*

- идей Платона об иррациональности поведения масс, ставшие основой теории массовых социальных движений;
- идеи Аристотеля об общественных инстинктах;
- социально-психологические объяснения процессов общественно-политической жизни (Гоббс, Гассенди, Спиноза, Локк, Руссо);
- концепция социальной детерминации развития личности (Гельвеций);
- научный анализ социально-психологических явлений в трудах философов (белинский, Герцен, Чернышевский, Добролюбов, Писарев);
- теория исторического развития (Гегель);

*предпосылки в системе наук о человеке:*

- школа социальной философии (Платон, Монтескье, Гоббс, Локк, Руссо);
- школа английского эволюционизма (Дарвин, Спенсер);
- школа социальной антропологии (Вундт, Лазарус);
- школа ранней социологии (Конт, Дюркгейм).

Кроме того, свой вклад в становление социальной психологии внесли археология, этнография, биология, психиатрия, общая психология.

Первыми историческими формами социальной психологии стали психология народов (Германия, М.Лазарус, Г.Тард); психология масс (Италия, Франция, Г.Лебон); теория инстинктов социального поведения (Великобритания, США, У.Мак-Даугалл).

В России развитие социальной психологии началось на рубеже 20 века, но в годы сталинизма приостановилось. Бурный расцвет начался с 60-х годов 20 века и продолжается до сих пор. Он связан с именами Г.М.Андреевой, А.А.Бодалева, А.Г.Ковалева, Е.С.Кузьмина, Б.Д.Парыгина, А.В.Петровского, А.Л.Свенцицкого. В 21 веке начался новый этап научного развития социальной психологии, т.к. потребности нашего современного общества требуют активного использования данных социальной психологии.

### **3. Методы социальной психологии**

Весь набор методов, применяемых в социальной психологии, можно подразделить на две большие группы: методы исследования и методы воздействия. Методы исследования разделяются на методы сбора информации и методы ее обработки.

К методам сбора информации относятся: наблюдение, изучение документов (контент-анализ), разного рода опросы (анкеты, интервью), различные тесты, эксперимент.

Наблюдение – это самый старый метод социальной психологии, представляет собой преднамеренное, систематическое и целенаправленное восприятие явлений с целью изучения их специфических изменений в определенных условиях и отыскание смысла этих явлений, которые непосредственно не даны.

Контент-анализ («анализ содержания») – это метод изучения, анализа документа, когда в тексте выделяются специальные «единицы», а затем подсчитывается частота их употребления, целесообразно применять при большом объеме информации.

Опрос представляет собой метод, при использовании которого человек отвечает на ряд задаваемых ему вопросов. Наибольшее распространение в социальной психологии получили такие виды опросов как анкетирование и интервьюирование.

Метод анкетирования – это письменный опрос, при котором общение между исследователем и респондентом, являющимся источником необходимой информации, опосредуется анкетой.

Интервьюирование – метод сбора информации, предусматривающий устное обращение исследователя к определенной совокупности людей с вопросами, содержание которых представляет изучаемую проблему. В ходе интервью проявляются все описываемые в социальной психологии способы воздействия одного человека на другого, действуют все законы восприятия людьми друг друга, нормы их общения.

Тест – это особого рода испытание, в ходе которого испытуемый выполняет специально разработанное задание или отвечает на вопросы, носящие косвенный характер. В социальной психологии чаще всего используются личностные и групповые тесты. Широко применяется социометрический тест.

Эксперимент – один из основных методов социальной психологии, в котором целенаправленно и продуманно создается искусственная ситуация, в которой изучаемое свойство выделяется, проявляется и оценивается лучше всего. В социальной психологии используются два вида эксперимента – лабораторный и естественный

Методы воздействия относятся к специфической области социальной психологии – «психологии воздействия».

Существуют различные классификации и типологии социально-психологических методов. Так Н.И.Шевандрин предлагает следующую классификацию социально-психологических методов:

- 1) методы феноменологизации и концептуализации позволяют произвести предварительную работу по выделению и первоначальной категоризации социально-психологических феноменов и проблем. Выделение феноменов осуществляется в соответствии с имеющимися социальными потребностями, а

первоначальная концептуализация – путем соотнесения с имеющимися моделями и теориями.

- 2) *методы исследования и диагностики* : наблюдение, опрос, эксперимент, анализ продуктов деятельности, моделирование (предполагает конструирование модели, обеспечивающей возможность представить соотношения различных сторон объекта, прогнозировать его дальнейшее развитие).
- 3) *методы обработки и интерпретации данных*: чаще всего используются статистические методы (нахождение средних значений, отклонений от среднего, значения связи между переменными, уровня значимости, достоверности, выявление факторов), позволяющие вскрыть имеющиеся закономерности и представить в обобщенном и наглядном виде. Методы интерпретации данных позволяют перевести полученные диагностические данные с языка математики на язык психологии, т.е. осуществить переход от чисел и закономерностей к психологическим понятиям и суждениям.
- 4) *методы коррекции и терапии* позволяют улучшать различные личностные и групповые характеристики, умения и навыки, осуществлять терапию средствами межличностного взаимодействия между людьми. Выделяют группы телесной терапии, группы встреч, группы терапии искусством, группы гештальттерапии, группы поведенческого тренинга, группы психодрамы и др.
- 5) *методы мотивирования и управления* позволяют побуждать субъектов к деятельности и обеспечивать оптимальное функционирование отдельных личностей и групп в процессе достижения определенных целей.
- 6) *методы обучения и развития личности или группы* обеспечивают рост уровня межличностной компетентности, развитие личностных особенностей членов группы или самой группы в целом (уверенное поведение, межличностная коммуникация, нравственный потенциал).
- 7) *методы конструирования и творчества* позволяют задействовать потенциал группового взаимодействия для решения конфликтных ситуаций, разработки чего-либо (технического устройства, методов обучения и т.п.).

Между перечисленными методами нет жестких границ, они взаимосвязаны, взаимно пересекаются и дополняют друг друга.

#### **4. Задачи и функции социальной психологии**

Социальная психология как отрасль научных исследований имеет конкретные задачи:

- 1) изучение специфики и своеобразия феноменов общественного сознания, соотношения между его компонентами, их влияние на развитие общества;
- 2) всестороннее осмысление и обобщение данных об условиях и источниках возникновения, формирования, развития и функционирования социально-психологических явлений и процессов;
- 3) выявление закономерностей функционирования социально-психологических явлений и процессов в различных социальных условиях;
- 4) социально-психологический анализ взаимодействия, общения и взаимоотношений людей;
- 5) изучение социально-психологических характеристик личности и своеобразия ее социализации в различных общественных условиях;
- 6) изучение специфики функционирования социально-психологических процессов и явлений, возникающих в малой группе, их влияние на поведение, общение и взаимодействие людей;
- 7) исследование психологии больших социальных групп;
- 8) выявление роли и значения религиозной психологии в жизнедеятельности людей;
- 9) изучение социально-психологических особенностей политической жизни и деятельности людей;



- 10) исследование массовидных социально-психологических явлений и процессов, их роль, значение и влияние на поступки людей в экстремальных ситуациях;
- 11) прогнозирование политических, национальных, этнических процессов в развитии общества на основе учета социально-психологических законов и механизмов.

Решению вышеперечисленных задач социальной психологии способствуют выполняемые ею функции, которые определяются спецификой объекта и предмета познания, вытекают из роли социальной психологии среди других наук, отражают роль и значение социальной психологии в раскрытии закономерностей и законов проявления психики и поведения людей и социальных групп. Выделяют следующие функции социальной психологии:

1. *методологическая функция* связана с потребностью определения объекта и предмета социальной психологии, выявления принципов и методов познания исследуемых феноменов; формирования концептуального и инструментального аппарата науки; определения путей практического применения результатов эмпирического исследования;
2. *теоретико – познавательная функция* состоит в познании общественно-психологических закономерностей и механизмов социальных процессов, факторов, детерминирующих общественно-психологические явления; в раскрытии сущности и природы самих общественно-психологических явлений и процессов; в определении путей, методов и средств эффективного управления групповыми и массовидными общественно-психологическими процессами;
3. *мировоззренческая функция* синтезирует научные представления о природе общественной психологии людей, духовной жизни общества; способствует формированию социально-психологической картины мира<sup>4</sup>
4. *регулятивная функция* показывает какое воздействие оказывают общественно-психологические явления и процессы на развитие и функционирование экономических и общественных феноменов жизнедеятельности людей;
5. *прогностическая функция* раскрывает динамику соотношения и взаимосвязи между идеологией и общественной психологией, дает возможность определить оптимальное соотношение между индивидуальным, коллективным и общечеловеческим;
6. *аксиологическая функция* позволяет определить реальные и мнимые социально-психологические ценности в жизни и деятельности людей.

## **5. Отрасли социальной психологии и ее место среди других наук**

Вышеуказанные задачи, решаемые социальной психологией как наукой, разнообразие изучаемых ей социально-психологических явлений предопределили возникновение и развитие ее отраслей:

- *этническая психология* изучает психологические особенности людей как представителей различных этнических общностей;
- *политическая психология* исследует различные стороны психологических явлений и процессов в сфере политической жизни общества и политической деятельности людей;
- *психология религии* изучает психологию и деятельность людей в различных религиозных общностях;
- *психология управления* изучает проблемы, связанные с воздействием на группы, общество с целью упорядочения, сохранения специфики, совершенствования и развития;
- *психология социального воздействия* (молодая отрасль) занимается изучением особенностей, закономерностей и методов влияния на людей и группы в различных условиях их жизнедеятельности;
- *психология семьи (семейных отношений)* всесторонне изучает специфику отношений между членами семьи как ячейки общества;
- *психология общения* раскрывает своеобразие процессов взаимодействия и обмена информацией между социальными группами и отдельными людьми;

- *психология конфликтных отношений (конфликтология)* исследует психологические особенности конфликтов и выявление эффективных путей их разрешения.

Для собственного эффективного развития социальная психология поддерживает взаимоотношения и связи с другими науками.

Так, *философия, социология и др. общественные науки* дают социальной психологии возможность методологически точно и теоретически правильно понимать сущность социально-психологических явлений и процессов, специфики общественного сознания, их происхождения и особенностей развития и роли в жизни людей.

*Общая психология* позволяет социальной психологии более точно понять и методологически правильно осмыслить психологические особенности личности как субъекта общественных отношений и носителя социальной психики.

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

*Экономические науки* раскрывают сущность и своеобразие функционирования экономических процессов в обществе, показывают их влияние на общественные отношения, проявление в них социальной психики и общественного сознания;

*Политические науки* помогают понять, какие политические явления и процессы и как влияют на общественное сознание людей, как изменяется социальная психика в условиях политической деятельности.

*Культурология, этнология* дают возможность адекватно и правильно интерпретировать влияние культуры и национальной принадлежности на специфику проявления социально-психологических феноменов.

*Педагогические науки* предоставляют информацию об основных направлениях обучения и воспитания, что позволяет социальной психологии выработать рекомендации по социально-психологическому обеспечению этих процессов.

*Со своей стороны социальная психология* позволяет естественным и общественным наукам более правильно интерпретировать законы отражения общественным сознанием людей объективной действительности, социальных и экономических отношений. Социальная психология оказывает помощь историческим, экономическим и политическим наукам, т.к. исследует закономерности формирования и развития социально-психологических процессов в общественно-исторических условиях. Особое значение социальная психология имеет для педагогических наук, т.к. знание закономерностей функционирования социально-психологических особенностей людей является теоретическим обоснованием для выработки эффективных методов обучения и воспитания.

#### *Вопросы*

1. Краткая история становления и развития социальной психологии.
2. Предпосылки возникновения социальной психологии (Платон, Аристотель, Гоббе, Локк, Гельвеций, Руссо, Гегель).
3. Выделение социальной психологии в самостоятельную отрасль знания (Г.Гербардт, О.Кант, Г.Гардт, Х.Штейнталь, М.Лацарус, С.Сигеле, Г.Лебон, У.Мак-Дугалл).
4. Научный этап в развитии социальной психологии (В.Меде, Ф.Оллпорт, В.М.Бехтерев, К.Левин и др.).
5. Основные направления социальной психологии (бихевиоризм, психоанализ, гештальтпсихология, интеракционизм, когнитивизм, гуманистическая психология).
6. Предмет социальной психологии. Основные категории социальной психологии.
7. Структура и взаимосвязи социальной психологии.
8. Задачи социальной психологии на современном этапе ее развития.

#### *Литература*

1. Введение в психологию [Текст] : Учеб. для вузов / А.В. Петровский; Под общ. ред. А.В.Петровского. - М. : Академия, 1996. - 496с.
2. Ждан, А.Н. История психологии: от античности до наших дней [Текст] : Учебник / А.Н. Ждан. – М.: Академический проект, 2012. – 588 с.
3. Ильин, В.А. Использование психосоциального подхода для изучения социально-психологических процессов в современном обществе [Электронный ресурс] / В.А. Ильин // Вопросы психологии. – 2007. - №2.- С.109-115.- Режим доступа: www.voppsy.ru
4. История психологии XX век: Хрестоматия для высшей школы [Текст] : Под ред. П.Я. Гальперина. – М.: Директ – Медиа, 2008. – 1530 с.
5. Прихидько, А.И. Социально-психологические аспекты адаптации российских ученых к социальным изменениям [Электронный ресурс] / Прихидько А.И. // Вопросы психологии. – 2008. - №1. - С.101-105. - Режим доступа: www.voppsy.ru
6. Слободчиков, В.И. Психология развития человека [Текст] : Развитие субъективной реальности в онтогенезе: Учеб. пособие для вузов / В.И. Слободчиков; Под общ. ред. В.Г. Щур. – М. : Школьная Пресса, 2000. – 416 с.

**Семинар 2. Общая характеристика социально-психологических явлений. Иерархия социально-психологических явлений. Общественное сознание и общественная психология. Механизмы функционирования социально-психологических феноменов. Методики изучения социально-психологических явлений.**

*Краткое содержание*

**1. ИЕРАРХИЯ СОЦИАЛЬНО – ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ФЕНОМЕНОВ.**

Социально-психологические явления являются частью общественных отношений и вместе с идеологией образуют общественное сознание людей. В качестве составной части общественного сознания социально-психологические явления носят название общественной психологии.

Основой существования людей являются общественные отношения (материальные, экономические, политические, правовые), которые возникают и проявляются в процессе совместной деятельности людей. Совместная деятельность рассматривается как результат взаимодействия индивидов и их групп на макро-, среднем и микроуровнях в различных условиях и обстоятельствах жизни людей.

В истории человечества начальной формой зарождения и последующего развития всего существования людей как высокоорганизованных живых существ стало **взаимодействие**. В ходе филогенетической революции человека его взаимодействие с другими индивидами превратилось в полноценную, разноуровневую и многофункциональную совместную деятельность.

Понятие «**взаимодействие**» в философии определяется как феномен, отражающий процессы воздействия друг на друга реально существующих в объективном мире (материальных) объектов. С точки зрения философии, взаимодействие – это объективная и универсальная форма движения, развития, которая определяет существование и структурную организацию любой материальной системы. Взаимодействие как материальный процесс сопровождается передачей материи, движения и информации.

**Психологическая наука** рассматривает взаимодействие как процесс влияния людей друг на друга, который порождает взаимные связи, отношения, общение и совместные переживания [Андреева Г.М.].

**Социология** считает, что существует определенная система общественных отношений, в основе которых лежат материальные отношения, над ними надстраиваются социальные (между социальными группами), политические и идеологические отношения. Все это в совокупности представляет собой систему общественных отношений.

**Общественные отношения** можно классифицировать на основе разных критериев:

- 1) По форме проявления: - экономические (производственные);
  - правовые;
  - идеологические;

- политические;
- моральные;
- религиозные;
- эстетические.

2) с точки зрения принадлежности к различным субъектам:

- национальные (межнациональные);
- классовые;
- конфессиональные и т.п.

3) исходя из анализа функционирования связей между людьми в обществе:

- отношения по вертикали;
- отношения по горизонтали.

4) по характеру регламентированности:

- официальные;
- неофициальные.

Все виды общественных отношений пронизаны психологическими отношениями людей, т.е. субъективными связями, которые возникают в результате их фактического взаимодействия и сопровождаются различными эмоциональными и др. переживаниями (симпатиями и антипатиями) индивидов. По мнению Н.Н.Обозова «психологические отношения – это «живая человеческая ткань» любых общественных отношений».

Разница между общественными и психологическими отношениями состоит в том, что *общественные отношения* по своей природе материальны, являются следствием определенного имущественного, социального и другого распределения ролей в обществе и носят обезличенный характер. В общественных отношениях проявляется объективная зависимость друг от друга лиц, исполняющих определенные общественные функции (социальные роли). Под *социальной ролью* понимается функция, нормативно одобренный образ поведения, ожидаемый от каждого человека, занимающего определенное место в обществе.

*Психологические отношения* – результат непосредственных контактов между конкретными людьми, которые наделены определенными особенностями, способны выражать свои симпатии и антипатии, осознавать и переживать их. Психологические отношения насыщены эмоциями и чувствами, полностью персонифицированы (носят сугубо личностный характер). Их содержание и специфика зависят от конкретных людей, между которыми они возникают.

Таким образом, взаимодействие и общественные (психологические) отношения лежат в основе правильного и исходного понимания всех других психологических феноменов.

## **2. ОБЩЕСТВЕННОЕ СОЗНАНИЕ И ОБЩЕСТВЕННАЯ ПСИХОЛОГИЯ.**

*Общественное сознание* - это результат материальной, духовной и психологической жизни общества, его материального, социального и исторического развития. С одной стороны – это общественно-исторический, внеситуативный феномен. С другой стороны, в каждый конкретный момент времени общественное сознание имеет конкретную форму выражения. Во-первых, вместе с обществом в целом оно претерпевает закономерное развитие и трансформацию. Во-вторых, общественное сознание на каждом этапе своего развития соответствует основным характеристикам общества и в зависимости от них принимает конкретные формы.

По своему содержанию общественное сознание есть отражение в сознании людей состояния их общественного бытия, общественных и психологических отношений как в историческом, так и в конкретно-ситуативном планах. Т.о. общественное сознание с одной стороны выступает как процесс отражения действительности, а с другой – как результат, продукт отражения, воздействующий на общественное бытие людей.

Общественное сознание проявляется в единстве и определенном соотношении его научно-теоретического уровня, идеологии, и уровня обыденного сознания, ядром которого является общественная психология.

**Идеология** как компонент общественного сознания – есть теоретическое, системно-научное отражение людьми действительности через призму их социальных интересов. Идеология не может существовать без общественной психологии.

**Общественная психология** представляет собой нижний уровень общественного сознания, который связан с непосредственным отражением людьми их социального бытия.

Между идеологией и общественной психологией существует много общего. Так у них один и тот же объект – социальное бытие и деятельность людей. Они исторически конкретны и специфичны, относительно самостоятельны и эффективны в своих проявлениях.

В то же время между идеологией и общественной психологией есть и различия.

Идеология отражает индивидуальное и общественное бытие, социальные отношения в форме системы идей и взглядов, представленных в обобщенном виде и в основе которых лежат коренные интересы человека и конкретных групп общества. Идеология определяет подход к явлениям действительности, их видение, оценку: выбирает и отбирает из повседневной жизни людей все целесообразное, наиболее нужное для их существования и деятельности: формы поведения, приемлемые способы реагирования индивидов и групп на совместные отношения.

Общественная психология представляет собой более динамичную форму отражения воздействий окружающего мира. Психика непосредственно отражает конкретные факты, события, явления общественной жизни. А идеология формирует устойчивое отношение к ним, реальное поведение людей в связи с этими конкретными ситуациями.

К наиболее общим особенностям общественной психологии относятся:

- 1) высокая степень неоднородности психологических компонентов общественного сознания (стабильность одних элементов и изменчивость других);
- 2) отсутствие необходимости дифференциации существенного и несущественного;
- 3) менее обязательный по сравнению с идеологией характер преемственности;
- 4) меньшая подверженность сознательному контролю и регулированию;
- 5) неравномерность в развитии идеологических и социально-психологических составляющих общественного сознания.

Задача общественной психики – отражать бытие, а идеологии – систематизировать результаты этого отражения.

Идеология и общественная психология воздействуют друг на друга, взаимно дополняют и взаимопроникают друг в друга. Свою действенность идеология и общественная психология могут проявить только тогда, когда идеология включается в содержание общественной психологии, когда идеологическое оценочное отношение воплощается в общественном мнении, в морально-психологической атмосфере и в других социально-психологических явлениях.

В своем проявлении и развитии общественная психология подчиняется определенным закономерностям:

1. Находится в зависимости от материальных условий существования, т.к. всегда материальные условия жизни и деятельности людей определяют их чувства и настроения, мотивацию и характер деятельности, влияют на специфику взаимоотношений и общения.
2. Носит конкретно-исторический характер, т.к. общественно-психологические феномены трансформируются по мере смены исторических эпох.
3. Вплетена в непосредственную жизнь и деятельность людей, наполняет их социальным смыслом, рациональными компонентами и эмоциональными переживаниями.
4. Находится всегда в определенной динамике.

Определяющим фактором возникновения, функционирования и развития общественной психологии выступает **общественное бытие**, которое порождает интересы, мотивы поведения, социальный заказ, определяющие ориентацию, избирательность, общее направление развития эмоций и чувств, воли и мыслей,

познавательной деятельности людей. Общественное бытие определяет степень распространения тех или иных настроений, взглядов и идей, их превращение из узколичностных в социально значимые. От общественного бытия зависит структура общественной психологии, соотношение между ее элементами. Общественная психология находится под постоянным воздействием общественного бытия.

### **3. МЕХАНИЗМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО - ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ФЕНОМЕНОВ.**

В роли механизмов проявления социально-психологических феноменов выступают подражание и заражение.

**Подражание** - это социально-психологический процесс следования личности или группы какому-либо эталону, который проявляется в принятии, заимствовании и воспроизведении внешних (поведенческих) или внутренних (психологических) особенностей других людей.

В социальной психологии подражание рассматривают в двух планах:

- 1) как подражание какому-то конкретному человеку;
- 2) как подражание нормам, выработанным группой.

Выделяют следующие *формы подражания*:

А) *копирование* - осуществление того же, что делает другой человек;

Б) *конгруэнция* - осуществление согласованных действий людей и групп;

В) *референтность* - когда человек уподобляется людям (группе), не присутствующим при данном контакте.

Подражание может быть сознательным и бессознательным, критичным или некритичным, логичным и нелогичным, внутренним и внешним. Бывает подражание внутри одного социального слоя и подражание одного класса другому. Подражание проявляется при достижении более или менее значимых целей. Его часто используют для воздействия (влияния) на других людей. Подражание часто адресовано непосредственно к подсознанию и играет важную роль в научении, приспособлении и выживании и у животных, и у человека.

Подражание выполняет функцию адаптации личности или группы к нормам, эталонам, ценностям, господствующим в обществе, в других группах, у других людей. У взрослых подражание имеет место тогда, когда отсутствует какой-либо иной способ овладения незнакомыми действиями или когда человек (группа) сознательно выбирают путь копирования поведения и действий других. В младенчестве подражание обслуживает попытки ребенка в установлении первых контактов с социальным окружением. В дошкольном возрасте оно способствует постепенному проникновению человека в смысловые структуры деятельности. В подростковом возрасте подражание направлено на идентификацию себя со значимой личностью или с обобщенным стереотипом личностных и поведенческих характеристик других людей.

**Заражение** - социально-психологический механизм передачи эмоционального состояния от одного человека или группы к другим в условиях непосредственного контакта, который отражает их подверженность определенным состояниям и психологическому воздействию (влиянию) со стороны других людей.

В отличие от подражания в содержательной стороне заражения доминирует бессознательная, невольная (психофизиологическая) предрасположенность человека или группы к переживанию определенного настроения и доведения накала слабо контролируемых чувств до достаточно высокого уровня.

Заражение начинается с какого-то конкретного момента, либо вызывающего шок, либо запускающего процесс активного обсуждения и выработки общности оценок и взглядов. Люди заражаются легче, когда находятся в состоянии ожидания, любопытства, интереса, стремления к безопасности.

При наличии обратной связи и многократного повторения заражение может нарастать, приобретая характер циркулярной реакции. Такая реакция обычно

сопровождает массовидные социально-психологические процессы (паника, страх), публичные выступления, спортивные и др. зрелища и является дополнительной характеристикой неорганизованных групп людей, находящихся в состоянии бурного проявления эмоций и чувств. Выйдя из под контроля, эти чувства и переживания способны привести к распаду формальных и неформальных нормативно-ролевых структур в группе и полной потере осознанного взаимодействия между ее членами.

Положительный эффект от заражения обычно принимает форму слабой степени сопереживания людей. Чем выше уровень самосознания индивида или группы, чем оптимальнее их здравый смысл и способность контролировать свои действия и поступки, тем труднее люди поддаются заражению.

#### **4. МЕТОДИКИ ИЗУЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНО - ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ.**

Методики изучения социально-психологических феноменов можно классифицировать в зависимости от исследуемых конкретных классов этих феноменов:

##### *1) Методики изучения социальных отношений и взаимоотношений:*

- социометрия (нацелена на выявление статусно-ролевых отношений в малой группе);
- методика парных сравнений шкалы социальной дистанции (авт. Э.Богардус);
- опросник межличностных отношений В.Шутца – А.А.Рукавишникова (анализ межличностного поведения индивида на основе трех потребностей: включения, контроля и аффекта);
- методика диагностики межличностных отношений Т.Лири;
- цветовой тест отношений (предназначается для изучения эмоциональных – сознательных и бессознательных компонентов взаимоотношений людей);
- фотодиагностика взаимоотношений;
- личностный ориентационный опросник В.Смекала – М.Кучера (используется для выявления личностной, коллективистской и деловой направленности людей);
- методика изучения нормативных предпочтений в группе О.И.Комиссаровой (ориентирована на выявление коммуникативных и деловых отношений);
- методика восприятия индивидом группы В.Е.Залюбовской (позволяет определить различные типы восприятия группы: как помехи, как средства достижения каких-либо целей, как самостоятельной ценности);
- методика изучения взаимоотношений в группе (предполагает оценку четырех видов взаимоотношений: социальной дистанции, дружбы, альтруизма, ответственности);
- методика изучения психологического климата в группе (основана на применении биполярной шкалы взаимоотношений Фидлера – Ханина);
- методика количественной оценки групповой эмпатии (построена на выявлении уровня переживаний членов группы в форме сопереживания, сочувствия, сострадания, сорадости, совосхищения);
- методика изучения сплоченности группы (нацелена на выявление ЦОЕ группы, групповой сплоченности).

##### *2) Методики изучения видов общения:*

- методика измерения общей общительности людей И.В.Липсица (предполагает изучение общительности с помощью специальных тестов «Общительный ли вы человек»);
- методика измерения потребности в общении Ю.Орлова – В.Шкурина (дает возможность шкалировать потребность людей в общении);
- тесты М.Снайдера (позволяют оценить, в какой степени человек контролирует себя в общении с другими людьми);
- методика ...- сортировка Х.Зелена – Д. Штока (позволяет определить основные тенденции общения человека в реальной группе: (не) общительность, (не) зависимость, принятие – избегание борьбы);
- методика изучения невербальных средств общения людей (специальные тесты для измерения характерных средств невербального общения);

- методики «кадр за кадром», структурно-лингвистические, описания – рисунки (позволяют превращать невербальное общение в явление, поддающееся доскональному изучению);
  - методика изучения уровня эффективности педагогического общения;
  - методики изучения компетентности в деловом общении и делового обаяния людей.
- 3) *методики диагностики социальных конфликтов:*
- методика изучения конфликтного взаимодействия К.Томаса;
  - методика выявления внутриличностного конфликта Г.Келлера ( позволяет определить наличие конфликта в семейной, партнерской и производственной сферах);
  - методики изучения внутриличностной конфликтности (основана на изучении ценностных ориентаций по шкале Рокича);
  - опросник определения индивидуального уровня агрессивности личности А.Баса – А.Дарки (позволяет выявить различные формы физической, косвенной, вербальной агрессии, раздражительность, негативизм, обиду, зависть, подозрительность);
  - методики изучения поведения личности в конфликте (основана на методике исследования фрустрационных реакций С.Розенцвейга);
  - опросник оценки способов реагирования на конфликтные ситуации К.Томаса;
  - опросник Б.Кросби – Д.Шерера (позволяет определить индекс психологического климата в организации);
  - методика «включенного конфликта» Ю.Баскиной (позволяет выявить родительское отношение к ребенку в гармоничных и конфликтных целях);
  - модульная методика межличностных конфликтов (включает базовые и дополнительные шкалы для измерения межличностных конфликтов);
  - ситуационные методы исследования конфликтов;
  - аппаратные методики моделирования конфликтов (авт. М.Новиков)
- 4) *методики изучения национально-психологических особенностей людей:*
- этнопсихологический опросник Л.Дробижевой и Г.Старовойтовой (дает возможность выявить интересы, психологические предпочтения, обряды, обычаи представителей различных народов);
  - методика выявления актуального этнопсихологического статуса личности А.Асмолова и Е.Шлягиной (позволяет зафиксировать степень выраженности и знак этнической идентичности, направленность и содержание стереотипов);
  - региональная картотека человеческих отношений (представляет собой систему обобщения и хранения этнопсихологических данных);
  - методика множественной идентификации В.Петренко (предназначена для изучения этноспецифических приоритетов представителей конкретных национальных общностей);
  - методики изучения этнических стереотипов;
  - методика шкалирования этноцентризма Д.Левинсона (ориентирована на выявление своеобразия отношения к своей этнической общности);
  - шкала социальной дистанции Э.Богардуса (выявляет приоритет социальных отношений у представителей этнических общностей);
  - методика «подбора черт» и «свободного описания» А.Катца и У.Брэйли (выявляет типичные характеристики национальной психологии);
  - методика исследования направленности интересов, ценностных ориентаций и социальных установок В.Водзимской (ориентирована на изучение этноспецифических предпочтений);
  - этноадаптированный опросник самоотношения личности В.Столина (позволяет охарактеризовать самоотношение представителя конкретной этнической общности как чувство в адрес собственного «я»);
  - этноадаптированная методика измерения локуса контроля Е.Бажина – Е.Голынкина (позволяет оценить чувство ответственности, готовность к активности и переживанию «я» представителя конкретной этнической общности);
  - опросник для измерения мотивации одобрения С.Марлоу (ориентирован на выявление особенностей национального поведения людей);



- адаптированный опросник для оценки мотивации к достижению цели К.Томаса (позволяет изучить своеобразие социально- и индивидуально – психологических качеств представителей различных этнических общностей);
- методика выявления импульсивности – целеустремленности В.Лысенкова (осуществляет оценку существенных для каждой нации диспозиций личности);
- методики выявления национально-психологических особенностей людей с использованием семантического дифференциала;
- опросный лист для руководителей многонационального коллектива В.Крысько (дает возможность оценить знания, умения и навыки управления межнациональными отношениями).

5) *методики изучения семейных отношений:*

- методика .....(пары) Е.Шефера и Р.Делли (предназначена для изучения отношений родителей к разным сторонам семейной жизни и выполнению своей семейной роли);
- методика «Типовое семейное состояние» (выявляет типы семейных отношений: неустойчивый, конструктивный, деструктивный);
- опросник «Конструктивно-деструктивная семья» (ориентирован на изучение особенностей данного типа семьи);
- методика «Нормативное сопротивление» (позволяет диагностировать состояния противодействия членов семьи друг другу);
- тест «Кинетический рисунок семьи» Р.Бернса и С.Кауфмана (предназначен для диагностики внутрисемейных отношений с точки зрения ребенка);
- тест-опросник удовлетворенности браком В.Столина, Т.Романовой, Г.Бутенко (предназначен для экспресс-диагностики степени удовлетворенности-неудовлетворенности браком, степени (рас)согласования браков у той или иной социальной группы);
- методика изучения супружеских отношений в смешанных браках В.Левкович (предназначена для выявления специфики отношений между разноэтническими супругами);

б) *методики социально-психологической диагностики личности:*

- методика выявления «осознанности жизненных целей» личности (позволяет оценить глубину и осознанность жизненных целей человека);
- методика определения деловых и коммуникативных предпочтений личности;
- методика диагностирования эмоциональной направленности личности Б.Додонова (позволяет изучить 10 видов потребностей личности);
- методики исследования мотивации достижения и аффилиации А.Мехрабиана и М.Магомед-Эминова (для диагностики мотивов стремления к успеху и мотивов избегания неудачи);
- методики «Карта интересов» и «Дифференциально-диагностический опросник» Е.Климова (используются для исследования интересов и профессиональной ориентации личности);
- методика изучения личностного дифференциала (позволяет выявить определенные характеристики личности, относящиеся к ее самосознанию и межличностным отношениям);
- методика косвенного измерения системы самооценок (предназначена для вскрытия неосознаваемых особенностей самооценки);
- методики КОС (используются для выявления коммуникативных и организаторских способностей личности через различные ситуации поведения);
- методики диагностики психологической наблюдательности личности: «Поведенческий портрет», «Список личностных черт» А.Эткинда, «Рисунок эмоций» В.Лабунской;
- шкала одиночества Д.Рассела, Л.Пепло и М.Фергюссона (выявляет одиночество как следствие тревожности, социальной изоляции, депрессии, скуки);
- тест М.Люшера (позволяет понять направленность личности на ту или иную деятельность, наиболее устойчивые черты личности);

- опросник САН (предназначен для оперативной оценки самочувствия, активности и настроения людей).

7) *методики изучения массовидных и др. социально-психологических явлений:*

- методики изучения социальной удовлетворенности людей (основаны на учете престижа их профессий, уровня образования и дохода);
- методики диагностики качества и образа жизни в обществе (основаны на анализе показателей культуры, образа жизни, социального благополучия);
- методики оценки репутации (основаны на разделении множества профессий, статусов, позиций и оценке их с точки зрения значимости, престижа);
- «самооценочный метод» классовой идентификации (ориентирован на выявление реального или мнимого имущественного и социально-психологического самочувствия представителей различных профессиональных групп);
- шкалы оценки социальной стратификации (основаны на применении кластерного анализа для анализа уровня дохода, тесноты связей этого показателя с перечнем профессий и уровнем образования, статусом);
- методики изучения общественного мнения и общественных настроений (строятся на выявлении отношения различных слоев общества к событиям, фактам, представляющим социальный интерес, для удовлетворения потребности людей в самосохранении, потреблении, общении, самовыражении);
- методики изучения политического лидерства (соединение разл. Технологий анализа отношения общества к конкретным политическим лидерам и использование специальных тестов для выявления предпочтительных для общества характеристик политических лидеров);
- методики «Профиль организационных характеристик» Р.Лайкерта и «Шкала организационных парадигм» Л.Константина (предназначены для выявления лидерства, группового взаимодействия и сотрудничества, мотивации, коммуникации, процесса принятия решений в ходе управления);
- методики изучения социально-психологического климата (позволяют выявить эмоциональный, поведенческий и когнитивный компоненты отношений в обществе).

### *Вопросы*

1. Социальная установка: понятие, структура (эмоциональный, когнитивный и поведенческий компоненты) и функции.
2. Проблема аттитюда в социальной психологии.
3. Изменение социальных установок.
4. Установки и реальное поведение человека. Объяснение феномена Ла-Пьера. «Сверхоправдание и недостаточное оправдание».
5. Диспозиционная концепция регуляции поведения (В.А.Ядов).

### *Литература*

1. Алдошин, П.И. Социальные установки и их влияние на взаимодействие людей [Текст] / П.И. Алдошин. – М. : Лаборатория книги. – 2012. – 85 с.
2. Журавлев, А.Л. Актуальные проблемы социально ориентированных отраслей психологии [Текст] / А.Л. Журавлев. – М. : Институт психологии РАН, 2011. – 560 с.
3. Марасанов, Г.И. Социально-психологический тренинг [Текст] / Г.И. Марасанов. - М.: Когито-Центр, 2001. - 251 с.
4. Сушков, И.Р. Психологические отношения человека в социальной системе [Текст] / И.Р. Сушков. - М.: Институт психологии РАН, 2008. - 412 с.

### Раздел 2. Закономерности общения и взаимодействия

**Семинар 3. Взаимодействие и взаимоотношения людей. Общая характеристика взаимодействия и его виды. Причины взаимодействия людей. Этапы процесса взаимодействия. Разновидности взаимодействия. Эффект конгруэнции и обратная связь. Сущность взаимоотношений в**

## социальной психологии. Виды взаимоотношений.

### *Краткое содержание*

#### 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ЕГО ВИДЫ.

Общество не состоит из отдельных индивидов, а выражает сумму тех связей и отношений, в которых эти индивиды находятся друг к другу. Основу этих связей составляют действия людей и влияние их друг на друга, получившие название взаимодействия.

**Взаимодействие** – это процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь.

Главную особенность взаимодействия составляет причинная обусловленность, когда каждая из взаимодействующих сторон выступает как причина другой и как следствие обратного влияния противоположной стороны. Если при взаимодействии обнаруживается противоречие, то оно выступает источником самодвижения и саморазвития явлений и процессов.

Во взаимодействии реализуется отношение человека к другому человеку как к субъекту, у которого есть свой собственный мир. Взаимодействие человека с человеком в обществе – это обмен мыслями, идеями, образами, влияние на цели и потребности, воздействие на оценки и эмоциональное состояние другого индивида.

В социальной психологии под взаимодействием обычно понимается не только влияние людей друг на друга, но и непосредственная организация их совместных действий, которая позволяет группе реализовать общую для ее членов деятельность. В ходе реального взаимодействия также формируются адекватные представления человека о себе, о других людях, группах. Взаимодействие выступает ведущим фактором в регуляции самооценок людей и их поведения в обществе.

Классифицируя взаимодействие по форме, различают межличностное и межгрупповое взаимодействие, межличностные отношения и общение.

**Межличностное взаимодействие** – это случайные или преднамеренные, частные или публичные, длительные или кратковременные, вербальные или невербальные контакты и связи двух и более человек, которые вызывают взаимные изменения их поведения, деятельности, отношений и установок.

#### Признаки межличностного взаимодействия:

- наличие внешней цели (объекта) по отношению к взаимодействующим индивидам, достижение которой предполагает взаимные усилия;
- доступность для наблюдения со стороны и регистрации др. людьми;
- ситуативность (достаточно изменчивый феномен, т. к. жестко регламентируется конкретными условиями деятельности, нормами, правилами и интенсивностью отношений);
- рефлексивная многозначность (зависимость его восприятия от условий осуществления и оценок его участников).

**Межгрупповое взаимодействие** – это процесс непосредственного или опосредованного воздействия множественных субъектов (объектов) друг на друга, который порождает их взаимную обусловленность и характер отношений. Обычно имеет место между целыми группами или их частями и выступает как интегрирующий или дестабилизирующий фактор развития общества.

**Межличностные отношения** – (синоним: взаимоотношения) это субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, в которых проявляется система их межличностных установок, ориентаций, ожиданий, определяемых содержанием совместной деятельности; возникают и развиваются в процессе совместной деятельности и общения.

**Общение** – сложный многоплановый процесс установления и развития контактов и связей между людьми, который порождается потребностями совместной деятельности и включает в себя обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия, взаимоотношений. Общение обычно включено в практическое взаимодействие

(совместный труд, учение, коллективная игра и т.п.) и обеспечивает планирование, осуществление и контролирование деятельности.

## **2. ПРИЧИНЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЮДЕЙ (западные теории).**

- 1) **ТЕОРИЯ ОБМЕНА** (Дж.Хоманс) : Люди взаимодействуют друг с другом на основе своего опыта, взвешивая возможные вознаграждения и затраты.
- 2) **СИМВОЛИЧЕСКИЙ ИНТЕРАКЦИОНИЗМ** (Дж. Мид, Г.Блумер) : Поведение людей по отношению друг к другу и к предметам окружающего мира определяется значениями, которые они им придают.
- 3) **УПРАВЛЕНИЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ** (Э. Гофман) : Ситуации социального взаимодействия подобны драматическим спектаклям, в которых актеры стремятся создавать и поддерживать благоприятные впечатления.
- 4) **ПСИХОАНАЛИТИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ** (З.Фрейд) : На взаимодействие людей оказывают сильное влияние представления, усвоенные в раннем детстве, и конфликты, пережитые в этот период.

## **3. ЭТАПЫ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.**

Процесс взаимодействия людей можно разделить на три этапа (уровня): начальный, средний и заключительный.

### **1) Начальный этап.**

На данном этапе (низшем уровне) взаимодействие представляет собой простейшие первичные контакты людей, когда между ними имеет место влияние друг на друга с целью обмена информацией и общения. Но данное влияние может и не достигать своей цели и, следовательно, может не получать всестороннего развития. Успех первичных контактов заключается в принятии или непринятии партнерами по взаимодействию друг друга.

Любой контакт обычно начинается с конкретно-чувственного восприятия внешнего облика, особенностей деятельности и поведения других людей. Отношения (не)принятия проявляются в мимике, жестах, позе, взгляде, интонации, стремлении закончить или продолжить общение. Они свидетельствуют о том, нравятся ли люди друг другу. Если люди не нравятся друг другу, то следуют обоюдные или односторонние реакции отвержения: скользящий взгляд, отдергивание руки при пожатии, отворачивание головы или тела, отгораживающие жесты, «кислая мина», суетливость и т.п.

Различают *уровни однородности – разнородности* (степени сходства – различия) участников взаимодействия:

- 1) нижний уровень – соотношение индивидуальных природных и личностных параметров людей (темперамент, интеллект, характер, мотивация, интерес, ценностные ориентации). Особое значение имеют возрастные и половые различия.
- 2) Верхний уровень – соотношение в группе мнений, отношений к себе, партнерам или другим людям и к предметному миру, к совместной деятельности.
  - А) исходный (первичный) подуровень – есть исходное, данное до межличностного взаимодействия соотношение мнений о мире предметов и себе подобных;
  - Б) результативный (вторичный) подуровень – есть сходство или различие мнений и отношений, как следствие межличностного взаимодействия, обмена мыслями и чувствами между участниками совместной деятельности.

На начальном этапе большую роль во взаимодействии играет эффект конгруэнции (см. вопр.4 данной лекции).

### **2. Средний этап. «Продуктивная совместная деятельность».**

Постепенно развивается активное сотрудничество, оно все больше выражается в эффективном решении проблемы соединения взаимных усилий партнеров.

Различают следующие *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.

Общие стремления людей могут привести к столкновениям в процессе согласования позиций. В результате люди вступают в отношения «согласия – несогласия» друг с другом. В случае согласия происходит вовлечение партнеров в совместную деятельность, распределение ролей и функций между участниками взаимодействия. Взаимодействие связано или с уступкой, или с завоеванием определенных позиций. От партнеров требуются проявления взаимной терпимости, собранности, настойчивости, психологической подвижности, волевых качеств личности, высокий уровень сознания и самосознания.

Взаимодействие людей сопровождается или опосредуется проявлением совместимости – несовместимости (или (не) срабатываемости), которые являются составляющими элементами взаимодействия. В свою очередь межличностные отношения в группе и совместимость ее членов порождают психологический климат.

Различают следующие *виды совместимости*:

- 1) *психофизиологическая* (основывается на взаимодействии особенностей темперамента и потребностей индивидов);
- 2) *психологическая* (предполагает взаимодействие характеров, интеллектов, мотивов поведения);
- 3) *социально-психологическая* (предусматривает согласование социальных ролей, интересов, ценностных ориентаций участников взаимодействия);
- 4) *социально-идеологическая* (основана на общности идеологических ценностей, сходстве социальных установок относительно фактов действительности, связанных с реализацией этнических и классовых интересов).

Двигателем взаимодействия и совместной деятельности выступает мотивация участников. Существуют различные *виды социальных мотивов взаимодействия*:

- А) максимизация общего выигрыша (мотив кооперации);
- Б) максимизация собственного выигрыша (индивидуализм);
- В) максимизация относительного выигрыша (конкуренция);
- Г) максимизация выигрыша другого (альтруизм);
- Д) минимизация выигрыша другого (агрессия);
- Е) минимизация различий в выигрышах (равенство).

Взаимный контроль участников совместной деятельности друг за другом может привести к пересмотру индивидуальных мотивов деятельности, т.е. они начинают координироваться. В ходе этого процесса происходит постоянное согласование мыслей, чувств, отношений партнеров, которое облекается в различные формы взаимного влияния людей друг на друга. Регуляторами взаимовлияний людей друг на друга являются механизмы внушения, конформности и убеждения, когда под действием мнений, отношений одного партнера изменяются мнения, отношения другого партнера.

*Внушение* – это такое влияние на других людей, которое воспринимается ими неосознанно.

*Конформность* – представляет собой явление сознательного (!) изменения мнений, оценок.

*Убеждение* - это процесс длительного воздействия на другого человека, в ходе которого он сознательно усваивает нормы и правила поведения партнеров по взаимодействию.

Межличностные взаимовлияния зависят от степени (не)определенности, (не)очевидности фактов, событий, явлений, по которым принимаются те или другие решения. Закон социально-психологической целесообразности: при высокой неопределенности задачи вероятность изменений оценок и мнений большая, адекватность

их решения менее высокая; при высокой определенности задачи вероятность изменения оценок и мнений меньшая, адекватность их решения более высокая.

3. Заключительный этап (высший уровень) взаимодействия представлен исключительно эффективной совместной деятельностью людей, которая сопровождается взаимопониманием.

*Взаимопонимание людей* - это такой уровень их взаимодействия, при котором они осознают содержание и структуру действия партнера, взаимно содействуют достижению единой цели.

*Взаимное непонимание* – одна из существенных предпосылок распада взаимодействия людей или причина разнообразных межличностных конфликтов.

Адекватность взаимопонимания зависит от ряда факторов:

- тип отношений между партнерами (знакомство, приятельство, дружеские, любовные, супружеские);
- знак или валентность отношений (симпатия, антипатия, безразличие);
- степень возможной проявляемости свойств личности в поведении и деятельности людей.

#### **4. РАЗНОВИДНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.**

Наиболее распространено *дихотомическое деление взаимодействия*:

- *Кооперация и конкуренция*;
- *Согласие и конфликт*;
- *Приспособление и оппозиция*.

**В процессе взаимодействия этих типов проявляются следующие стратегии поведения:**

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

**Исходя из намерений и действий людей выделяют:**

- *дополнительное взаимодействие* (партнеры адекватно воспринимают позицию друг друга);
- *пересекающееся взаимодействие* (партнеры, с одной стороны, демонстрируют неадекватность понимания позиций и действий друг друга, а с другой – ярко проявляют свои собственные намерения и действия);
- *скрытое взаимодействие* (предполагает либо глубокое знание партнера, либо большую чувствительность к невербальным средствам общения: тону, интонации, мимике, жестам).
  - а) явный уровень (выраженный словесно);
  - б) скрытый уровень (подразумеваемый).

*Содержание взаимодействия* определяет, вокруг чего или по поводу чего разворачивается взаимодействие.

*Стиль взаимодействия* указывает на то, как человек взаимодействует с окружающими.

*Продуктивный стиль* – плодотворный способ контакта партнеров, который способствует установлению и продлению отношений взаимного доверия, раскрытию личностных потенциалов и достижению эффективных результатов в совместной деятельности.

*Непродуктивный стиль* – неплодотворный способ контакта партнеров, который блокирует реализацию личностных потенциалов и достижение оптимальных результатов совместной деятельности.

## **5. ЭФФЕКТ КОНГРУЭНЦИИ И ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ.**

**Конгруэнция** - подтверждение взаимных ролевых ожиданий, созвучность переживаний участников контакта.

Предполагает минимум расогласований в поведении партнеров, в результате снимается напряжение, возникает доверие и симпатия на подсознательном уровне.

Усиливается вызванным у партнера ощущением соучастия, интересом, поисковой взаимной активностью. Может проявиться с первых минут контакта, а может вообще не возникнуть. Наличие конгруэнции говорит о вероятности того, что взаимодействие будет продолжено.

*Факторы достижения конгруэнции:*

-а) переживание сопринадлежности (возникает либо когда цели субъектов взаимодействия связаны между собой, либо когда существует основа для межличностного сближения);

б) эмпатия, которая реализуется легче при:

- сходстве поведенческих и эмоциональных реакций партнеров;
- установлении эмоционального контакта;
- при наличии одинаковых чувств;
- когда привлекается внимание к чувствам партнеров;

в) идентификация, которая усиливается:

- когда человек видит в другом черты своего характера;
- при разнообразии поведенческих проявлений
- когда партнеры как бы меняются местами;
- при ссылках на прежние случаи;
- при общности мыслей, интересов, социальных ролей и позиций.

В результате конгруэнции устанавливается обратная связь.

**Обратная связь** – процесс взаимонаправленных ответных действий, который служит поддержанию последующего взаимодействия и в ходе которого осуществляется (не) намеренное сообщение другому лицу того, как его поведение и действия (или их последствия) восприняты или пережиты.

*Функции обратной связи:*

- регулятор поведения и действий человека;
- регулятор межличностных отношений;
- источник самопознания.

Обратная связь бывает *разных видов:*

А) вербальная (передается в виде речевого сообщения);

Б) невербальная (осуществляется посредством мимики, позы, интонации и т.п.);

В) выраженная в форме действия, ориентированного на проявление, показ другому человеку понимания, одобрения и выражаемого в совместной активности.

Обратная связь м.б. непосредственной и отсроченной во времени, она м.б. ярко эмоционально окрашена и передаваться как некое переживание, а м.б. с минимальным переживанием эмоций и ответных поведенческих реакций. Неумение использовать обратную связь затрудняет взаимодействие людей, снижает его эффективность. Благодаря обратной связи люди уподобляются друг другу в ходе взаимодействия., приводят свое состояние, эмоции, поступки и действия в соответствии с процессом взаимоотношений.

## **6. СУЩНОСТЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ. ВИДЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ.**

В любом акте взаимодействия людей всегда присутствует их отношение друг к другу.

Отношение находит конкретное воплощение в любых контактах, взаимодействиях человека с человеком, материальными и идеальными вещами и явлениями. Через отношение определяется система потребностей, мотивов, влечений человека. Отношение – это социализированная связь внутреннего и внешнего содержания психики человека, его связь с окружающей действительностью и сознанием.

Категория «отношения» может рассматриваться как готовность к определенному взаимодействию и как реально действующая связь в рамках «субъект – объект» и «субъект – субъект». Психологические отношения обнаруживаются в рамках субъект – объектных, субъект – субъектных отношений. Субъект-субъектные отношения включают в себя не только отношения человека с другим человеком, но и отношение к самому себе, т.е. самоотношение. В свою очередь, субъект-субъектные отношения – это все отношения личности к действительности, исключая отношения между людьми и самоотношение.

Межличностные отношения (взаимоотношения) – это субъективные связи, возникающие в результате их фактического взаимодействия и сопровождаемые различными эмоциональными и другими переживаниями (симпатиями и антипатиями) индивидов, в них участвующих.

Через межличностные отношения и общение индивид опосредованно может включаться в систему общественных отношений. Взаимоотношения складываются и протекают в условиях взаимодействия большого числа людей.

В регулировании межличностных отношений принимают участие такие мотивационные компоненты как «я хочу», «я могу» и «надо». Личного желания (я хочу) недостаточно для образования отношений. Необходимо согласование взаимных мотивов (желаний) и возможностей (я могу). Третий компонент «надо» является важнейшей детерминантой образования, развития или распада отношений.

Выделяют следующие *виды межличностных отношений*: отношения знакомства, приятельские, товарищеские, дружеские, любовные, супружеские, родственные, деструктивные. Данная классификация основана на таких критериях как глубина отношений, избирательность в выборе партнеров, функции отношений.

Главным критерием является *глубина вовлечения личности в отношения*. В структуре личности можно выделить социокультурные, психологические, индивидуальные характеристики. Социокультурными считаются национальность, социальный статус, профессия, образование, политическая и религиозная принадлежность и т.п. К психологическим характеристикам можно отнести интеллект, мотивацию, характер, темперамент и т.п. Индивидуальные характеристики – это все индивидуально неповторимое, обусловленное своеобразием жизни человека. Различные виды межличностных взаимоотношений предполагают включение в общение тех или иных характеристик личности. Наибольшее вовлечение индивидуальных характеристик личности происходит в дружеских и супружеских отношениях. Отношения знакомства, приятельства ограничиваются включением во взаимодействие преимущественно социокультурных характеристик.

Второй критерий – *степень избирательности при выборе партнеров для взаимоотношений*. Избирательность можно определить как число признаков, значимых для установления и воспроизводства отношений. Наибольшая избирательность свойственна отношениям дружбы, супружества, любви, наименьшая – отношениям знакомства.

Третий критерий – *различие функций(целей, назначения) отношений*. Под функциями понимается круг задач, вопросов, которые решаются в межличностных отношениях. Функции отношений проявляются в различии для партнеров их содержания, психологического смысла.

Дополнительными критериями для различения видов взаимоотношений являются: дистанция между партнерами, продолжительность и частота контактов, нормы отношений, требования к условиям контакта.

*Дружеские отношения* принято разделять на инструментальные и эмоционально-исповедные. Единая профессия, род занятий, совпадение интересов, совместная работа приводят к образованию *инструментальной дружбы*, которая основана на взаимной помощи в различных жизненных обстоятельствах, цели дружеских инструментальных отношений могут не выходить за пределы личной выгоды. *Эмоционально – исповедные отношения* строятся при условии взаимной симпатии, эмоциональной привязанности и доверчивости. Для данного вида взаимоотношений характерны:

- высокая доверительность между партнерами, взаимораскрытие внутреннего мира ( доверие тайн, мечтаний, интимных переживаний, скрываемых черт личности, фактов биографии);



- снятие социальной внешней маски поведения ( возможность быть самим собой);
- понижение самоконтроля и раскованность в контакте ( не боишься, что тебя не так поймут, неверно оценят какой-либо поступок);
- преобладание положительного оценочного отношения партнеров ( отсутствие насмешки, осуждения, неприятия).

Негативной формой, антиподом дружеских взаимоотношений является *вражда*, предполагающая негативные эмоциональные установки по отношению к партнеру ( ненависть, антипатия, неприятие). Отношения вражды проявляются в отсутствии доверия, в скупости контактов, нарушении планов партнера, препятствовании ему в деятельности, намеренном занижении его самооценки, статуса, намеренной дезориентации сознания и самосознания партнера.

Основной функцией *деструктивных отношений* является культивирование, поддержание, удовлетворение аномальных потребностей и личностных черт (агрессия, хулиганство, стяжательство). Людей, объединившихся по этому признаку называют обычно группировкой. Проявление данного вида отношений – взаимное участие, помощь в удовлетворении аномальных потребностей, поиск объектов потребности, взаимная стимуляция аномальной потребности. Членство в группировке, время ее существования, характер взаимоотношений обусловлены возможностями и желанием удовлетворить общую для партнеров потребность.

Каждое из вышеописанных взаимоотношений отличается собственными функциями, глубиной вовлечения, критерием выбора партнеров, содержания отношений, их проявлением. На основании этого их можно считать самостоятельными видами межличностных отношений.

#### **Семинар 4. Психологические особенности общения. Понятие и основные аспекты общения. Виды общения. Функции, этапы, позиции и зоны общения. Вербальные и невербальные средства общения. Педагогическое общение.**

##### *Краткое содержание*

##### **1. ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ОБЩЕНИЯ.**

Проблема общения имеет давнюю историю. Многие важные вопросы этой проблемы были в самом общем виде рассмотрены еще Цицероном, т.к. именно он определил основные коммуникативные задачи говорящего: «что сказать, где сказать и как сказать».

*«Не всякое положение, не всякий авторитет, не всякий возраст и подавно не всякое место, время и публика допускают держаться одного для всех случаев рода мыслей и выражений» (Цицерон Марк Тулий. Из трактата об ораторском искусстве // Об ораторском искусстве. – М., 1973, с.53).*

Сейчас, в современном мире, это одно из основных правил общения: форма и содержание высказывания зависят от особенностей конкретной аудитории.

Проблемой общения занимаются такие науки как: философия, социология, психолингвистика, социальная, общая и педагогическая психологии, педагогика и др. науки.

Общение широко используется во всем мире. Созданы специальные центры изучения общения (Центр Карнеги). Но при этом до сих пор не достигнуто единство в толковании понятия «общение». Исследователи по-разному интерпретируют этот процесс, предлагают различные подходы к его изучению: коммуникативно-информационный, интерактивный, деятельностный и др.

С позиции деятельностного подхода понятие «общение» рассматривается следующим образом.

*«Общение – это сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека» (Шевандрин Н.И., 1995.).*

В настоящее время наиболее распространен подход, согласно которому в общении рассматриваются следующие *стороны общения*:

- коммуникативная, реализующаяся в обмене информацией;
- интерактивная, проявляющаяся в регуляции взаимодействия партнеров общения;

- перцептивная, осуществляемая в прочтении собеседника за счет таких механизмов, как идентификация, апперцепция и рефлексия.
  - апперцепция – это состояние особенной ясности сознания, направляющее ход психических процессов;
  - идентификация – отождествление, установление сходства одного человека с другим;
  - рефлексия – способность человека сосредоточиться на самом себе.

Общение свойственно всем высшим существам, но на уровне человека оно приобретает самые совершенные формы, т.к. является осознанным и опосредованным речью.

В общении выделяют следующие аспекты: содержание, цель и средства общения.

Содержание общения – это информация, которая в межиндивидуальных контактах передается от одного существа к другому (сведения о внутреннем эмоциональном состоянии, о наличных потребностях, информация о состоянии внешней среды: сигналы об опасности, присутствии врага, пищи и т.п.).

Цель общения – это то, ради чего у человека возникает определенный вид активности, средство удовлетворения многих разнообразных потребностей (передача и получение объективных знаний о мире, согласование действий людей в их совместной деятельности, обучение и воспитание, установление личных и деловых взаимоотношений).

Средства общения – это способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения от одного живого существа к другому.

Существуют следующие способы передачи информации:

- с помощью прямых телесных контактов (касанием тела, руками);
- через органы чувств (восприятие звуковых сигналов, зрительное наблюдение за движениями другого человека);
- язык и другие знаковые системы,
- письменность в ее разнообразных видах и формах (тексты, схемы, чертежи, рисунки)
- технические средства записи, передачи и хранения информации (аудио-видеотехника, механическая, магнитная, лазерная формы записей).

## **2. ВИДЫ ОБЩЕНИЯ.**

### **ОБЩЕНИЕ ПО ЦЕЛЯМ:**

- *биологическое*, связанное с удовлетворением основных органических потребностей;
- *социальное*, осуществляемое с целью расширения и укрепления межличностных контактов, личностного роста индивида.

### **ОБЩЕНИЕ ПО СОДЕРЖАНИЮ:**

- *материальное* (обмен продуктами и предметами деятельности);
- *когнитивное* (обмен знаниями);
- *кондиционное* (обмен психическими или физиологическими состояниями);
- *мотивационное* (обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями);
- *деятельностное* (обмен действиями, операциями, умениями, навыками).

### **ОБЩЕНИЕ ПО СРЕДСТВАМ:**

- *непосредственное*, осуществляемое с помощью естественных органов: рук, головы, туловища, голосовых связок и др.;

- *опосредованное*, связанное с использованием специальных средств и орудий для организации общения и обмена информацией (палка, след, знаковые системы, печать, радио, ТВ);
- *прямое*, предусматривающее личные контакты и непосредственное восприятие общающимися людьми друг друга в самом акте общения: телесные контакты, беседы);
- *косвенное*, осуществляющееся через посредников (переговоры между конфликтующими сторонами).

Кроме того, выделяют также следующие **ВИДЫ ОБЩЕНИЯ**:

- *деловое* (частный момент какой-либо совместной деятельности людей, выступающий средством повышения качества деятельности);
- *целевое*, служащее само по себе средством удовлетворения потребности в общении;
- *инструментальное*, не являющееся самоцелью, не стимулирующееся самостоятельной потребностью;
- *вербальное*, предполагающее усвоение языка, присущее только человеку;
- *невербальное*, не предполагающее использование звуковой речи: при помощи мимики, жестов, пантомимики (тактильные, зрительные, слуховые, обонятельные ощущения и образы, получаемые от другого лица);
- *личностное*, сосредоточенное вокруг психологических проблем внутреннего характера (поиск смысла жизни, определение своего отношения к значимому человеку и окружающему миру, разрешение внутреннего конфликта);
- *межличностное*, подразумевающее общение между двумя или более людьми.

**ТИПЫ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ:**

- *императивное общение* – авторитарная, директивная форма взаимодействия с целью достижения контроля над поведением, установками, мыслями партнера по общению; его принуждения к определенным действиям или решениям. Конечная цель – принуждение партнера, которое никак не завуалировано. Средствами являются приказы, предписания и требования. Эффективно в экстремальных условиях, при ЧП, в военных уставных отношениях. Неуместно в интимно-личностных и супружеских отношениях, в детско-родительских контактах, в системе педагогических отношений.
- *манипулятивное общение* – осуществляется скрытно, предусматривает воздействие на партнера по общению с целью достижения своих намерений, предполагает стремление добиться контроля над поведением и мыслями партнера. Сфера «разрешенных» манипуляций – бизнес, деловые отношения, область пропаганды. От манипуляций разрушаются отношения, построенные на любви, дружбе, взаимной привязанности. Человек – манипулятор зачастую сам становится жертвой собственных манипуляций, переходит на стереотипные формы поведения, руководствуется ложными мотивами и целями, теряет стержень собственной жизни. Наиболее подвержена манипулятивной деформации педагоги, т.к. в силу их деятельности, у них формируется устойчивая личностная установка на объяснение, научение, доказательство, что переносится, как правило, в супружеские, детско-родительские отношения.
- *диалогическое общение* – это равноправное субъект-субъектное взаимодействие, имеющее целью взаимное познание партнеров по общению, возможно только в случае соблюдения следующих правил: принципа «здесь и теперь» (настрой на актуальное состояние собеседника и собственное актуальное состояние), безоценочного восприятия личности партнера по общению (доверие к его намерениям), восприятия партнера как равного, имеющего собственные мнения и решения проблемы, персонификации общения (ведение разговора от своего имени, представление своих истинных чувств и желаний). Данный вид общения позволяет достичь более глубокого взаимопонимания, самораскрытия партнеров

по общению, создает условия для взаимного личностного роста (система развивающего обучения).

### **3. ЭТАПЫ, ПОЗИЦИИ и ЗОНЫ ОБЩЕНИЯ.**

По своему назначению общение многофункционально. Выделяют следующие основные функции общения:

- 1) прагматическая функция общения реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности.
- 2) Формирующая функция общения проявляется через процесс формирования и изменения психического облика человека (н-р общение ребенка со взрослым в раннем детстве).
- 3) Функция подтверждения заключающаяся в том, что в процессе общения с другими людьми человек получает возможность познать, утвердить и подтвердить себя. «Минимум подтвержденности»: ритуалы знакомства и приветствия, обращение по имени, отчеству, оказание различных знаков внимания.
- 4) функция организации и поддержания межличностных отношений, что связано с оцениванием людей и установлением позитивных или негативных эмоциональных отношений, накладывающих отпечаток на деловые и ролевые отношения.
- 5) Внутриличностная функция реализуется в общении человека с самим собой как универсальном способе мышления человека.

Кроме того, в процедуре общения выделяют следующие этапы общения:

- 1) потребность в общении, побуждающая человека вступить в контакт с другими людьми);
- 2) ориентировка в целях и ситуации общения;
- 3) ориентировка в личности собеседника;
- 4) планирование содержания общения (человек обычно бессознательно представляет себе, что именно скажет);
- 5) выбор конкретных средств общения (человек решает как говорить, как себя вести);
- 6) установление обратной связи (восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения);
- 7) корректировка направления, стиля и методов общения.

Если какой-либо из вышеперечисленных этапов общения нарушен, то общение оказывается неэффективным.

В процессе общения выделяют различные позиции по отношению к партнеру по общению:

- доброжелательная позиция принятия собеседника;
- нейтральная позиция;
- позиция непринятия собеседника (враждебная);
- доминирование («общение сверху»);
- общение «на равных»;
- подчинение (позиция «снизу»).

При общении человека с человеком выделяют следующие зоны (дистанции) общения:

- 1) интимная зона (15 – 45 см) – характеризуется доверительностью, негромким голосом, тактильным контактом. В эту зону допускаются только хорошо знакомые и близкие люди, преждевременное вторжение в интимную зону воспринимается как покушение на неприкосновенность.
- 2) личная (персональная) зона (45 – 120 см) – используется для беседы с друзьями и коллегами, предполагает только визуально-зрительный контакт.

3) социальная зона (120 – 400 см) обычно соблюдается во время официальных встреч, в кабинетах, служебных помещениях, как правило с людьми, которых не очень хорошо знают.

4) публичная зона (более 400 см) подразумевает общение с большой группой людей (лекц. аудитория, митинг и т.п.), которые могут быть вовсе незнакомы друг с другом.

#### **4. ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ.**

Общение, будучи сложным социально-психологическим явлением, осуществляется по двум каналам: вербальному (речевому) и невербальному (неречевому).

При вербальном общении речь выступает одновременно и источником информации, и способом воздействия на собеседника.

Структура вербального общения:

- 1) значения и смысл слов и фраз, точность употребления слов, выразительность и доступность речи, правильность построения речевых оборотов, произношение звуков и слов, смысл интонации;
- 2) речевые звуковые явления : темп речи (быстрый, средний, замедленный), модуляция высоты голоса (плавная, резкая), тональность голоса (высокая, низкая), ритм (равномерный, прерывистый), тембр (раскатистый, хриплый, скрипучий, «бархатистый»), интонация, дикция;
- 3) выразительные качества голоса: характерный специфические звуки (плач, смех, хмыканье, шепот, вздохи), разделительные звуки (кашель), нулевые звуки (паузы), звуки назализации («хм», «э-э...» и т.п.)

Исследования психологов показывают, что при ежедневном общении у человека слова составляют только 9%, интонации – 38%, а остальные 53% - это невербальные средства общения.

К невербальным средствам общения относятся:

- 1) **КИНЕСИКА** – это внешние проявления человеческих чувств и эмоций через мимику(движения мышц лица), жестику (движения отдельных частей тела) и пантомимику (моторика всего тела: позы, осанка, наклоны, походка).
- 2) **ТАКЕСИКА** – это прикосновения в ситуации общения: рукопожатия, поцелуи, дотрагивание, поглаживание, отталкивание.
- 3) **ПРОКСЕМИКА** – это расположение людей при общении в пространстве.

Очень много информации при общении несут жесты. Выделяют следующие группы жестов:

А) жесты – иллюстраторы – это жесты сообщения, указатели («указующий перст»), пиктографы («вот такого размера, роста и т.п.») кинетографы (движения телом), жесты – отмашки, идеографы (своеобразные движения руками, соединяющие воображаемые предметы).

Б) жесты – регуляторы – это жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо: улыбка, кивок, направление взгляда и т.д.).

В) жесты – эмблемы – своеобразные заменители слов или фраз в общении.

Г) жесты – адапторы – это специфические привычки человека, связанные с движениями рук (почесывание и подергивание отдельных частей тела, касания или пошлепывания партнера, перебирание или поглаживание отдельных предметов, находящихся под рукой).

Д) жесты –афффекторы , выражающие определенные эмоции через движения тела и мышцы лица.

Е) микрожесты – движения глаз, увеличенное количество миганий в минуту, подергивание губ и т.п.

#### **5. ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБЩЕНИЕ.**

Педагогическое общение – это специфическая форма общения между учителем и учеником в условиях совместной деятельности; содержание и формы педагогического общения относительно строго регламентированы, а ролевые позиции участников четко обозначены.

Этапы педагогического общения:

- 1) *прогностический* (моделирование педагогом общения с группой в процессе подготовки к педагогической деятельности);
- 2) *начальный период* (организация непосредственного общения);
- 3) *управление общением* в развивающемся педагогическом процессе;
- 4) *анализ* осуществленного общения и *моделирование* общения в предстоящей деятельности.

Выделяют различные уровни общения:

- высокий, характеризующийся теплотой во взаимоотношениях с учащимися;
- низкий, отличающийся отчужденностью, непониманием, неприязнью, холодностью;
- средний (между высоким и низким).

В педагогическом общении преобладает речевое общение, его следующие виды:

- 1) интеллектуальное словесное общение, реализующееся посредством обмена понятиями, которые отражают явления окружающего мира;
- 2) эмоциональное общение, при котором учитель выражает свое отношение к обсуждаемым вопросам и оценочные суждения;
- 3) образное общение, используемое обычно для объяснения материала и в обыденной речи;
- 4) ассоциативное общение, при котором учащиеся осознают существование причинно-следственных связей между различными явлениями;
- 5) волюнтаристское общение, предполагающее обязательное усвоение учениками информации, которую учитель передает в монологическом общении, используя преимущественно глаголы повелительного наклонения.

Выделяют следующие стили педагогического общения:

- *общение на основе высоких профессиональных установок педагога* («За ним дети по пятам ходят»);
- *общение на основе дружеского расположения* (предполагает увлеченность общим делом, где педагог выполняет роль наставника, старшего товарища, участника совместной деятельности);
- *общение – дистанция* (наиболее распространено, во взаимоотношениях четко прослеживается дистанция «учитель – ученик»);
- *общение – утрашение* (негативная форма общения, вскрывающая педагогическую несостоятельность);
- *общение – заигрывание* (характерно для молодых преподавателей, стремящихся к популярности, обеспечивает ложный авторитет).

В педагогической практике чаще всего наблюдается сочетание стилей общения, при доминировании какого-либо одного.

### *Вопросы*

1. Понятие общения, его функции и трудности.
2. Виды общения: коммуникация, интеракция, социальная перцепция.
3. Типы межличностного общения: императивное, манипулятивное, диалогическое.
4. Особенности педагогического общения.
5. Средства общения.
6. Компоненты общения. Различные подходы к структурированию общения.
7. Уровни и зоны общения.
8. Коммуникативные барьеры.
9. Приемы и правила оптимизации общения.

### *Литература*

1. Аминов, И. И. Психология делового общения [Текст] : учеб. пособие / И. И. Аминов. - 7-е изд. стер. - М. : ОМЕГА-Л, 2011. - 304 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология [Текст] : учеб. пособие / М. Р. Битянова.

- 2-е изд., доп. и перераб. - М.-Харьков-Минск : Питер, 2010. - 368 с. -
3. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы [Текст] : Учеб. пособие / Ильин Е.П. - СПб. : Питер, 2002. - 512с.
  4. Казначевская, Г. Б. Менеджмент [Текст] : Учеб. пособие / Г.Б. Казначевская. - 3-е изд. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. - 352 с. –
  5. Педагогика. Техника и технология общения [Текст] : метод. указания к практ. занятиям...для студ. спец. 040101 Социальная работа...очной и заочной форм обучения / сост.: В. А. Озольтс, Е. Ю. Исаева, Е. А. Штерензон. - Красноярск : СибГТУ, 2010. - 47 с.
  6. Познание в деятельности и общении. От теории и практики к эксперименту [Текст] / под ред. В.А. Барабанщикова, В.Н. Носуленко, Е.С. Самойленко. – М.: Институт психологии РАН, 2011. – 528 с.
  7. Розанова, В. А. Психология управления [Текст] : Учеб. пособие / В.А. Розанова. - М. : Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1999. - 352 с.
  8. Столяренко, Л. Д. Психология и этика деловых отношений [Текст] : учеб. пособие / Л. Д. Столяренко ; М-во образования РФ. - 2-е изд., доп. и перераб. - Ростов н/Д : Феникс, 2003. - 512 с.
  9. Урбанович, А. А. Психология управления [Текст] : учеб. пособие / А. А. Урбанович. - Мн. : Харвест, 2004. - 640 с.
  10. Шарков, Ф. И. Паблик рилейшнз [Текст] : учебник / Ф. И. Шарков ; УМО. - 3-е изд. - М. : Дашков и К°, 2008. - 330 с.
  11. Шейнов, В. П. Скрытое управление человеком [Текст] : психология манипулирования / В.П. Шейнов. - М. : АСТ, 2005. - 815 с.

**Семинар 5. Социальное восприятие и взаимопонимание. Понятие и функции социальной перцепции. Стереотипизация как механизм восприятия других людей. Механизмы познания и понимания людьми друг друга (идентификация, эмпатия, аттракция). Рефлексия как механизм самопознания в процессе взаимодействия. Каузальная атрибуция. Взаимопонимание как социально-психологический феномен.**

*Краткое содержание*

### **1. ПОНЯТИЕ И ФУНКЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПЕРЦЕПЦИИ.**

В большинстве источников перцепция трактуется как процесс и результат восприятия человеком явлений окружающего мира и самого себя. Социальная перцепция – это восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов: других людей, самих себя, групп, социальных общностей и т.д. Социальная перцепция включает в себя восприятие межличностное, самовосприятие и восприятие межгрупповое. В более узком смысле социальная перцепция рассматривается как межличностное восприятие: процесс восприятия внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретация и прогнозирование его поступков.

Социальный перцептивный процесс имеет две стороны:

- субъективную (когда субъектом восприятия является человек, который воспринимает);
- объективную (когда объектом восприятия выступает человек, которого воспринимают).

При взаимодействии и общении социальная перцепция является взаимной. Люди воспринимают, интерпретируют и оценивают друг друга, но верность этой оценки не всегда очевидна.

В определенном смысле социальная перцепция – это интерпретация. Но интерпретация другого человека или группы всегда зависит от предшествующего социального опыта воспринимающего, от поведения объекта восприятия в данный момент, от системы ценностных ориентаций воспринимающего и от многих других факторов субъективного и объективного порядка.

Выделяют следующие *основные функции социальной перцепции*:

- 1) познание себя, что является начальной базой для оценки других людей;
- 2) познание партнеров по взаимодействию (дает возможность сориентироваться в социальном окружении);
- 3) установление эмоциональных отношений (обеспечивает выбор наиболее надежных или предпочтительных партнеров);
- 4) организация совместной деятельности на основе взаимопонимания (позволяет достигать наибольшего успеха).

Таким образом, **социальная перцепция** представляет собой сложный процесс восприятия внешних признаков других людей; последующего соотнесения полученных результатов с их действительными личностными характеристиками; интерпретации и прогнозирования на этой основе возможных поступков и поведения людей.

Процесс социальной перцепции обеспечивается рядом универсальных психологических механизмов. Это:

- восприятие других людей (стереотипия);
- познание и понимание людьми друг друга (идентификация, эмпатия, аттракция);
- познание самого себя в процессе общения (рефлексия);
- прогнозирование поведения партнера по взаимодействию (каузальная атрибуция).

## **2. СТЕРЕОТИПИЗАЦИЯ КАК МЕХАНИЗМ ВОСПРИЯТИЯ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ.**

Под социальным стереотипом понимается устойчивый образ или представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы.

Стереотип есть упрощенное и ценностно окрашенное представление о действительности, функционирующее в общественном сознании. Стереотип возникает на основе восприятия, не связанного прямым опытом, т.к. нам говорят об окружающем мире до того, как мы его увидим и оценим. Многие стереотипы возникают стихийно и спонтанно из-за неизбежной потребности экономии внимания в процессе усвоения опыта других людей и опыта, закрепленного в виде привычных представлений. Явление стереотипизации – характерная особенность переработки личностью внешнего воздействия. Она тесно связана со стремлением человека «рассортировать» полученную им информацию, «разложить ее по полочкам» в сознании. Для каждой социальной группы социально-психологический стереотип представляет обобщение ее опыта в отношении социально значимых объектов, процессов, явлений, типов людей.

Стереотипы способствуют закреплению традиций и привычек. Они выступают как средство защиты психического мира личности и как средство ее самоутверждения. Стереотипы – преимущественно неточные образы реальности: они могут быть основаны на «ошибке», на привычке принимать предвзятость за истину.

Стереотип несет в себе оценочный элемент, который выступает в виде установки, в виде эмоционального отношения к явлению. Выражая чувства личности, ее систему ценностей, стереотип всегда соотносит их с групповыми чувствами и ценностями.

Наиболее известны этнические стереотипы – образы типичных представителей определенных наций, которые наделяются определенными чертами внешности и особенностями характера (чопорность и худоба англичан, легкомыслие французов, эксцентричность итальянцев, холодность немцев).

Для человека, усвоившего стереотипы своей группы, они выполняют функцию упрощения и сокращения процесса восприятия другого человека. Стереотипы активно используются при оценке групповой, национальной или профессиональной принадлежности человека.

## **3. МЕХАНИЗМЫ ПОЗНАНИЯ И ПОНИМАНИЯ ЛЮДЬМИ ДРУГ ДРУГА.**

**Идентификация** – это социально-психологический механизм познания личностью или группой других людей в ходе непосредственных или опосредованных контактов с ними, при котором осуществляется сравнение или сопоставление внутренних состояний



или положения партнеров, а также образцов для подражания со своими психологическими и другими характеристиками.

Идентификация представляет собой процесс эмоционального и иного самоотождествления человека с другим человеком, группой, образцом. Это механизм социализации личности, осуществляющий «присвоение» индивидом своей человеческой сущности.

Идентификация имеет двойное воздействие на развитие личности. С одной стороны она формирует способность к установлению положительных отношений с людьми, ведет к развитию социально значимых качеств. С другой стороны идентификация может привести к растворению индивида в другом человеке.

Идентификация играет огромную роль в поведении и духовной жизни человека. Ее психологический смысл заключается в расширении круга переживаний, в обогащении внутреннего опыта. Она известна как самое раннее проявление эмоциональной привязанности к другому человеку. Идентификация часто выступает элементом психологической защиты людей от объектов и ситуаций, вызывающих страх, порождающих тревогу и состояния напряженности. Благодаря ей достигается символическое обладание желаемым, но недостижимым объектом.

При расширенном толковании идентификация представляет собой неосознаваемое следование образцам и идеалам, позволяющее преодолеть собственную слабость и чувство неполноценности.

Идентификация – это феномен, который существует в сознании только одного индивида, пары людей или группы, общности. Именно это ощущение (конкретно-чувственное отражение выражает неразделимость общности людей. Ему необязательно соответствует реальное сходство личностей. Между объективным и субъективным (представляемым) сходством, тождеством существуют разные зависимости.

Идентификацию можно классифицировать в соответствии с тем, что является точкой отсчета:

- личность воспринимающего и оценивающего;
- личность другого человека.

В первом случае собственные личностные качества отождествляются с качествами другого человека. При этом сближение качеств и оценок в представлении индивида осуществляется через приписывание другому человеку своих личностных особенностей. Во втором случае отождествление идет также через сравнение другой личности со своей, но сближение качеств и оценок в представлении осуществляется благодаря приписыванию себе личностных особенностей другого.

В российской социальной психологии идентификацию часто называют предпосылкой групповой сплоченности, ориентирующей людей на выработку единства мотивации, формирование бесконфликтных отношений. Это выражается в сочувствии и соучастии, когда каждый член группы активно откликается на удачи и неудачи других.

Проявление групповой идентификации может выражаться:

- в признании и за другим, и за собой равных прав и обязанностей;
- в оказании друг другу содействия и поддержки;
- в требовательном отношении и к себе, и к товарищам.

Психологической основой такой идентификации выступает складывающаяся в совместной деятельности готовность каждого чувствовать, переживать и действовать в отношении другого так, как если бы им был он сам.

*Эмпатия* - это эмоциональное сопереживание другому человеку, которое проявляется в форме отклика одного человека на переживание другого. Через эмоциональный отклик люди познают внутреннее состояние других. Эмпатия основана на умении правильно представлять себе, что происходит внутри другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир. Ее почти всегда интерпретируют как положительное отношение к партнеру.

Как феномен межличностного контакта эмпатия непосредственно регулирует взаимоотношения людей и определяет нравственные качества человека. В процессе эмпатического взаимодействия формируется система ценностей, которая в дальнейшем определяет поведение личности по отношению к другим людям.

Выраженность эмпатии и ее форма (сочувствие, сопереживание) зависят от природных особенностей личности, от условий воспитания и жизнедеятельности человека, его эмоционального опыта.

При анализе эмпатии западные психологи подчеркивают два момента:

- положительное отношение к другому означает признание личности этого человека в его целостности. Но подобное отношение вовсе не исключает негативной реакции субъекта на то, что его партнер переживает и чувствует в данный момент;
- испытывая эмпатию по отношению к другому, субъект может оставаться эмоционально нейтральным, не формулируя ни позитивных, ни негативных суждений о нем.

Но проведенные российскими психологами эксперименты доказали, что испытуемые всегда в той или иной мере проявляют эмоциональное отношение к оцениваемому человеку, т.е. отражение действительности всегда преломляется через аффективное отношение к ней.

Выделяют следующие формы эмпатии: эмоциональную, когнитивную и поведенческую. Эмоциональная форма эмпатии возникает при непосредственном восприятии переживаний другого человека и проявляется как жалость, печаль, сострадание. Поведенческая эмпатия возможна при близких отношениях, свойственна для гуманного человека. Когнитивная эмпатия возможна при любых типах отношений, даже между незнакомыми людьми.

Эмпатия – это социально позитивное качество личности, она поддерживается общественными нормами жизни, но может иметь индивидуальный, избирательный характер.

Есть некоторые виды профессиональной деятельности, требующие развитой эмпатии: врачебная, театральная, педагогическая. Почти любая профессиональная деятельность в сфере «человек – человек» требует развития данного механизма перцепции.

Эмпатия является одним из качеств толерантной личности.

*Аттракция* – форма познания другого человека, основанная на формировании к нему устойчивого позитивного чувства.

Как механизм социальной перцепции аттракция рассматривается в трех аспектах:

- как процесс формирования привлекательности другого человека;
- как результат этого процесса;
- как качество отношений.

Результатом действия аттракции выступает особый вид социальной установки на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент.

Механизм формирования аттракции выглядит следующим образом. Всякий сигнал, поступающий к человеку через его органы чувств, может исчезнуть бесследно, а может сохраниться, в зависимости от его значимости и эмоционального заряда. Эмоционально значимый сигнал остается в сфере бессознательного (человек, оценивая свое отношение к другим людям, говорит, что не знает, почему он относится к кому-либо так, а не иначе). Поэтому, если в процессе общения посылать партнеру сигналы таким образом, чтобы сигнал был эмоционально значимым, чтобы его значение было положительным и чтобы этот сигнал не осознавался, партнер будет утверждать, что общение было приятным и собеседник – человек к себе располагающий. Следовательно, аттракция не предназначена для того, чтобы в чем-то убедить или что-то доказать, а только для того, чтобы расположить к себе партнера.

#### **4. РЕФЛЕКСИЯ КАК МЕХАНИЗМ САМОПОЗНАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.**

*Социальная рефлексия* – означает понимание субъектом своих собственных индивидуальных особенностей и того, как они проявляются во внешнем поведении; осознание того, как он воспринимается другими людьми. Это своеобразный удвоенный процесс зеркальных отношений друг с другом.

*Классификация видов рефлексии:*

Вид рефлексии	Базовые процессы	Содержание отношения
Эгоцентризм	Центрация, проекция	Все аспекты «другого Я»
Эмотивно – рефлексивное	Когнитивная эмпатия	Причины эмоциональных состояний и возможные эмоциональные реакции «другого Я»
Нормативно – ролевое рефлексирование	Принятие роли	Ролевое поведение «другого», нормы и экспектации к роли, оценка статус-ной позиции
Предметное рефлексирование	Децентрация	Отражение предмета совместной деятельности в сознании другого человека

Таким образом, процесс и результат самовосприятия человека в социальном контексте называется социальной рефлексией. Воспринимая и интерпретируя окружающий мир и других людей, человек воспринимает и интерпретирует себя, свои собственные действия и побуждения. Но не следует считать, что люди способны воспринимать самих себя более адекватно, чем окружающих. Как правило, люди имеют несколько искаженный образ самого себя.

## **5. КАУЗАЛЬНАЯ АТРИБУЦИЯ.**

**Каузальная атрибуция** – это механизм причинной интерпретации поступков и чувств другого человека.

Экспериментальные исследования показывают, что у каждого человека есть привычные объяснения чужого поведения:

- 1) люди с личностной атрибуцией в любой ситуации склонны находить виновника случившегося, приписывать причину происходящего конкретному человеку;
- 2) при обстоятельственной атрибуции люди склонны прежде всего винить обстоятельства, не утруждаясь поисками конкретного виновника;
- 3) при стимульной атрибуции человек видит причину случившегося в предмете, на который было направлено действие (каша подгорела потому, что дно у кастрюли плохое) или в самом пострадавшем (сам виноват, что попал в больницу).

Теория атрибуции (авт. Фриц Хайдер) – это теория о том, как люди объясняют поведение других, приписывают ли они причину действий внутренним диспозициям человека (устойчивым чертам, мотивам и установкам) или внешним ситуациям. Например, учитель может заинтересоваться причиной плохой успеваемости ребенка и объясняет этот факт либо недостаточной мотивацией и способностями («атрибуция по склонности»), либо физическими и социальными обстоятельствами («атрибуция по ситуации»).

Ли Росс определил фундаментальную ошибку атрибуции: людям свойственна тенденция недооценивать ситуационные и переоценивать диспозиционные влияния на других. Так мы часто объясняем свое собственное поведение с точки зрения ситуации, но считаем, что другие люди сами несут ответственность за свое поведение. Мы, в какой-то степени, приписываем поведение людей их внутренним чертам и установкам, что пренебрегаем ситуационными воздействиями, вынуждающими человека поступать так, а не иначе, даже когда они очевидны.

При изучении процесса каузальной атрибуции выявлены различные закономерности. Так причину успеха люди чаще всего приписывают себе, а неудачу – обстоятельствам.

Характер приписывания зависит от меры участия человека в обсуждаемом событии. Оценка будет различной в зависимости от того, был ли человек непосредственным участником 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.

## **6. ВЗАИМОПОНИМАНИЕ КАК СОЦИАЛЬНО - ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН.**

Фактором, обеспечивающим психологическое единство взаимодействия людей в процессе совместной деятельности, выступает взаимопонимание.

В социальной психологии не существует единой трактовки этого понятия. Так Г.М.Андреева считает, что взаимопонимание людей в общении может истолковываться двояко: как понимание целей, мотивов, личностных черт партнеров; или как принятие целей, мотивов, личностных черт, влекущее к установлению отношений близости, дружбы. С.Л.Рубинштейн считал взаимопонимание функцией речи как средства общения; Н.Н.Обозов – составной частью взаимодействия и одним из психологических свойств межличностных отношений; А.А.Бодалев – результатом восприятия и понимания людьми друг друга; Б.Д.Парыгин – одним из наиболее значимых компонентов в структуре общения; В.В.Знаков – пониманием личностных качеств партнеров, которое опосредовано их пониманием предмета общения; А.А.Кроник – характеристикой коммуникативной стороны общения; А.С.Золотнякова – выражением групповой сплоченности в процессе групповой интеграции.

Таким образом, множество подходов к определению данного понятия позволяет рассматривать взаимопонимание и как процесс, и как результат, и как состояние.

Обобщая вышеприведенные точки зрения, можно отметить, что **взаимопонимание** – это социально-психологический феномен, сущность которого проявляется в :

- 1) согласовании индивидуального осмысления предмета общения;
- 2) взаимоприемлемой двусторонней оценке и принятии целей, мотивов, установок партнеров по взаимодействию, в ходе которых наблюдается близость и схожесть когнитивного, эмоционального и поведенческого реагирования на приемлемые для них способы достижения результатов совместной деятельности.

Взаимопонимание выступает таким уровнем взаимодействия людей, при котором они осознают содержание и структуру настоящего и возможного очередного действия партнера, а также взаимно содействуют достижению единой цели. Для взаимопонимания недостаточно совместной деятельности, необходимо взаимодействие.

*Для достижения взаимопонимания между людьми необходимо создавать следующие специальные условия:*

1. *Понимание речи взаимодействующей личности* (начинается с восприятия и понимания отдельных слов, являющихся лексическими единицами речи)
2. *Осознание проявляющихся качеств взаимодействующей личности.*

Люди различаются по убеждениям, потребностям, интересам, идеалам, чувствам, чертам характера, способностям. Это партнеру приходится оценивать, непосредственно наблюдая человека, который вступил во взаимодействие с ним. Сделать это можно путем изучения действий, поступков, деятельности другого человека. В действиях и деятельности личность раскрывает для других свои качества. Оценка качеств позволяет судить о мотивах и целях человека. Цели дают возможность сделать вывод о том, на что идет партнер, на содействие или противодействие. Такое заключение необходимо для установления взаимопонимания между людьми.

3. *Выявление влияния на личность ситуации взаимодействия с партнером.*

Под ситуацией понимаются объективно складывающиеся обстоятельства и обстановка, которые благоприятствуют или препятствуют взаимодействию индивидов. Обстановка складывается из предметов, вещей, средств и орудий, которыми пользуются взаимодействующие личности и в окружении которых они

находятся. Количество и качество элементов обстановки, их размещение в пространстве и изменение во времени создают конкретные обстоятельства взаимодействия.

4. *Выработка соглашения и его практическое выполнение по установленным правилам.*

Официальное заявление взаимодействующих лиц о согласии понимать друг друга и действовать по определенным правилам вынуждает партнеров выполнять взятые на себя обязательства, т.к. расхождение слов с делами свидетельствует о нарушении взаимопонимания. Чем более приемлемы разработанные для совместной деятельности правила, тем выше взаимопонимание. Правила необходимо периодически исправлять, т.к. это позволяет партнерам согласовывать свои действия.

*Литература*

1. Герасимова, Е.В. Формирование личности руководителя, методы оценки эффективности его деятельности [Текст] / Е.В. Герасимова.- М.: Лаборатория книги, 2012. – 107 с.
2. Орлов, Н.Д. Развитие восприятия в деятельности [Текст] / Н.Д. Орлов. – М.: Лаборатория книги, 2012. – 91 с.
3. Познание в деятельности и общении. От теории и практики к эксперименту [Текст] / Под редакцией: Барабанщиков В. А. Носуленко В. Н., Самойленко Е. С. -М.: Институт психологии РАН, 2011. - 528 с.

*Раздел 3. Социальная психология групп*

**Семинар 6. Психология малых групп. Понятие и признаки социальной группы. Малая группа и ее виды. Системообразующие компоненты малой группы. Композиционная подструктура малой группы. Подструктура межличностных предпочтений. Коммуникативная подструктура малой группы. Подструктура функциональных отношений в малой группе.**

*Краткое содержание*

**1. ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ СОЦИАЛЬНОЙ ГРУППЫ. МАЛАЯ ГРУППА И ЕЕ ВИДЫ.**

Понятие социальной группы является ключевым понятием социальной психологии. Социальной группой может обозначаться любая совокупность людей, которая рассматривается с точки зрения их общности.

*Социальная группа* - это относительно устойчивая совокупность людей, связанных системой отношений, регулируемых общими ценностями и нормами. Особыми компонентами социальной группы выступают цели группы, общие нормы, санкции, групповые ритуалы, отношения, совместная деятельность, вещная среда и т.д.

*Основные признаки социальной группы:*

- 1) Наличие интегральных психологических характеристик, формирующихся с возникновением и развитием группы (общественное мнение, групповые нормы, групповые интересы, психологический климат и т.д.);
- 2) Существование основных параметров группы как единого целого (композиция и структура группы, групповые процессы, групповые нормы и санкции);
- 3) Способность индивидов к согласованным действиям, что обеспечивает необходимую общность, единство действий, направленных на достижение целей группы;
- 4) Действие группового давления, побуждающее человека вести себя определенным образом;
- 5) Установление определенных отношений между членами группы.

Существует большое количество различных типологий социальных групп. Наиболее употребительной является типология по количеству человек:

- большие группы (государства, нации, народности, партии, классы и др. социальные общности, выделяемые по профессиональным, экономическим, религиозным, культурным, образовательным, возрастным, половым и др. признакам);
- средние группы (предприятия, местные организации, жители города, района, многоквартирного дома);
- малые группы (от 2-ух до 50-ти человек), участники которой лично знают друг друга;
- микрогруппы, включающие в себя три или два человека (триады, диады)

**Малая группа** – это немногочисленная по составу, хорошо организованная, самостоятельная единица социальной структуры общества, члены которой объединены общей целью, совместной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении и эмоциональном взаимодействии продолжительное время.

*По общественному статусу* малые группы делятся на формальные и неформальные.

- **формальные группы** - это группы, имеющие официально заданную извне структуру, функционирующие в соответствии с заранее установленными, общественно фиксируемыми целями, положениями, инструкциями, уставами.

- **неформальные группы** – это группы, которые образуются на основе личных предпочтений, личных симпатий и антипатий ее членов.

*По непосредственности взаимосвязей* различают реальные и номинальные (условные) малые группы.

- **реальные группы** – это группы, в которых люди постоянно находятся в повседневной жизни и деятельности; бывают естественные и лабораторные;

- **номинальные (условные) группы** - это группы, объединенные по какому-то общему признаку (возраст, пол и т.п.).

*По значимости* выделяют референтные и нереферентные группы.

- **референтные (эталонные) группы** – это группы, на которые люди ориентируются в своих интересах, личностных предпочтениях, симпатиях и антипатиях;

- **нереферентные группы (группы членства)** – это группы, в которых люди реально включены и трудятся.

*По уровню развития* выделяют слаборазвитые и высокоразвитые группы.

- **слаборазвитые группы** - это группы, находящиеся на начальном этапе своего существования, не имеющие психологической общности, налаженных взаимоотношений, структуры взаимодействия, четкого распределения обязанностей

а) **ассоциации** - отсутствует объединяющая совместная деятельность, но есть некоторый уровень сплоченности, определяемый совместным общением индивидов;

б) **диффузные группы** - это случайные группы, в которых люди объединены общими эмоциями и переживаниями, но отсутствует и сплоченность, и организация, и совместная деятельность.

- **высокоразвитые группы** - это группы давно созданные, отличающиеся наличием единства целей и общих интересов, высокоразвитой системы тонкощостей, организации, сплоченности и т.д.

а) **корпорация** – характеризуется замкнутостью, жесткой централизацией и авторитарным управлением, противопоставлением своих узких интересов общественным (н-р, «бригада», сицилийская мафия);

б) **коллектив** – это высшая форма объединения людей, создающая наиболее благоприятные условия для совместной деятельности (колония А.С.Макаренко).

## **2. СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЕ КОМПОНЕНТЫ МАЛОЙ ГРУППЫ.**

Первичный компонент психологии малой группы – это межличностные отношения (синоним: взаимоотношения).

Взаимоотношения (межличностные отношения) – это субъективные связи, возникающие в результате взаимодействия ее членов и сопровождаемые различными эмоциональными переживаниями индивидов, в них участвующих.

*Виды взаимоотношений в малой группе:*

- *общественно-политические* – это такие взаимоотношения, которые возникают и функционируют в процессе подготовки и проведения общественных и других мероприятий в группе;
- *служебные* – это взаимоотношения, складывающиеся в процессе совместной профессиональной деятельности членов малой группы при решении различного рода задач, достижения целей, важных для членов малой группы;
- *внеслужебные* - это отношения, складывающиеся между членами малой группы вне их служебной, профессиональной деятельности (в часы досуга, в процессе совместного отдыха и т.п.).

Взаимоотношения в малой группе должны отвечать определенным принципам:

а) принцип уважения и субординации

предполагает создание таких взаимоотношений в малой группе, которые соответствуют нормам общественной морали и нравственности, традициям; предусматривают внимательное отношение к интересам, склонностям и запросам, учет индивидуально- и социально-психологических особенностей. Кроме того, данный принцип требует субординации в соблюдении всеми членами группы своих обязанностей, профессионального и социального статуса каждого человека.

б) принцип сплоченности членов группы

предполагает у всех членов группы формирование взаимопомощи, поддержки, взаимодействия и взаимопонимания.

в) принцип гуманизма

предполагает чуткость, отзывчивость, справедливость и человечность во взаимоотношениях в малой группе, которые должны характеризоваться доверием, искренностью, доступностью

Одним из системообразующих компонентов малой группы являются групповые устремления, формирующиеся в ходе межличностных отношений – это цели, задачи, потребности, мотивы, лежащие в основе поведения и совместных усилий членов малой группы. Формирование и развитие групповых устремлений происходит под воздействием условий общественной жизни и деятельности людей. Групповые устремления позволяют периодически опосредованно контролировать промежуточные результаты жизни и деятельности членов группы, в интегрированном виде непрерывно регулировать совместные усилия и непосредственную активность каждого в различных обстоятельствах и условиях объективной реальности.

*Цели* – это наиболее значимые для группы предметы, явления, задачи и объекты, достижение и обладание которыми составляют существо ее деятельности. Цели могут быть близкими и дальними, общественно значимыми и важными только для конкретной группы, в зависимости от того, какую значимость она им придает и какую роль в социальной жизни они играют.

*Потребности группы* – это то, в чем нуждаются группа и ее члены.

*Мотивами* выступают побудительные силы совместной деятельности ее членов, заставляющие их заниматься той или другой деятельностью, ради которой они объединились.

*Групповые устремления* выполняют определенные функции в системе совместной деятельности:

- *ценностно-нормативная функция*, свидетельствующая о возможности групповых устремлений отражать запросы всех членов группы;
- *организационно-функциональная функция*, в ходе реализации которой групповые устремления в контексте средств и условий их реализации выступают в качестве способа организации внутри- и межгруппового взаимодействия;
- *индивидуально-мотивационная функция* фиксирует личностный смысл, значимость совместной деятельности для членов малой группы.

*Еще одним из системообразующих компонентов* малой группы является групповое мнение. *Групповое мнение* – это совокупность оценочных суждений, в которых выражается общее или преобладающее отношение ее членов к определенным фактам, событиям или явлениям, имеющим место как внутри, так и за пределами группы. Групповое мнение выступает показателем развитости группы, ее сплоченности, эффективности совместных усилий ее членов. Групповое мнение выполняет определенные функции:

- информационную (показывает, на каком этапе своего развития находится малая группа, какова ее сплоченность, каков характер взаимоотношений между ее членами);
- функцию воздействия, посредством которой оказывается влияние на всех членов группы в интересах совместной деятельности, выработки общих мнений и суждений;
- оценочную функцию, с помощью которой члены группы выражают свое отношение к тем или иным событиям и явлениям, происходящим внутри малой группы и вне ее.

В процессе формирования и развития групповое мнение проходит три этапа:

1 этап – члены группы непосредственно переживают конкретное событие, высказывают свои личные суждения и отношения к нему.

2 этап – члены группы обмениваются своими представлениями, взглядами, оценками и чувствами и в результате группового обсуждения приходят к общей точке зрения.

3 этап – осуществляется выработка четкой и ясной групповой позиции по предмету обсуждения, которая принимается всеми членами группы.

*Важнейшим системообразующим компонентом малой группы* являются групповые настроения.

*Групповые настроения* – сложные эмоциональные состояния, общий эмоциональный настрой членов группы, совокупность переживаний, в значительной степени определяющие направленность, ориентацию и характер проявлений психологии группы и отдельных ее членов. К групповым настроениям относятся: совместные переживания конкретных событий и фактов; сходные эмоциональные состояния, овладевшие группой; устойчивый настрой эмоций и чувств, опосредующий действия и поведение всех членов группы.

*Значимым системообразующим компонентом* являются *традиции* – это нормы, правила и стереотипы поведения и действий, сложившиеся на основе длительного опыта совместной деятельности членов группы и прочно укоренившиеся, соблюдение которых стало потребностью каждого члена малой группы. В традициях различных групп может быть много общего. Так классовые, общенародные, национальные традиции присущи каждой конкретной общности – группе, коллективу. Но вместе с тем, внутри каждой малой группы зарождается немало специфических традиций. Действенность и живучесть традиций определяется степенью их эмоциональной притягательности, желанием принять их группой в целом и каждым ее членом в отдельности.

### **3. КОМПОЗИЦИОННАЯ ПОДСТРУКТУРА МАЛОЙ ГРУППЫ.**

Любая группа имеет структуру, т.е. определенную совокупность относительно устойчивых взаимосвязей между ее членами, которые могут определяться внешними и внутренними факторами.

Социально-психологическая структура малой группы включает следующие подструктуры: композиционную, межличностных предпочтений, коммуникативную, функциональных отношений.

*Композиционная подструктура малой группы* – это совокупность устойчивых социально-психологических характеристик членов группы, чрезвычайно значимых с точки зрения состава группы как целого.

Одной из составляющих композиционной подструктуры группы является ее количественный состав, от которого зависит сплочение и руководство, распределение ролей и функций членов группы.

Кроме того, очень важно иметь четкие представления о национальности, социально-демографических особенностях членов малой группы и их социальном положении, которые влияют на характер межличностных отношений, своеобразие образования



микрогрупп, статус и позиции многих людей в группе. Высокая степень однородности группы по таким признакам как пол, возраст, национальность, образование, уровень квалификации и наличие на этой основе общности интересов, потребностей, ценностных ориентаций, является хорошей основой для возникновения тесных связей между членами группы. Разнородная по вышеуказанным признакам группа обычно распадается на несколько неформальных групп, каждая из которых сравнительно однородна по своему составу.

При изучении композиционной структуры малой группы выбор характеристик зависит от конкретных целей и задач исследователя. Как правило, общий анализ состава группы начинается с выяснения данных о социальной и национальной принадлежности, половозрастных и профессиональных особенностях, образовательном уровне, семейном положении, состоянии здоровья, личностных и социальных интересах, запросах членов малой группы. Необходимо также представлять прочность идейных и морально-нравственных убеждений членов группы; следует знать и принимать во внимание особенности индивидуальной психологии и личных возможностей каждого члена малой группы. Кроме того, заслуживает внимания наличие микрогрупп в малой группе, отношение их лидеров к внутригрупповым нормам и традициям, что может привести к возможным трансформациям малой группы и ее состава.

Таким образом, на основе изучения вышеуказанных композиционных компонентов малой группы можно собрать достаточный материал о важнейших характеристиках психологии малой группы, можно спрогнозировать перспективное развитие группы.

#### **4. ПОДСТРУКТУРА МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ.**

*Подструктура межличностных предпочтений в малой группе* - это проявление совокупности реальных межличностных связей ее членов, существующих между людьми симпатий и антипатий, которые можно быстро фиксировать с помощью метода социометрии.

*Социометрия* (от лат. «общество измеряю») – метод социальной психологии, позволяющий выразить структуру межличностных отношений в группе количественно и графически, исходя из характера и числа взаимовыборов членов группы по определенному социометрическому критерию.

Метод социометрии позволяет выявить четкую систему межличностных и эмоциональных отношений в группе, выявить группы взаимного предпочтения. На основе этого можно строить предположения о том, на какие предпочтения ориентированы конкретные личности, как в данной группе существуют люди с различными ролями, каковы взаимоотношения между ними.

Полную картину межличностных отношений в группе, более тщательное изучение характера взаимосвязей членов малой группы можно составить с помощью методов наблюдения и эксперимента.

#### **5. КОММУНИКАТИВНАЯ ПОДСТРУКТУРА МАЛОЙ ГРУППЫ.**

*Коммуникативная подструктура малой группы* – это совокупность позиций членов малой группы в системах информационных потоков, существующих между ними самими и во внешней среде и отражающих концентрацию объема различных сведений и знаний у членов группы. Владение различными сведениями и знаниями – это важный показатель положения члена группы, т.к. доступ к получению и хранению информации обеспечивает ему в группе особую роль и дополнительные привилегии.

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

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

2) децентрализованные коммуникативные сети отличаются тем, что в них присутствует «коммуникативное равенство» всех членов малой группы, при котором

каждый из членов группы обладает одинаковыми со всеми остальными возможностями принимать, передавать и перерабатывать информацию, вступая в прямое общение с участниками совместной деятельности.

В зависимости от коммуникативного поведения можно выделить следующие типы людей:

- 1) люди, стремящиеся к лидерству, которые стремятся осуществлять совместную деятельность, подчиняя себе других членов группы;
- 2) индивидуалисты, пытающиеся действовать в одиночку;
- 3) приспособляющиеся к группе, легко подчиняющиеся приказам других членов группы;
- 4) коллективисты, принимающие предложения других членов группы и сами выступающие с инициативой, стараясь оптимизировать совместные усилия.

## **6. ПОДСТРУКТУРА ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В МАЛОЙ ГРУППЕ.**

*Подструктура функциональных отношений в малой группе* – это совокупность проявления различных взаимозависимостей, являющихся следствием способности членов группы играть определенную роль. Группа является сложным организмом, в котором люди в силу специфики функционирования их индивидуально- и социально-психологических качеств занимают разные статусы.

*Статус личности* – социально-психологическая характеристика положения, занимаемого индивидом как в функционально-ролевых, так и в межличностных отношениях внутри группы.

Как правило, в группе выделяют следующие статусы:

- 1) социометрические «звезды» – наиболее предпочитаемые члены группы, стоящие на вершине иерархии;
- 2) высокостатусные, среднестатусные и низкостатусные индивиды – определяются по числу положительных выборов и не имеют большого числа отрицательных выборов;
- 3) изолированные члены группы – отсутствуют любые выборы;
- 4) члены группы, которыми пренебрегают, имеют большое количество отрицательных выборов и малое число положительных выборов;
- 5) отверженные члены группы («изгой») имеют только отрицательные выборы.

Статус члена группы – достаточно устойчивая величина, имеет тенденцию сохраняться в конкретной группе, а также может «переходить» с человеком в другую группу. Это объясняется тем, что статус – категория групповая и вне группы не существует, человек привыкает выполнять роли, предписываемые ему его постоянным статусным положением. Переходя в другую группу, человек продолжает играть привычные роли, или демонстрирует свою типичную социальную роль в бессознательном поведении. Члены группы улавливают предлагаемый образ и начинают подыгрывать новичку.

С точки зрения развития личности человеку необходимо периодически «менять» свой статус, это позволяет приобретать большую социальную гибкость, вырабатывать более приспособленные к реальности межличностные отношения, более разнообразные формы социального поведения и обеспечивает меньшую степень конфликтности личности в малой группе.

В малой группе существует несколько элементов подструктуры функциональных отношений:

1. Четко выделяются руководитель и лидер, составляющие управленческое ядро.

Руководитель выступает официальным лицом, реализующим функции управления в малой группе, что обусловлено формально-правовым аспектом его власти и рядом психологических факторов (организаторский и мотивационный потенциал, ценностная привлекательность личности руководителя для членов группы, стиль управления). Лидер – это лицо, завоевавшее авторитет и право влиять на других членов малой группы, он является порождением структуры взаимоотношений данной конкретной общности. Структура определяется целями группы, ценностями и нормами, в ней функционирующими. В результате выдвигается конкретный лидер.

2. В подструктуре позиционных отношений малой группы выделяют актив, в который обычно входят наиболее предпочитаемые и высокостатусные члены группы. Они являются проводниками политики, ценностей и задач группы, выступают опорой руководителей и лидеров, отличаются большой продуктивностью межличностного общения.

3. В малой группе присутствует основная масса людей, к которой относят средне- и низкостатусных ее членов, которые ничем не выделяются в общей системе взаимоотношений, сдержанно и непродуктивно участвуют в совместной деятельности и общении, практически полностью одобряют ценности и нормы группы, послушно следуют за лидерами и руководителями.

4. В подструктуре позиционных отношений можно выделить пассивных членов малой группы (изолированные, пренебрегаемые, отверженные), которые являются «балластом» группы, объектом насмешек и отрицательного давления

Таким образом, наличие социально-психологической структуры малой группы обеспечивает реализацию ею своих функций:

- 1) функцию социализации (только в группе человек может обеспечить свое выживание и воспитание подрастающих поколений, овладевает необходимыми социальными навыками и умениями;
- 2) инструментальной функции, состоящей в осуществлении совместной деятельности людей (многие виды деятельности невозможны в одиночку, совместная деятельность обеспечивает материальные средства, предоставляет возможности самореализации;
- 3) экспрессивной функции, состоящей в удовлетворении потребностей людей в одобрении, уважении и доверии (будучи членом группы, индивид получает удовольствие от общения с психологически близкими ему людьми);
- 4) поддерживающей функции, проявляющейся в том, что люди стремятся к объединению в трудных ситуациях, ищут психологической поддержки в группе, чтобы ослабить неприятные чувства.

Все компоненты социально-психологической структуры малой группы могут видоизменяться. Это зависит от особенностей протекания и развития социально-психологических процессов в группе.

### *Вопросы*

1. Понятия социальной группы. Виды социальных групп. Классификация социальных групп.
2. Социально-психологические характеристики малой группы:
  - Структура межличностных отношений;
  - Динамика взаимоотношений;
  - Дифференциация в группах.
3. Социально-психологические явления в малых группах и коллективах (социальная роль, социальные ожидания, социальный статус, социально- психологическая установка и др.).

### *Литература*

1. Галкин, С.С. Индивидуальные особенности памяти [Текст] / С.С. Галкин. – М.: Лаборатория книги, 2012 – 110 с.
2. Знаков, В.В. Понимание в мышлении, общении, человеческом бытии [Текст] / В.В. Знаков. - М.: Институт психологии РАН, 2007. - 480 с.
3. Золотарева, К.В. Индивидуальные особенности внимания [Текст] / К.В. Золотарева. - М.: Лаборатория книги, 2010. - 70 с.
4. Матюгин, И.Ю. Развитие памяти и внимания [Текст] / И.Ю. Матюгин. - М.: РИПОЛ классик, 2009. - 112 с.
5. Междисциплинарные исследования памяти [Текст] / Под редакцией: Журавлев А. Л. Корж Н. Н., М.: Институт психологии РАН, 2009. - 287 с.
6. Патрушев, В.С. Феноменальные явления человеческой психики [Текст] / В.С.

Патрушев. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 84 с.

7. Психология мышления [Текст]. – М.: Директ – Медиа, 2008, 964 с.
8. Ушаков, Д.В. Интеллект: структурно-динамическая теория [Текст] / Д.В. Ушаков. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2003. – 264 с.
9. Шадриков, В.Д. От индивида к индивидуальности. Введение в психологию [Текст] / В.Д. Шадриков. - М.: Институт психологии РАН, 2009. - 656 с.

**Семинар 7. Социально-психологические особенности в малой группе. Образование и развитие малой группы. Социально-психологический климат группы. Психологическая сплоченность малой группы. Процесс группового давления. Руководство и принятие решений в малой группе.**

*Краткое содержание*

### **1. ОБРАЗОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ МАЛОЙ ГРУППЫ.**

Малая группа постоянно пребывает в непрерывной динамике. Образование и развитие малой группы включает несколько *стадий*:

*1 стадия* – осуществляется процесс знакомства членов группы. Формируются начальные представления людей друг о друге (через изучение индивидуально- и социально-психологических качеств). В ходе общения осуществляется первичная адаптация людей друг к другу; Общение протекает на основе взаимных пристрастий. Происходит ознакомление с целями и задачами совместной деятельности, перспективами совместного сотрудничества.

*2 стадия* – период первичного взаимного сближения членов группы, образования системы межличностных отношений, формирования групповых норм, возникновения группового самосознания. Люди начинают вырабатывать общие правила поведения, ценностные ориентации. Группе присуща формальная (внешняя) целостность. Могут обостряться межличностные отношения, возникать конфликты, появляться эмоционально-психологический дискомфорт. Появляются зачатки неформальной структуры, определяются взаимные пристрастия и антипатии.

*3 стадия* - отношения между членами группы постепенно нормализуются, начинает формироваться актив группы. Общение становится более открытым и конструктивным, начинает проявляться групповая сплоченность и солидарность, формируется подструктура добросовестных исполнителей. Начинает оформляться групповое мнение, появляются общие настроения и совместные переживания людей.

*4 стадия* – группа становится общностью с ярко выраженным чувством «МЫ», определяются групповые цели и интересы, поддерживаемые всеми членами группы. Может присутствовать расхождение во взглядах, пока не выработана общая точка зрения на проблему и не достигнут социально-психологический и эмоциональный консенсус. Групповое мнение адекватно индивидуальным суждениям. Социально-психологический климат и атмосфера взаимоотношений в группе полностью способствуют совместной деятельности, наблюдается полное единство воли, установок и интересов всех членов группы.

*На высшем этапе своего развития* малая группа становится коллективом, для которого присущи строгая организация и регламентация жизни и деятельности, наличие руководителя, пользующегося уважением, отсутствие конфликтов, высокий моральный и нравственный климат, допропорядочные отношения и сплоченность между членами коллектива. В коллективе человек развивается творчески и всесторонне.

### **2. СОЦИАЛЬНО – ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ ГРУППЫ.**

Одним из показателей эффективности процесса образования и развития группы выступает социально-психологический климат малой группы.

*Социально – психологический климат* - это качественная сторона межличностных отношений, которая проявляется в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию членов группы.

Это такое психическое состояние группы, которое обусловлено особенностями ее жизнедеятельности. Это сплав установок, отношений, настроений, чувств, мнений членов группы.

Признаки благоприятного социально-психологического климата:

- 1) доверие и высокая требовательность членов группы друг к другу;
- 2) доброжелательная и деловая критика;
- 3) свободное выражение собственного мнения при обсуждении вопросов, касающихся всех членов группы;
- 4) достаточная информированность членов о задачах группы и о состоянии дел;
- 5) отсутствие давления руководителей на подчиненных и признание за ними права принимать значимые для группы решения;
- 6) удовлетворенность принадлежностью к группе;
- 7) высокая степень эмоциональной включенности и взаимопомощи в ситуациях, вызывающих фрустрацию у кого-либо из членов группы;
- 8) принятие на себя каждым членом группы ответственности за состояние дел в группе;
- 9) высокая сплоченность всех членов группы.

### **3. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СПЛОЧЕННОСТЬ МАЛОЙ ГРУППЫ.**

Психологическая сплоченность членов группы является вторым из основных показателей эффективности осуществления процесса образования и развития группы.

*Психологическая сплоченность* - это характеристика системы внутригрупповых связей, показывающая степень совпадений оценок, установок и позиций группы по отношению к объектам, людям, событиям, идеям, наиболее значимыми для группы в целом.

*Показатели психологической сплоченности:*

- 1) уровень взаимных симпатий в межличностных отношениях: чем большее количество членов группы нравятся друг другу, тем выше ее сплоченность;
- 2) степень привлекательности (полезности) группы для ее членов (тем выше, чем больше число людей, удовлетворенных своим пребыванием в группе).

Согласно представлениям американских исследователей (К.Левин, Л.Фестингер, Д.Картрайт, А.Зандер) сплоченность есть своего рода результат действия тех сил, которые удерживают людей в группе.

*Основные факторы групповой сплоченности:*

- сходство главных ценностных ориентаций членов группы;
- демократический стиль лидерства (руководства);
- ясность и определенность групповых целей;
- кооперативная взаимозависимость членов группы в процессе совместной деятельности;
- относительно небольшой объем группы;
- отсутствие микрогрупп, конфликтующих между собой;
- престиж и традиции группы.

Процесс сплочения членов малой группы осуществляется на всех этапах ее развития и проходит три ступени.

*Ступени сплочения членов группы:*

*1 ступень* – члены группы воспринимают друг друга в соответствии с общечеловеческими нормами поведения по внешним поверхностным и несущественным признакам. Общение в основном эмоциональное, в ходе него складываются симпатии или антипатии, доверие или недоверие. Осуществляется первичная психологическая дифференциация группы и интеграция неформальных микрогрупп в ней.

*2 ступень* – складывается новый характер отношений между членами малой группы по мере осознания и внутреннего принятия людьми целей и задач совместной деятельности, понимания ими своей роли и ответственности за их достижение. Новые системы ценностей и возникающие на их основе взаимоотношения как бы накладываются на уже существующие, их согласование и адаптация проходят безболезненно.

3 ступень – в процессе дальнейшей совместной деятельности продолжается упрочение системы ценностно-ориентационного взаимодействия. Деловое и эмоциональное единство членов группы становится фактором ее развития.

*Т.О. Сплочение малой группы* – это процесс формирования такого типа связей и отношений между ее членами, которые позволяют достигать ценностно-ориентационного единства, наилучших результатов в совместной деятельности, избегать конфликтов и конфронтации.

*Примечание:* термин «ценностно-ориентационное единство» введен отечественным психологом А.В.Петровским и означает, что отношения между членами группы носят опосредованный совместной деятельностью характер, выражением чего является совпадение для членов группы ориентаций на социальные ценности совместной деятельности.

#### **4. ПРОЦЕСС ГРУППОВОГО ДАВЛЕНИЯ.**

В ходе развития малой группы в ней естественно и закономерно формируются и закрепляются нормы и ценности. Групповые нормы представляют собой общие для всех требования, разработанные членами группы и принятые ими в интересах регулирования взаимоотношений. Нормы группы связаны с ценностями, т.к. любые требования могут приниматься на основе каких-либо социальных предпочтений, складывающихся на базе выработки определенного отношения к социальной действительности.

Нормы и ценности группы должны принимать и соблюдать все ее члены. На тех, кто им не подчиняется или их игнорирует оказывается воздействие, которое проявляется как групповое давление. Выделяют следующие функции группового давления:

- 1) обеспечение достижения групповых целей;
- 2) сохранение группы как целого;
- 3) разъяснение членам группы тех принципов жизни и деятельности, на которые они должны ориентироваться;
- 4) определение членами группы своего отношения к своему окружению.

Давление – важный механизм поддержания внутренней однородности и целостности малой группы. Его значение в том, что оно служит поддержанию общего постоянства и сплоченности в изменяющихся условиях совместной деятельности. Групповое давление осуществляется в форме санкций, применяемых к тем членам группы, которые не соблюдают общепринятых норм или ведут себя конфликтно по отношению к другим членам группы. Санкции бывают двух видов – поощрительные и запретительные.

Возможны следующие варианты поведения человека в группе:

- сознательное, свободное принятие норм и ценностей группы;
- вынужденное подчинение группе под угрозой санкций;
- демонстрация антагонизма по отношению к группе;
- свободное, осознанное отвержение групповых норм.

Наиболее распространенным является второй вариант поведения, который получил название конформизма. Конформизм – феномен вынужденного принятия человеком норм и ценностей группы под угрозой потери членства или устойчивого в ней положения. Конформизм можно считать одним из факторов поддержания целостности группы, укрепления единства в ее рядах.

#### **5. РУКОВОДСТВО И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В МАЛОЙ ГРУППЕ.**

Руководство – процесс управления группой, который осуществляется руководителем как посредником между социальной властью (государством) и членами общности на основе правовых полномочий и норм, данных руководителю. Руководство обеспечивает выполнение группой следующих задач:

- 1) целеполагание – выработка ближайших и отдаленных целей своей деятельности;
- 2) поддержание взаимопонимания членов группы по важнейшим для них проблемам;
- 3) информирование – передача членам группы необходимого объема сведений и сбор информации, поступающей от них;
- 4) принятие решений – формирование единого мнения группы по важнейшим вопросам реализации стоящих задач;
- 5) контроль за деятельностью группы.

Различают следующие стили руководства:

- демократический стиль - характеризуется привлечением большинства членов группы к обсуждению основных вопросов и проблем, к принятию определенных решений; взаимным распределением прав и обязанностей для развития самостоятельности и инициативы людей; расширением взаимного контроля.

- авторитарный стиль – связан с чрезмерным повышением роли руководителя. Решая все вопросы самостоятельно, руководитель может учитывать или не учитывать мнения членов группы. Постоянная повышенная требовательность руководителя ко всем членам группы ограничивает их инициативу и самостоятельность. Авторитарность зачастую сопровождается грубостью и запугиванием. Авторитарное руководство исключает разъяснение и убеждение и сводится лишь к требованиям.

- либеральный стиль - характерен для руководителей, не вмешивающихся в деятельность и взаимоотношения членов малой группы, предоставляя им самостоятельно решать свои проблемы. Руководители-либералы пускают развитие событий в группе на самотек, не требуют ответственности за невыполнение задач членами малой группы.

На основе вышеуказанных стилей выделяют директивную и кооперативную модели руководства.

В основе директивной модели лежат единоначалие руководителя (часто давление, диктат), структурная простота и возможность оперативного управления всеми людьми. Эта модель ограничивает деловую инициативу членов группы и способствует их пассивности, лицемерию по отношению к деятельности и руководителю; способствует созданию многочисленных микрогрупп; увеличивает необходимость контроля за большим числом исполнителей.

В основе кооперативной модели лежат такие возможности как:

- активный коммуникативный и межличностный обмен между членами группы и их руководителем;
- решение сложных задач небольшим числом подчиненных;
- взаимопонимание между руководителем и подчиненными;
- низкая конфликтность между членами группы.

В своем развитии группа постоянно сталкивается с ситуациями, требующими группового обсуждения с целью прояснения позиций ее членов, оценки различных ситуаций, поиска возможных путей выхода из них, выработки единой точки зрения. Совокупность всех перечисленных действий составляет процесс принятия группового решения.

Выделяют следующие этапы принятия группового решения:

- 1) информационно-поисковый этап включает выявление и уяснение истинной сущности возникшей проблемы, которую могут охарактеризовать или руководитель, или члены группы. На данном этапе осуществляется сбор дополнительной информации, ее подготовка и осмысление.
- 2) Этап, на котором формулируется возникшая задача, ставятся цели, выявляются альтернативные действия для ее достижения.
- 3) Оценочно-прогностический этап предусматривает обмен мнениями, всестороннее обсуждение способов решения поставленной задачи, выработку общей точки зрения, путей достижения поставленной цели. Он может проходить в разных формах: дискуссиях, «мозговых штурмах», интервью и т.п. На данном этапе происходит окончательный выбор и принятие такого решения, которое может получить наивысшую оценку и признательность всех членов малой группы.

Процесс принятия группового решения является важным элементом руководства и управления малой группой. Он зависит от многих факторов: характера взаимоотношений внутри нее, авторитетности и стиля руководства, социально-психологического климата.

### Вопросы

1. Понятие о коллективе как высшей форме развития социальной группы. Стадии развития коллектива. Роль педагога в формировании коллектива.

2. Многоуровневая структура взаимоотношений в коллективе. Теория деятельностного опосредования межличностных отношений (по А.В.Петровскому).
3. Проблема лидерства в группах и коллективах. Лидерство и руководство. Стили руководства. Эффективность руководства. Педагогическое руководство.
4. Эффектность групповой деятельности.

#### Литература

1. Ахтырцев, Н.М. Проблема установки в психологии [Текст] / Н.М. Ахтырцев. - М.: Лаборатория книги, 2011. - 98 с.

### **Семинар 8. Межгрупповые отношения. Основные тенденции в межгрупповых отношениях. Социальная стратификация. Доминирование малой социальной группы. Интегративные межгрупповые феномены.**

#### *Краткое содержание*

#### **1. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В МЕЖГРУППОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ.**

Выделяют следующие межгрупповые отношения: кооперация, конкуренция (соревнование, соперничество), межгрупповой конфликт и отношения независимости.

Конкуренция и конфликт связаны с тенденцией дифференциации, а кооперация – с тенденцией интеграции. В отношениях независимости находятся группы, не имеющие между собой социальных связей. Основной функцией межгрупповых отношений является сохранение, стабилизация и развитие групп как функциональных единиц общественной жизни. При взаимодействии с другими группами каждая группа стремится к устойчивому состоянию посредством сохранения баланса тенденций интеграции и дифференциации. Основные стратегии взаимодействия между социальными группами – соперничество, сотрудничество, отношения неучастия, причем стратегия соперничества является доминирующей.

Все межгрупповые отношения могут рассматриваться на макро-, мезо- и микроуровне социальной жизни.

На макроуровне складываются отношения между большими социальными группами в рамках всего общества, между обществами, государствами, странами, этносами, расами, национальностями.

На мезоуровне возникают отношения между первичными группами в рамках определенной общности (отношения между классами, студенческими группами и т.п.).

На микроуровне отношения существуют между микрогруппами, существующими в первичной группе (между диадами, триадами).

Основными тенденциями, определяющими межгрупповые отношения и условия существования социальных групп являются дифференциация и интеграция, лежащие в основе формирования соответствующих им типов отношений. Дифференциация определяется различиями и ведет к обособленности групп. Интеграция содержит в себе то общее, что способствует развитию тенденции к объединению.

Дифференциация и интеграция сосуществуют, их динамика определяет жизнедеятельность социальной группы. Преобладание одной из них может привести к негативным социально-психологическим результатам. Преобладание дифференциации приводит к обособленности группы от социальной жизни, к разрыву социальных связей, к блокированию поступления новой информации, к остановке развития группы, к ее застою (стагнации). Доминирование интеграции приводит к тому, что группа чересчур открыта социальной жизни, не умеет защищать свои интересы, быстро утрачивает жизнеспособность, теряет собственную социальную устойчивость.

Важным условием жизнеспособности и развития социальной группы является баланс интеграции и дифференциации.

#### **2. СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ.**



В широком смысле под социальной стратификацией понимают деление общества на социальные слои – страты в зависимости от различных признаков: отношение к власти, социальный престиж, профессия, экономическое положение, уровень культуры.

*Страта* – это социальный слой или класс, имеющий собственный социальный статус и свое место в системе общественной жизни. Социальная стратификация отражает специфику общественного расслоения данного общества в конкретный исторический период.

Современная стратификация в большинстве стран не определяется жесткой юридической фиксацией, но имеет относительно устойчивую структуру.

Любое общество делится на три страты: высшую, среднюю и низшую. Основными критериями такого деления являются доходы, уровень жизни, богатство, отношение к власти, профессиональная деятельность, определяющие социальный статус человека или группы. Такое деление общества на три страты носит относительный характер, каждая страта в свою очередь делится на большие социальные группы – слои (высший, средний, низший).

На уровне социальной стратификации выделяют следующие стратегии взаимодействия:

- 1) *стратегия индивидуальной мобильности* объединяет все действия индивидов, стремящихся перейти из одной страты в другую (чаще из низкостатусной в высокостатусную).
- 2) *Стратегия социального творчества* предусматривает переоценку критериев сравнения в пользу низкостатусной группы, т.е группа ищет новые основания для сравнения.
- 3) *Стратегия выбора аутгруппы* заключается в стремлении членов группы выбрать группу еще с более низким статусом для сравнения, предполагает отсутствие существенных оснований для сравнения. Данная стратегия выполняет функцию повышения статуса тех, кто осуществляет выбор.

### **3. ДОМИНИРОВАНИЕ МАЛОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ГРУППЫ.**

Одно из направлений социальной психологии (Франкфуртская школа – Т.Адорно, Э.Фромм и др.) рассматривает межгрупповые отношения с учетом конкретных исторических событий и таких субъектов отношений как личность, группа, общество. Представители данного направления полагают, что некоторые межгрупповые отношения определяются деятельностью лидера, обладающего авторитетом и большой властью. Особая роль в этом процессе отводится малой социальной группе, которая детерминирует поведение большой социальной группы. Малая группа способна вести за собой большую социальную группу и определять основные направления ее развития, если она обладает сплоченностью и высоким уровнем ценностно-ориентационного единства. При ослабевании сплоченности малой группы, она утрачивает способность влиять на большую социальную группу.

Можно выделить также еще два фактора межгрупповых отношений малой и большой социальной группы: активное меньшинство и модные социальные тенденции.

Активное меньшинство (актив) формируется с самого начала возникновения группы вне зависимости от желания руководителя. В процессе совместной деятельности между большинством и меньшинством складываются определенные отношения, которые могут носить стихийный характер, но могут определяться и деятельностью опытного руководителя. Малая группа – актив может влиять на большую при наличии следующих условий: согласованные действия, общая цель, соблюдение баланса прав и обязанностей, высокий уровень сплоченности.

Механизмом формирования соответствующих отношений между малой и большой социальной группой являются идеи авторитаризма или демократизма. При преобладании авторитаризма малая группа будет стремиться к полному контролю над большой социальной группой. При доминировании демократических идей отношения между малой и большой социальной группой будут определяться или большинством, или постоянно меняющимся составом малой группы.

На характер межгрупповых отношений, на выбор членами группы ведущей социальной идеи существенное влияние оказывают модные социальные тенденции. Они

проявляются в склонности, пристрастии большинства членов группы к определенной точке зрения. мода является одной из форм социального контроля и определяет соответствующие взаимоотношения через доминирующие идеи. Модность тех или иных идей зависит от актуального состояния процесса развития общественных отношений.

#### **4. ИНТЕГРАТИВНЫЕ МЕЖГРУППОВЫЕ ФЕНОМЕНЫ.**

( групповая аффилиация, групповая открытость, межгрупповая референтность)

Групповая аффилиация (присоединение) означает такие отношения между группами, которые предполагают что одна из групп является составной частью, подмножеством другой. Любой группе свойственно стремление быть составной частью и чувствовать свою принадлежность к более широкой социальной общности. Большая социальная группа «поглощает» малые группы и они вынуждены функционировать по законам большой группы.

Групповая открытость проявляется в стремлении группы получить информацию и влияние извне. Вследствие этого она подвергается различным воздействиям и оценкам со стороны других групп. Уровень групповой открытости может рассматриваться как критерий обновления группы и соблюдения баланса дифференциации и интеграции. Открытость группы необходима для поддержания ее существования в меняющихся социальных условиях и для обеспечения полноценного функционирования и развития группы. Чем выше уровень благополучия группы в социуме, тем более она открыта. При неблагоприятных условиях открытая группа становится закрытой. При достаточно долгой закрытости группы, она постепенно утрачивает свои позитивные адаптационные функции и через стагнацию перерождается, превращаясь в дезадаптивное социальное явление.

Межгрупповая референтность проявляется в обращении к значимой внешней группе, выступающей в качестве носителя определенных ценностей, норм, эталонной модели. Межгрупповая референтность определяется ценностными ориентациями группы, ее социальными установками и ведущими тенденциями развития. При изменении ведущих тенденций развития группы меняется межгрупповая референтность.

#### *Литература*

1. Захаров, Э.С. Функциональные состояния человека [Текст] / Э.С. Захаров. - М.: Лаборатория книги, 2012. - 121 с.
2. Изард, К. Эмоции человека [Текст] / К. Изард. - М.: Директ-Медиа, 2008. - 954 с.
3. Комиссарова, О.А. Неосознаваемые процессы в жизни человека [Текст] / О.А. Комиссарова. - М.: Лаборатория книги, 2012. - 111 с.
4. Лейбин, В.М. Превратности любви. Психоаналитические истории [Текст] / В.Б. Лейбин. - М.: Когито-Центр, 2011. - 336 с.
5. Леонтьев, А.Н. Проблемы развития психики [Текст] / А.Н. Леонтьев. - М.: Директ-Медиа, 2008. - 1042 с.
6. Холлис, Д. Душевные омуты: возвращение к жизни после тяжелых потрясений [Текст] / Д. Холлис. - М.: Когито-Центр, 2008. - 192 с.
7. Шадриков, В.Д. Введение в психологию: эмоции и чувства [Текст] / В.Д. Шадриков. - М.: Логос, 2002. - 156 с.

**Семинар 9. Психология больших социальных групп. Большие социальные группы, их виды и уровни развития. Психические явления в больших социальных группах. Понятие психологии наций. Системообразующие и динамические компоненты национальной психологии. Принципы изучения и анализа национальной психологии.**

#### *Краткое содержание*

#### **1. БОЛЬШИЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ГРУППЫ, ИХ ВИДЫ И УРОВНИ**

Все люди входят в различные социальные общности и составляют большие социальные группы. Основанием для разделения определенных видов групп служит характер связей. Так выделяют следующие большие социальные группы:

- социальные классы (характеризуются местом, которое они занимают в социально-экономической структуре общества);
- нации (основанием для выделения этой группы служит определенная система объективных социальных связей).

Для общностей мужчин, женщин, подростков и детей существуют реальные социально-демографические характеристики. Принадлежность людей к этим группам не зависит от их воли и сознания, она определена объективно.

К другому типу общностей относятся группы, принадлежность к которым является результатом сознательного стремления людей к объединению на основе общих целей и ценностей. Примерами таких общностей выступают профессиональные ассоциации, партии, общественные движения. Основаниями для этих объединений служат определенные психологические явления – психологические общности.

Большие социальные группы – это общности людей, отличающиеся от малых групп наличием слабых постоянных контактов между всеми их представителями, но объединенные и сплоченные не меньше, а иногда сильнее и потому оказывающие влияние на общественную жизнь.

В социальной психологии большие социальные группы классифицируют по следующим признакам:

По длительности существования:

- более долговременные группы (социальные слои, этнические образования);
- менее долговременные группы (праздничные шествия, люди, присутствующие на митингах и демонстрациях).

По характеру организованности:

- стихийно возникающие группы (толпа);
- сознательно, целенаправленно организованные (ассоциации, общественные движения).

Выделяют также условные и реальные группы, детерминантой которых служит признак контактности и взаимодействия. Например, половозрастные и профессиональные группы являются не реальными, а условными. К реальным большим группам с короткими, но тесными контактами относятся демонстрации, митинги и собрания. Большие социальные группы могут быть открытыми и закрытыми. Членство в закрытых группах определяется внутренне установленными правилами групп.

В своем развитии социальные группы проходят ряд этапов:

1) типологический этап. Характеризуется тем, что члены группы объективно сходны между собой по каким-то признакам, которые могут иметь существенное значение в регуляции их индивидуального поведения, но не становятся основанием для создания психологической общности. (н-р, предприниматели на первых этапах формирования группы, когда каждый из них занимается своим делом, осуществляя специфический вид деятельности). Это самый низкий уровень группы.

2) этап идентификации. Характеризуется тем, что члены социальной группы осознают свою принадлежность к данной общности, идентифицируют себя с ее членами.

3) этап солидарности (интегрированности). Члены группы осознают общность своих интересов и готовы к совместным действиям во имя коллективных целей.

## **2. ПСИХИЧЕСКИЕ ЯВЛЕНИЯ В БОЛЬШИХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУППАХ**

Психические явления в больших социальных группах выделяются по сферам психики: когнитивной, потребностно-мотивационной, аффективной и регулятивно-волевой.

К когнитивной сфере относятся коллективные представления, социальное мышление, общественное мнение, общественное сознание. Содержание когнитивных процессов определяется общественно-историческим развитием, т.к. в историческом процессе меняются механизмы познавательной деятельности.

Мотивационно-потребностная сфера характеризуется групповыми: мотивацией, потребностями, интересами, ценностями, целями, установками и идеалами. Потребности как элемент общественной психологии возникают и развиваются в процессе жизнедеятельности человека. Групповые потребности делятся на два вида:

- потребности группы как данной системы, нуждающейся в определенных условиях своего функционирования;
- потребности большинства личностей, входящих в данную группу.

В интересах группы субъективно отражаются материальные условия существования общности, которые претерпевают изменения в процессе общественного развития.

В мотивационной сфере значимое место занимают жизненные ориентации – система предпочтений, проявляющихся в осознанном или бессознательном избирательном поведении, выборе и принятии решения в альтернативных условиях. В них выражаются цели деятельности группы, личностей, отношение людей к своему будущему. Жизненные ориентации определяют предпочитаемую сферу жизнедеятельности.

Аффективная сфера психологии больших социальных групп включает чувства, эмоции и настроения. Специфическими для больших социальных групп являются социальные чувства. В них отражается эмоциональное отношение к фактам, ситуациям, событиям социальной действительности.

Феномен общественных настроений – один из важнейших в психологии больших групп, в яркой форме отражающий отношения и оценки людьми состояния объективных процессов, господствующих в обществе в разные периоды развития. Диапазон положительных и отрицательных общественных настроений очень велик. На одно его полюсе могут находиться воодушевление, энтузиазм, оптимизм, на другом – упадок, растерянность, пессимизм.

Регулятивно-волевою (деятельностную) сферу психологии больших групп составляют коллективная деятельность и групповое поведение.

В деятельности больших социальных групп выделяют цели, структуру объектов, формы деятельности. По своему социальному назначению существенно различаются профессиональная и общественная деятельность.

Все рассмотренные выше сферы психологии больших социальных групп органически взаимосвязаны. Их своеобразное сочетание в определенных конкретно-исторических условиях проявляется двояко:

- как характеристика типичной личности представителя определенной общности;
- как характеристика психического склада общности – народа, класса, нации.

### **3. ПОНЯТИЕ ПСИХОЛОГИИ НАЦИЙ**

В истории мировой цивилизации существовало множество классификаций людей по самым различным признакам. Одна из классификаций делит людей на *расы* (на основе внешних физических черт и цвете кожи). Согласно другой классификации люди делятся по принадлежности к различным *этносам*. Под этносом понимается социальная общность, исторически сложившаяся на определенной территории, осознающая свое этническое единство и обладающая относительно стабильными особенностями культуры, в том числе общим языком. В основе существования этносов лежит осознание ими своей целостности, выражаемой понятием «мы» по сравнению с понятием «они».

Существуют две исторические общности людей:

- племя, представлявшее собой объединение родов на этапе первобытной формации и характеризующееся отсутствием социального неравенства.
- нация, объединяет людей и характеризуется социальным неравенством, возникновением государства, распространением культуры, традиций и обычаев этнической общности, внедрением государственного языка, формированием и развитием определенного этнического самосознания, национальной гордости, проявлением национализма и шовинизма.

Понятие «этнос» более широкое по отношению к понятию «нация», т.к. включает племя, нацию и субэтнос (этническую группу какой-либо нации, основные представители которой проживают за пределами данной страны).

**Нация** – это высший этап развития этнической общности, соответствующий определенной экономической формации и формирующийся на основе общности национального самосознания, территории, языка, особенностей материальной и духовной культуры, психического склада, проявляющегося в национально-психологических особенностях, традициях и обычаях.

Принято различать понятия «национальная психология людей» – явление общественной жизни и общественного сознания. И «этническая психология» – наука, изучающая национальную психологию людей. Национальная психология имеет свою материальную базу, своих конкретных носителей и отражает то общее, что есть у представителей целой нации в мировосприятии, устойчивых формах поведения, чертах психологического облика, в реакциях, речи и языке, отношениях к другим людям.

**Факторы развития национальной психологии:**

- 1) **Социально-политическое и экономическое развитие.** Под влиянием данного фактора формируется своеобразие всех основных характеристик национальной психики.
- 2) **Историческое развитие этнической общности** – это жесткие рамки трансформаций жизни и особенностей психики представителей этнической общности, внешние и внутренние атрибуты которой предопределяют своеобразие зарождения, функционирования и проявления национальной психики.
- 3) **Возраст этнической общности** – свидетельствует о длительности формирования национальной психики людей, возможностях ее перспективного развития или деградации. Чем больше возраст, тем устойчивее и консервативнее проявления различных черт этнической общности.
- 4) **Межнациональные отношения этнической общности** – характер и исторические традиции влияют на характер формирования и проявления национального сознания и самосознания ее представителей, на специфику и динамику проявления чувств по отношению к другим нациям.
- 5) **Культурное развитие этнической общности** – (культура в целом) оказывает влияние на основные качественные характеристики национальной психики людей, специфику эстетического, морального и нравственного восприятия ими окружающего мира, отношения к представителям других социальных групп.
- 6) **Язык и письменность этнической общности** – определяют своеобразие мышления ее представителей, отражают разнообразие и богатство мировоззрения, взглядов на особенности жизни и деятельности этнической общности.

Таким образом, национальная психика – это составная часть общественного сознания, важнейший компонент общественной жизни, проявляющаяся в поступках и поведении людей и опосредующая все формы общественного сознания: идеологию, правосознание, мораль, религию, искусство, науку и философию.

#### **4. СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЕ И ДИНАМИЧЕСКИЕ КОМПОНЕНТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

Структура национальной психологии включает в себя системообразующие и динамические компоненты.

Системообразующие компоненты национальной психологии показывают то общее, что присуще психике представителей конкретной этнической общности и является результатом длительного исторического и культурного развития.

Динамические компоненты отражают изменяющиеся формы проявления этого общего.

##### **Системообразующие компоненты национальной психологии:**

- 1) **национальное самосознание** – осознание людьми своей принадлежности к определенной этнической общности и ее положения в системе общественных отношений; проявляется в мнениях, взглядах, идеях эмоциях настроениях, чувствах; выражает содержание, уровень и особенности представлений членов нации о своей идентичности и отличии от представителей других общностей, о национальных ценностях и интересах, об истории нации, ее нынешнем состоянии и перспективах развития, о месте своей социально-этнической общности во внутригосударственных, межгосударственных и межнациональных отношениях.
- 2) **национальные интересы и ориентации** – это общественно-психологические явления, которые отражают мотивационные приоритеты представителей этнической общности, служат сохранению ее единства и целостности и являются движущей силой поведения и деятельности людей.
- 3) **национальный характер** – это исторически сложившаяся совокупность устойчивых психологических черт представителей этнической общности, которая определяет привычную манеру их поведения, типичный образ действий и проявляется в отношении к социально-бытовой среде, окружающему миру, труду, своей и другим нациям.
- 4) **национальные чувства и настроения** – эмоционально окрашенное отношение людей к своей этнической общности и ее интересам, к другим народам и ценностям; могут иметь позитивный или негативный оттенок.
- 5) **национальные традиции и привычки** – это правила, нормы и стереотипы поведения, действий, общения людей, которые сложились на основе длительного опыта жизнедеятельности нации, прочно укоренились в повседневной жизни, передаются новым членам этнической общности и соблюдение которых стало общественной потребностью.

Динамические компоненты психологии наций (национально-психологические особенности) позволяют осмыслить и выявить специфику проявления и функционирования национально-психологических феноменов, используя экспериментальные методики.

В структуру **динамических компонентов национальной психологии** входят:

1) мотивационно-фоновые национально-психологические особенности,

характеризующие побудительные силы деятельности представителей этнической общности и показывающие своеобразие их мотивов и целей.

2) интеллектуально-познавательные национально-психологические особенности, определяющие своеобразие восприятия и мышления носителей национальной психики, которое выражается в наличии у них специфических познавательных качеств, отличных от аналогичных качеств у представителей других народов и дающих возможность по-иному воспринимать и оценивать окружающую действительность, строить деятельность, модели и способы достижения результатов.

3) эмоционально-волевые национально-психологические особенности обуславливают функционирование четко выраженных своеобразных эмоциональных и волевых качеств представителей этнической общности, от которых зависит результативность деятельности.

4) коммуникативно-поведенческие национально-психологические особенности охватывают информационное и межличностное взаимодействие, общение и взаимоотношения представителей конкретных народов, показывают их отличие.

Своеобразие закономерностей проявления национально-психологических особенностей отражается в их **свойствах**:

- национально-психологические особенности (динамические компоненты) обладают способностью детерминировать на уровне личности или группы характер функционирования всех других психологических явлений и придают им особую направленность;

- национально-психологические особенности практически невозможно привести к какому-то общему знаменателю;

- национально-психологические особенности обладают консервативностью и устойчивостью, т.к. слабо подвержены непосредственному воздействию объективных обстоятельств;

- многообразие национально-психологических особенностей (у каждой конкретной общности своя национальная специфика психических процессов, состояний, взаимодействия, взаимоотношений и общения).

## **5. ПРИНЦИПЫ ИЗУЧЕНИЯ И АНАЛИЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

Изучение национально-психологических особенностей целесообразно строить на основе следующих принципов:

1. принцип учета исторических условий развития этнической общности.

Данный принцип базируется на том, что национальная психология – это продукт экономической, политической, духовной жизни, природных условий, в которых живет нация на протяжении длительного времени. Национальные черты психики являются результатом длительного исторического развития. Психический склад нации формируется под влиянием социальных условий и носит достаточно устойчивый характер. Психологические особенности одного класса накладывают отпечаток на психологию всей нации, становятся национально-типичными.

2. принцип анализа национальной психики в единстве с психологией социальных классов и других групп общества.

В народе, социальных группах, конкретной личности всегда переплетаются черты национальной, классовой, профессиональной, возрастной психики. В каждый конкретный момент, в каждой конкретной стране соотношение национального и классового, национального и религиозного, национального и профессионального и т.д. конкретно и определено.

3. принцип анализа национально-психологических особенностей на основе четко обоснованных и достоверных критериев.

Данный принцип означает, что при сопоставлении и сравнении национально-психологических особенностей людей, необходимо учитывать своеобразие проявления тех психологических феноменов, которые составляют их содержание и функционируют в процессе осуществления конкретного вида деятельности. Необходимо сравнивать и сопоставлять только существенные и равнозначные величины национальной психологии, с учетом условий, в которых формировались национально-психологические явления и тех обстоятельств, в которых проводится исследование. При сравнении и сопоставлении

национально-психологических особенностей необходимо указывать те условия, при которых те или иные особенности обеспечивают преимущества в деятельности.

4. принцип учета многообразия проявления национально-психологических особенностей.

Национально-психологические особенности находят выражение в чертах характера, темпераменте нации, в ее самосознании, традициях, привычках, стереотипах, вкусах, установках, характере мышления. В общем виде национальная психика проявляется в сфере материальной и духовной жизни нации. Кроме того, национально-психологические особенности проявляются в танцах, искусстве, народном творчестве, интонациях и т.д.

5. принцип сравнительности в анализе национально-психологических особенностей ориентирует на то, что национально-типическое познается только через сравнение с однотипными характеристиками других наций и народностей.

*Вопросы*

1. Признаки больших социальных групп и движений. Понятие классов, их психологические признаки.
2. Массовые движения.
3. Характеристика массовых социально-психологических явлений (интересы, общественное мнение, слухи, традиции и др.)

*Литература*

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 2000.
2. Андриенко Е.В. Социальная психология. Учебное пособие, / Под ред. В.А.Сластенина. – М.: Издательский центр «Академия», 2000. – с. 264.
3. Немов Р.С. Психология в 3-х кн. Кн. 1. – М: ВЛАДОС, 1995, с.444-482.
4. Социальная психология / Под ред. А.В.Петровского. – М.: Просвещение, 1987.
5. Столяренко Л.Д. Основы психологии. Ростов на Дону: Феникс, 1995.
6. Шевандрин Н.И. Социальная психология в образовании: Учеб. пособие. Ч.1. – М.: ВЛАДОС, 1995.
7. Руденский Е.В Социальная психология. Курс лекций. – М.: ИНФРА – М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1997. – с. 224.

**Семинар 10. Психология социальных классов. Понятие и социально-психологические характеристики классовой психологии. Структура и черты классовой психологии. Содержание психологии класса.**

*Краткое содержание*

**1. ПОНЯТИЕ И СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КЛАССОВОЙ ПСИХОЛОГИИ.**

**Классы** – большие организованные группы людей, которые различаются по их месту в исторически определенной системе общественного производства, по их отношению к средствам производства, закрепляемому в праве собственности, по их роли в общественной организации труда, по способам получения и размерам доли общественного богатства, которой они располагают в виде процента на вложенный капитал, зарплаты или иных доходов.

Классы возникают как результат развития производительных сил. Их существование связано с исторически определенными способами производства.

Социальный класс является одним из главных субъектов общественной психологии, под его непосредственным воздействием складываются общественные отношения, развиваются социальное взаимодействие, взаимоотношения и общение, формируются настроения людей, учитывающиеся в профессиональной деятельности. Другие социальные общности, существующие в классовом обществе, формируются на базе психологии класса.

**Психология социального класса** – форма духовного освоения классом его бытия, которая включает в себя сознание класса, его взгляды, убеждения, чувства, традиции, настроения и др. элементы.

Детерминантами психологии социального класса выступают: социально-экономическое положение класса, его место в общественной системе, отношение к средствам производства, историческая роль, уровень развития, социально-экономические отношения.

Основу образования психологии социального класса составляют: условия жизни, характер общественно-практической деятельности, отношения с другими классами и межклассовыми группами, социальный опыт, образ жизни и др. характеристики.

На характер классовой психологии оказывают влияние историческая ситуация, соотношение классовых сил в обществе, социальная база, психология других классов, особенности национальной психологии.

В классовом обществе общественное сознание существует и функционирует в форме сознания классов.

Сознание класса – это исторически обусловленный уровень осознания членами социального класса своего положения в системе существующих общественных отношений, своих классовых потребностей и интересов.

Уровни развития сознания класса:

- 1) типологический уровень - представители класса идентифицируют себя и друг друга по внешним признакам, фиксируют свою внешнюю схожесть, сознание единства и общности интересов отсутствует;
- 2) идентификационный уровень – появляется групповое самосознание на уровне первичной общности, связанной общими условиями жизнедеятельности, потребностями и интересами;
- 3) уровень солидарности – возникает осознание единства интересов и ценностей большой общности и принадлежности к ней.

Продвижение по данным уровням связано с объективными и субъективными факторами.

Объективные факторы: соотношение между собой больших и малых групп, членом которых одновременно является представитель класса; интенсивность внутригрупповых коммуникаций, их соотношение с межгрупповыми и надгрупповыми коммуникационными процессами; уровень социальной мобильности группы; возможность перехода из данной группы в другие.

Субъективные факторы: развитость групповой организации (наличие классовых партий, профсоюзов); способность к созданию своей общности; наличие и развитость групповой идеологии.

## **2. СТРУКТУРА И ЧЕРТЫ КЛАССОВОЙ ПСИХОЛОГИИ.**

**Классификация классов по их месту в системе общественного производства:**

1. Рабочий класс (пролетариат) включает наемных индустриальных и сельскохозяйственных рабочих, низших и средних служащих (торговых и конторских работников). Самый многочисленный социальный класс.
2. Класс буржуазии: крупные и средние собственники средств производства: крупные фермеры, высший слой менеджеров, представители высшей административно-государственной и политической власти, финансовая олигархия.
3. Средние социальные слои населения: мелкие собственники предприятий торговли и сферы обслуживания, мелкая буржуазия в промышленности и сельском хозяйстве; наемные работники, не владеющие средствами производства (интеллигенция, наиболее квалифицированные группы служащих и специалистов, часть административного персонала), лица свободных профессий (самостоятельно практикующие врачи, адвокаты, художники).
4. Представители маргинальных слоев: безработные, нищие, бомжи и др. деклассированные элементы.

**«Шестиклассовая» модель (по уровню доходов):**



- высший высший класс – очень богатые и знатные люди, представители влиятельных и богатых династий. Обладают значительными ресурсами власти, богатства и престижа в масштабах государства. Их положение практически не зависит от конкуренции, падения курса ценных бумаг и др. социально-экономических изменений в обществе;
- низший высший класс – банкиры, видные политики, владельцы крупных фирм, достигшие высших статусов в ходе конкурентной борьбы или благодаря личным качествам. Не являются выходцами из аристократических семей. Представителями высшего высшего класса считаются «выскачками», не имеют достаточного влияния в сферах деятельности данного слоя общества;
- высший средний класс – преуспевающие бизнесмены, наемные управляющие фирмами, крупные юристы, врачи, выдающиеся спортсмены, научная элита. Не претендуют на влияние в масштабах государства, их положение достаточно прочно и устойчиво, в узких областях деятельности обладают высоким престижем. Так называемое «богатство нации»;
- низший средний класс – наемные работники: инженеры, средние и мелкие чиновники, преподаватели, научные работники, руководители подразделений на предприятиях, высококвалифицированные работники;
- высший низший класс – наемные рабочие, создающие прибавочную стоимость в обществе;
- низший низший класс – нищие, безработные, бездомные, иностранные рабочие.

### Черты классовой психологии:

- 1) основные характеристики рабочего класса: трудолюбие, меньшая по сравнению с др. классами удовлетворенность своим социальным и материальным положением, сильная мировоззренческая ориентированность, слабый социальный конформизм, настойчивое стремление к массовому выражению своих социальных и имущественных настроений и переживаний, подверженность влиянию идеологической пропаганды и агитации, изолированность от близкого общения с представителями других классов, высокая степень внутриклассовой организованности и сплоченности. Сельскохозяйственные рабочие в большей степени, чем промышленные рабочие, выдержанны, настойчивы, менее подвержены перепадам в настроениях и переживаниях.
- 2) Класс буржуазии: рациональный образ мышления и деловой этики, самоотдача и самоограничение в производственной деятельности, индивидуализм и себялюбие, ярко выраженная потребность выстоять в конкурентной борьбе, высокое стремление к получению прибыли, преданность своему делу, высокая деловая и межличностная агрессивность, стремление сохранить себя в составе привилегированного класса.
- 3) Средние слои населения: трудолюбие, преданность профессии и своему делу, высокая степень ответственности и чувства долга, компетентность и организационный талант, умение перспективно мыслить, наличие навыков эффективной организации деятельности, периодический страх, бессилие, неспособность повлиять на ход событий.
- 4) Маргинальные слои населения: неверие в свои силы, убеждение в безысходности своего положения, моральная и духовная деградация, социальный страх.

Таким образом, психология класса представляет собой совокупность психологических черт, процессов и состояний. Психология любого класса включает в себя такие элементы как потребности, интересы, чувства, настроения, взгляды, убеждения, ценности, традиции. В различных классах различаются лишь их содержание, соотношение, направленность.

### **3. СОДЕРЖАНИЕ ПСИХОЛОГИИ КЛАССА.**

Содержание психологии класса составляют следующие характеристики:

- **потребности** – влияют на все стороны и проявления классовой психологии, их содержание зависит от того, что имеет представитель класса и чего ему не хватает, специфика его деятельности развивает в нем одни потребности и подавляет другие;

- **интересы** – являются одной из важнейших движущих сил класса, обусловлены положением класса в системе производственных отношений данного общества, могут различаться по степени зрелости, зависящей от уровня развития объективных потребностей класса, от степени зрелости других классов, специфических традиций общественно-политической жизни, целенаправленного идеологического воздействия на общественную психологию класса со стороны других классов. Направленность интересов класса затрагивает нормы и ценности, действующие в данном обществе;
- **ценности (материальные и духовные)** – в основе их формирования и развития лежит характер собственности на средства производства, определяются экономическими условиями деятельности класса;
- **нормы поведения** – функционируют в виде определенных требований, предписаний, пожеланий и ожиданий соответствующего поведения; вырабатываются с учетом систем общественных отношений, интересов и представлений классов; с помощью норм регулируется, контролируется, направляется и оценивается поведение представителей класса; нормы переводятся в эталоны, модели, стандарты необходимого поведения и в такой форме адресуются личности; к нарушителям норм класс применяет жесткие санкции (критика, насмешки, угрозы, бойкот, сплетни);
- **психический склад** – проявляется в социальном характере, традициях, нравах, привычках, которые являются регуляторами поведения членов класса.

Все вышеуказанные характеристики классовой психологии находятся в тесной взаимосвязи и взаимовлияют друг на друга.

## **Семинар 11. Психология толпы. Определение понятия «толпа». Виды толпы и их основные характеристики. Особенности поведения толпы.**

### *Краткое содержание*

#### **1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «ТОЛПА».**

Толпа относится к числу больших слабоорганизованных общностей. Это кажущаяся случайность, собрание разнородных людей, ощущающих свою растущую силу. На сегодняшний день определение «толпы» не имеет единого и однозначного смыслового значения. Существуют разные определения толпы. В западной психологии этот термин интерпретируют как синоним слов «масса», «массовость», связывая его с революционными и общественными движениями. В контексте социальной философии толпа рассматривается в контексте массы, массовой культуры, массовых действий. В социологии и политологии толпа определяется как случайное множество, аморфное образование, противопоставляемое стабильным социальным образованиям – группам, классам, слоям, не имеющее ни организации, ни обычаев, ни традиций, ни установленных правил поведения, ни собственного лица. Наиболее распространено значение термина «толпа» как психологической массы людей.

С психологической точки зрения **толпа** – это собрание людей, обладающих определенными чертами, отличающихся от тех, которые характеризуют отдельных индивидов, входящих в ее состав (*Г.Лебон*).

**В «Психологическом словаре» толпа** определяется как «бесструктурное скопление людей, лишенных ясно осознаваемой общности целей, но связанных между собой сходством эмоционального состояния и общим объектом внимания».

#### **Признаки толпы:**

- **многочисленность** – повышенное скопление людей на небольшой территории;
- **высокая контактность** – каждый человек находится на близком расстоянии с другим, фактически входя в персональное пространство;
- **эмоциональная возбужденность** – волнение людей, повышенная эмоциональная активность и вовлеченность в происходящие события;
- **неорганизованность (стихийность)** – толпа чаще всего образуется стихийно, изначально имеет слабую организованность;
- **отсутствие общей, всеми осознаваемой цели** – общая для всех цель неясна или слабо осознается большинством людей, цели могут легко утрачиваться, первоначальные цели часто подменяются подставными целями.

Таким образом, под толпой необходимо понимать стихийно возникшее или утратившее организованность и характеризующееся отсутствием общей для всех осознанной цели многочисленное скопление людей, находящихся в непосредственном контакте друг с другом и в состоянии повышенного эмоционального возбуждения.

**Условия, способствующие образованию толпы:**

- стихийные бедствия – землетрясения, крупные наводнения, смерчи;
- общественный транспорт и транспортные узлы – вокзалы, метро, аэропорты;
- проведение массовых зрелищ (спортивные матчи, эстрадные концерты, развлекательные представления);
- политические акции – демонстрации, выборы, забастовки, акции протеста;
- места массовых гуляний и отдыха – набережные, площади, улицы, помещения и площадки индустрии развлечений.

**Поведение людей, подверженных влиянию толпы характеризуется следующими признаками:**

- снижение самоконтроля (усиливается зависимость от толпы, человек неосознанно подчиняется внешнему влиянию большой группы людей, возрастает экстернальность его поведения, снижается способность рефлексии собственного поведения);
- деиндивидуализация поведения (утрачивается индивидуальность поведения, разные люди становятся похожими друг на друга в поведении);
- неспособность удерживать внимание на одном и том же объекте (в целом толпа проявляет сниженные интеллектуальные качества по сравнению с составляющими ее индивидами, взятыми вне толпы; среди особенностей интеллекта наиболее ярко проявляются возросшая не критичность мышления и легкая переключаемость внимания, которая определяется внешними условиями);
- характерные особенности переработки информации (человек в толпе легко воспринимает разнообразную информацию, быстро ее перерабатывает и распространяет, произвольно ее искажая и трансформируя, и тем самым порождая слухи);
- повышенная внушаемость (человек в толпе может легко поверить в необычную информацию, заведомо невыполнимые обещания, следовать абсурдным призывам и лозунгам);
- повышенная возбудимость (психофизиологическая, физическая и психическая) в толпе происходит мобилизация всех ресурсов индивида, человек может проявлять физические и психологические качества, недоступные вне толпы);
- нетипичность, необычность поведения (по сравнению с обычными условиями человек часто проявляет неожиданные, непредсказуемые формы поведения, потом не может поверить, что именно он совершал какие-то действия).

Феномен толпы привлекает большой интерес ученых. Толпа бывает чрезвычайно опасной для окружающих и для самих людей в толпе. После распада толпа может вновь восстановиться, она может существовать достаточно долго как «потенциальная толпа», представляющая собой конгломерат индивидов с определенными интересами, но без осуществления взаимодействия.

Таким образом, толпа – это относительно кратковременное, слабоорганизованное и бесструктурное скопление (сборище) множества людей, связанное между собой общим эмоциональным состоянием, объектом внимания, осознаваемой или неосознаваемой целью и обладающее огромной силой воздействия на общество и его жизнь, способной в один миг дезорганизовать их поведение и деятельность.

## **2. ВИДЫ ТОЛПЫ, ИХ ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ.**

По типу доминирующей эмоции и особенностям поведения выделяют несколько видов толпы.

**1. Пассивные толпы** - характеризуются отсутствием эмоционального возбуждения, люди слабо связаны друг с другом, не происходит обмена информацией, не совершаются какие-либо совместные действия. Люди, включенные в пассивные толпы, либо спокойно стоят в ожидании чего-то (встречающие поезд на вокзале), либо

хаотично и относительно независимо друг от друга спокойно передвигаются (потоки людей, перемещающиеся по центральной улице города).

**А) случайная (оказиальная) толпа** – наиболее простой и распространенный вид толпы, возникает в связи с каким-либо неожиданным событием (ДТП, пожар, драка), обычно состоит из «зевак» (лиц, испытывающих определенную потребность в новых впечатлениях и острых ощущениях), основной эмоцией является любопытство, может быстро собираться и рассеиваться, обычно немногочисленна (от десятков до сотен человек).

**Б) конвенциональная толпа** – поведение основывается на явных или подразумеваемых нормах и правилах поведения (конвенциях), собирается по поводу заранее объявленного мероприятия (митинга, демонстрации, спортивного состязания, концерта), людьми обычно движет вполне направленный интерес, все члены толпы должны следовать соответствующим характеру мероприятия нормам поведения, может объединять до многих тысяч людей.

**В) экспрессивная толпа** – отличается особой силой массового проявления эмоций и чувств, обычно является результатом трансформации случайной или конвенциональной толпы, характерен общий эмоциональный настрой, выражаемый коллективно и ритмически (футбольные и хоккейные болельщики, карнавал в Рио-де-Жанейро, похороны Сталина).

**Экстатическая толпа** – крайняя форма экспрессивной толпы, члены толпы доводят себя до иступления в совместных молитвенных, ритуальных действиях (зрители рок-концертов, представители сект).

2. **Активные (действующие толпы)** – имеют ярко выраженный эмоциональный заряд различной направленности, эмоциональная заряженность детерминирует психологическую готовность людей совместно действовать, у людей формируются сходные социальные установки на определенные формы поведения, возрастает теснота связей между людьми, интенсивность обмена информацией. Различают активные толпы в *состоянии установочной (внутренней) активности* (люди психологически готовы совместно действовать, но еще не действуют) и *реально действующие толпы* (активные как внутренне, так и внешне).

**А) агрессивная толпа** – представляет собой скопление людей, стремящихся к уничтожению, разрушению, убийству; не имеют рациональной основы для своих действий; наблюдается интенсивное возрастание психического напряжения людей, основанного на чувствах фрустрации, отчаяния, гнева, ненависти; редко возникает сама по себе, чаще является результатом трансформации случайной, конвенциональной или экспрессивной толпы; для перехода толпы из просто активного состояния в агрессивное достаточен и необходим возбуждающий стимул, вызывающий общее возмущение, негодование; главная особенность – деструктивное поведение по отношению к окружающим предметам и людям (болельщики – фанаты).

**Б) паническая и спасающаяся толпа** – эти виды толпы ведомы чувством страха, стремлением избежать некой воображаемой или реальной опасности; характерны: сильное эмоциональное возбуждение, низкий уровень осознания своих действий, некритичное отношение к обстановке.

**Панические толпы** отличаются от спасающихся более высокой степенью угрозы для людей, полной утратой всякой ориентации, механическими, автоматически совершаемыми действиями людей, суженным сознанием (психическое состояние, когда люди многое из окружающего не воспринимают и могут себя вести неадекватно).

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

**В) стяжательная толпа** – скопление людей, находящихся в непосредственном и неупорядоченном конфликте между собой из-за обладания теми или иными ценностями, которых недостаточно для удовлетворения потребностей или желаний

всех участников этого конфликта. Стяжательная толпа многолика: покупатели в магазинах при продаже товаров повышенного спроса или дефицитных товаров, пассажиры стремящиеся занять место в переполненном автобусе, электричке; вкладчики обанкротившегося банка, требующие возврата денег, мародеры при массовых беспорядках.

Некоторые исследователи феномена толпы выделяют **повстанческую толпу** - неперенный атрибут всех революционных событий, ее действия отличаются конкретностью и направленностью на немедленное изменение ситуации, которая каким-то образом не устраивает ее участников.

Толпы также могут быть **демонстрирующими**, т.е. выражающими свое отношение к каким-либо социальным событиям, действиям властей, в целом к условиям жизни. Они могут принципиально отличаться друг от друга по степени своей организованности и целенаправленности и в зависимости от этого приобретать или утрачивать признак и толпы.

### 3. ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ТОЛПЫ.

Толпа достаточно легко трансформируется из одного вида или подвида в другой, соответственно меняя свое поведение. Вариантов видоизменения толпы может быть множество. Так случайная толпа может быстро превратиться в экспрессивную, которая, в свою очередь, может стать агрессивной толпой.

Можно выделить следующие **условия, создающие феномен толпы**:

1) долговременные условия – экономические, политические, социальные и другие факторы относительно длительного действия, которые создают высокий уровень социальной напряженности в обществе. Эта напряженность какое-то время может находиться в латентном состоянии, однако при появлении соответствующего повода она может неожиданно проявиться в виде социального взрыва, н-р в форме агрессивной толпы.

2) Условия ситуативного характера – приобретают смысл только в контексте долговременных условий, их содержание не имеет самостоятельного значения и может выразиться в поводе, эпизоде, слухе.

3) Уровень развития политической культуры общества – включает в себя опыт решения социальных проблем демократическим путем и особенности национально-исторических традиций. При низком уровне политической культуры достаточно высока вероятность возникновения массовых беспорядков. Если уровень политической культуры связать с высокой степенью обостренности социально-экономических проблем, то степень вероятности возникновения социальных протестов становится еще выше. Эту закономерность можно выразить в следующей формуле:

Степень вероятности массовых беспорядков = степень обостренности социально-экономических проблем / уровень развития политической культуры.

**Механизмы феномена толпы:**

1) **«циркулярная реакция» (эмоциональное кружение)** – нарастающее обоюдонаправленное эмоциональное заражение. В толпе психологическое состояние, настроения и формы поведения людей усиливаются путем многократного отражения по образцу цепной реакции и возбуждают толпу. В крайнем случае действие этой реакции может привести к превращению группы в однородную массу, бессознательно одинаковым образом реагирующую на стимулы.

2) **Подражание** – воспроизведение деятельности, поступков, качеств другого человека. Условиями подражания выступают: наличие положительного эмоционального отношения к объекту подражания, меньшая опытность в каком-либо отношении по сравнению с объектом подражания, ясность, выразительность, привлекательность образца, его доступность хотя бы в некоторых качествах.

3) **Внушение** – социально-психологический процесс воздействия на эмоциональную, бессознательную сферу психики группы людей, механизм которого базируется на снижении сознательности, критичности по отношению к внушаемому содержанию, основано на авторитетности источника информации.

- 4) **Заражение** – передача определенного эмоционально-психического настроя от одного человека к другому, основанную на апелляции к эмоционально-бессознательной сфере человека.

#### *Вопросы*

1. Проанализировать различные определения понятия «толпа».
2. Основные виды толпы, их характеристика.
3. Какие условия порождают изменения в поведении людей в толпе?
4. Циркулярная реакция. Особенности ее проявления.
5. Опишите, какие трансформации могут происходить с толпой.
6. Подумайте, почему люди теряют контроль над собой в толпе.
7. Приведите пример поведения людей в толпе, свидетелем которого вы были.
8. Ознакомьтесь с работой Г.Лебона «Психология толпы» (конспект).

#### *Литература*

1. Роцин С.К. Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня // Психологический журнал. - 1990. - № 5.
2. Сухов А. Н., Бодалев А. А. Социальная психология. - М.: Издательский центр «Академия», 2001.
3. Крысько В. Г. Социальная психология. – М.: ВЛАДОС – ПРЕСС, 2003
4. Лебон Г. Психология толпы.
5. Учебники по социальной психологии
6. Тихомиров Ю. А. О механизмах регулирования общественного поведения // Психологический журнал, 1987, т.8, №5

**Семинар 12. Массовые явления в больших группах. Паника: понятие, характеристики, факторы возникновения. Особенности людей, поддающихся панике. Слухи: понятие и функции. Стратегия профилактики слухов.**

#### *Краткое содержание*

#### **1. ПАНИКА: ПОНЯТИЕ, ХАРАКТЕРИСТИКИ, ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ.**

**Паника** – это социально-психологический феномен проявления группового аффекта страха. Первичным является индивидуальный страх, выступающий предпосылкой для группового страха и возникновения паники. Основная черта паники – стремление к самоспасению. Возникший страх блокирует способность людей рационально оценивать возникшую ситуацию и препятствует мобилизации совместного противодействия возникшей опасности. Паника может возникать при авариях, пожарах, стихийных бедствиях, террактах, в боевой обстановке. По своим масштабам паника не имеет границ. В период экономических кризисов возникают различные варианты экономической паники: биржевая, валютная, продовольственная.

**Паника** – это стихийно возникающее состояние и поведение большой совокупности людей, находящихся в условиях поведенческой неопределенности в повышенном эмоциональном возбуждении от бесконтрольного чувства страха.

#### **Характеристики паники:**

- как всякое массовое явление паника возникает в группах большой численности (в толпе, многочисленной диффузной группе, массовом скоплении людей);
- вызывается чувством неуправляемого страха, основанного на реальной или мнимой угрозе;
- чаще всего это стихийно возникающее, неорганизованное состояние и поведение людей;
- для людей характерна «поведенческая неопределенность» – состояние растерянности, хаотичность в действиях и неадекватность поведения в целом.

#### **Факторы возникновения паники:**

- 1) психологическая атмосфера тревоги и неуверенности большой группы людей в случае опасности или в результате продолжительного периода переживания негативных эмоций и чувств; данная атмосфера является предпанической, предшествующей и способствующей возникновению паники;
- 2) наличие слухов возбуждающих и стимулирующих панику, подогревающих предстоящую опасность или степень ее негативных последствий (источником распространения слухов может быть СМИ);
- 3) предрасположенность и склонность к панике как личностное свойство – важным условием возникновения паники является критическая доля таких людей в большой группе. Иногда достаточно 1% паникующих, чтобы заразить паникой многочисленную группу людей;
- 4) стечения обстоятельств – паника возникает при стечении разнообразных условий жизни большой группы в каждый конкретный период времени; такие стечения обстоятельств сложно предусматривать ввиду многочисленности характеристик физической и социальной среды.

## **2. ОСОБЕННОСТИ ЛЮДЕЙ, ПОДДАЮЩИХСЯ ПАНИКЕ:**

### ***Группы людей, в разной степени поддающихся панике:***

- 1) Люди, которые испытывают легкое чувство страха, но сомневаются в реальности каких-либо событий и, подумав, самостоятельно приходят к выводу о невозможности данного события;
- 2) Люди, которые находясь в состоянии переживаемого страха не могут принять самостоятельное решение, пытаются с помощью других проверить информацию и только после этого приходят к отрицательному заключению;
- 3) Люди, испытавшие сильное чувство страха, не могущие проверить информацию при помощи других, поэтому остающиеся при своем первом впечатлении о полной реальности событий, информации;
- 4) Люди, которые паникуют сразу, даже не пытаюсь что-то узнать, уточнить или проверить.

Возникновение панических состояний связано с **социально-демографическими признаками:**

- высокий уровень образованности и информированность тормозят развитие панических состояний, низкий уровень образованности и информированности способствуют паническим настроениям;
- имущественный статус является важным признаком, влияющим на возникновение панических состояний. Чаще паникуют люди из плохо обеспеченных семей, с низким уровнем материального благосостояния, но влияет не стам по себе статус, а общее чувство тревожности, неуверенности, составляющее психологическую готовность к паническому восприятию событий;
- половозрастной признак: женщины и дети испытывают более сильный страх и намного легче поддаются панике.

Кроме этого, существенную роль в возникновении панических состояний играют психологические свойства личности: некритичность мышления, выраженная личностная тревожность, эмоциональная неустойчивость, повышенная внушаемость.

## **3. СЛУХИ: ПОНЯТИЕ И ФУНКЦИИ.**

**Слухи** – это форма искаженной информации о значимом объекте, циркулирующей в больших группах в условиях неопределенности и социально-психологической нестабильности; распространенное массовое явление в больших группах.

### ***Закономерности возникновения и распространения слухов:***

- 1) слухи возникают в связи с важными для людей событиями или значимыми для них социальными объектами; информация о незначимом или значимом только для узкого круга людей обычно широко не распространяется;
- 2) слухи возникают в условиях неопределенности, когда информация совсем отсутствует или явно недостаточна, или противоречива и тем самым порождает неопределенность;

- 3) зарождению и распространению слухов способствует политическая и экономическая нестабильность, резко меняющиеся условия; они порождают массовую тревогу, состояние общего дискомфорта, неуверенность в своем будущем или будущем своих детей;
- 4) порождает слухи желание людей стать свидетелями чего-то необычного в жизни (какой-то сенсации, чуда и т.п.); узнав информацию о необычном явлении, человек стремится передать ее другим людям.

Слухи выполняют важные **функции**:

- с одной стороны удовлетворяют естественную социальную потребность человека в познании окружающего мира, с другой – стимулируют эту потребность;
- в значительной степени снимают неопределенность, в которой человек не может пребывать длительное время; слухи делают социальную среду для человека субъективно более ясной и понятной;
- в слухах реализуется функция предвосхищения социальных событий (слухи возникают вокруг событий, которые с некоторой задержкой по времени могут состояться, хотя и не в том варианте, который составлял их содержание); это помогает человеку что-то предусмотреть, внести коррективы в свои представления, в отношении к социальным явлениям, в реальное поведение.

#### **4. СТРАТЕГИЯ ПРОФИЛАКТИКИ СЛУХОВ.**

**Стратегия профилактики слухов** заключается в том, чтобы противодействовать условиям, способствующим их возникновению и распространению. **Для предотвращения слухов** необходимо следующее:

- 1) *стремиться к высокой степени информированности больших групп о наиболее важных событиях.* Информация должна быть доступной для понимания и непротиворечивой, что позволит снять неопределенность. В экстремальных условиях необходимо организовать регулярную работу специальных источников информации;
- 2) *целенаправленно снижать значимость* тех социальных объектов, событий или явлений, вокруг которых прогнозируется возникновение слухов;
- 3) *условия политической, экономической, межнациональной стабильности и устойчивости развития* тех общностей, в которые входят большие группы (город, регион, общество в целом), что существенно снижает состояние тревоги и напряженности людей и предотвращает слухи;
- 4) *важно выяснить действительные причины слухов*, когда они уже возникли и только после этого проводить разъяснительную работу, сделать эти причины достоянием людей, которые легче поймут и объяснят для себя складывающуюся ситуацию и будут относиться к ней менее эмоционально;
- 5) *выявлять распространителей слухов и нейтрализовать их влияние на группу*; распространители слухов могут представлять серьезную угрозу, т.к. число и уровень их активности увеличиваются с возрастанием степени экстремальности условия жизни людей.

Задача управления слухами наиболее важна в таких условиях как: предвоенная и военная обстановка, различные стихийные бедствия, техногенные катастрофы, крупные аварии, места большого скопления людей.

**Семинар 13. Социально-психологический аспект конфликтов. Понятие и основные характеристики конфликтов. Реализация конфликта как процесса. Виды конфликтов. Стратегии поведения в условиях конфликта. Функции конфликтов и тактики их разрешения. Конфликты в педагогическом процессе.**

*Краткое содержание*

#### **1. ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНФЛИКТА.**

Термин «социология конфликта» впервые ввел немецкий философ и социолог Г.Зиммель. Первое обращение к проблеме конфликта связано с социал-дарвинизмом,



который подменяет изучение механизма конфликта иллюстрацией дарвинских принципов «борьбы за существование» и «естественного отбора».

С середины 20-х годов XX века интерес к теоретическому анализу проблем конфликта снизился, а затем снова возрос с 40-х годов. Попытка возрождения теории конфликта связана с именем Т.Парсонса («Последний герой»).

За рубежом проблема конфликта изучается в рамках различных научных школ: социал-дарвинизма, психоанализа, гештальтпсихологии, интеракционизма, когнитивизма и др. В США существуют специальные научные учреждения, занимающиеся изучением только конфликтов. При Мичиганском университете функционирует центр по исследованию конфликтов, координирующий все разработки этого направления. В Англии создан Лондонский институт по изучению международных конфликтов. Но теория конфликтов в европейских странах и США не имеет единой концепции и представляет собой разрозненные взгляды.

Предметом конфликтологии являются общие закономерности возникновения, развития и разрешения конфликтов. Рассматриваются в основном два типа конфликтов: внутриличностные и социальные.

Конфликт – многоуровневое, многомерное многофункциональное социально-психологическое явление. Единого определения социального конфликта не существует, психологи предлагают различные трактовки данного понятия. Не смотря на различие подходов к определению конфликта, можно выделить следующие присущие ему свойства:

- наличие противоречий, различий между интересами, ценностями, целями, мотивами, ролями субъектов конфликта;
- противодействие, противоборство субъектов конфликта, стремление нанести ущерб оппоненту, травмировать его «Я»;
- негативные эмоции и чувства как фоновые характеристики конфликтного взаимодействия.

Наибольшее количество определений встречается относительно межличностного конфликта. Считается, что КОНФЛИКТ – это столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, ролей, мнений, ценностей или взглядов субъектов взаимодействия.

Структуру конфликта составляют:

- стороны (участники) конфликта – отдельные индивиды, социальные группы, государства);
- количество участников и масштаб распространения (глобальный, региональный, локальный, межличностный);
- предмет конфликта;
- объект конфликта;
- образы конфликтной ситуации: представления участников о самих себе, своих мотивах, ценностях, возможностях; о противостоящих сторонах; о том, как воспринимает одного участника конфликта другой участник; о среде отношений.

В основе любого конфликта лежит конфликтная ситуация, которая содержит в себе субъектов, предмет и объект конфликта.

Субъекты конфликта – основные участники конфликта, которые непосредственно совершают активные (наступательные или защитные) действия друг против друга. Кроме того, в конфликте могут быть *другие участники* – субъекты, которые оказывают эпизодическое влияние на ход и результаты конфликта (подстрекатели, посредники, судьи, организаторы конфликта). А также в конфликте могут существовать *группы поддержки* – силы, которые активными действиями или своим присутствием могут коренным образом воздействовать на ход и исход конфликта.

Предмет конфликта – объективно существующая или воображаемая проблема, служащая источником раздора между сторонами, это то основное противоречие, из-за которого и ради разрешения которого стороны вступают в противоборство.

Объект конфликта – материальная, социальная или духовная ценность, лежащая на пересечении взаимных интересов сторон, к обладанию или использованию которой стремятся оба оппонента.

Конфликтная ситуация – ситуация скрытого или открытого противоборства двух или нескольких сторон-участников, каждый из которых имеет свои цели, мотивы, средства или способы решения проблемы, имеющей личную значимость для каждого из ее участников.

Выделяют следующие типы конфликтных ситуаций:

А) конфликтная ситуация объективно существует, но она не осознается и не воспринимается участниками, т.е. конфликта как социально-психологического явления нет.

Б) конфликтная ситуация существует объективно, стороны воспринимают ее как конфликтную, но с отклонениями от действительности (случай неадекватного восприятия конфликта).

В) конфликтная ситуация объективно отсутствует, но стороны воспринимают отношения как конфликтные (случай ложного конфликта).

Г) конфликтная ситуация объективно существует и воспринимается участниками более или менее адекватно (случай объективного конфликта).

Чтобы конфликт начал развиваться, необходим инцидент – действие или совокупность действий участников конфликтной ситуации, провоцирующие резкое обострение противоречия и начало борьбы между ними. При наличии инцидента возникает конфликт - (по Майерсу Д.) воспринимаемая несовместимость действий или целей.

Кроме того, при анализе конфликтов следует выделять:

- сферы возникновения и проявления конфликта (политика, экономика, общество);
- пространственно-временные характеристики (место и время возникновения конфликтов);
- условия и повод возникновения столкновения;
- частоту конфликта - количество столкновений участников за определенный отрезок времени (эпизодические, хронические, циклические конфликты);
- продолжительность конфликта – количество времени от начала до разрешения конфликта (кратковременные и долговременные конфликты);
- средства и действия, используемые участниками для достижения своих целей (шантаж, слухи, дезинформация и т.д.);
- форму проявления (на вербальном и невербальном уровне, открыто или скрыто).

## **2. РЕАЛИЗАЦИЯ КОНФЛИКТА КАК ПРОЦЕССА.**

Динамика конфликта включает в себя следующие стадии:

### **1. Латентная стадия (предконфликт).**

Сущность этой стадии состоит в возникновении объективного противоречия (проблемы), которое потенциально должно стать предметом соорганизации своей позиции по отношению к ней участников взаимодействия с учетом их мотивов и интересов. Восприятие реальности как проблемной заставляет участников взаимодействия предпринять какие-то действия для разрешения противоречия. Но в силу наличия препятствия для реализации своих интересов у взаимодействующих субъектов возникает искаженное восприятие проблемной ситуации и действий оппонента, которые воспринимаются как непосредственная угроза своим интересам.

### **Открытая стадия.**

После того как конфликт осознан, стороны переходят к конфликтному поведению, которое направлено на блокирование достижений противоположной стороны, ее стремлений, целей, намерений. Открытая стадия включает в себя инцидент, эскалацию конфликта, сбалансированное противодействие, завершение и разрешение конфликта.

Инцидент представляет собой первое столкновение сторон, пробу сил, попытку с помощью силы решить проблему в свою пользу.

Эскалация – это резкая интенсификация борьбы оппонентов, которая выражается в следующих признаках: вытеснение адекватного восприятия партнера, рост эмоционального напряжения, переход от аргументов к претензиям и выпадам личного характера; рост иерархического уровня нарушаемых интересов, применение насилия, потеря первоначального предмета разногласий, расширение границ конфликта, увеличение числа участников.

Завершение конфликта заключается в переходе от конфликтного противодействия к поиску решения проблемы и прекращению конфликта. Основные формы завершения конфликта: разрешение, затухание, урегулирование, устранение, перерастание в другой конфликт. Завершение конфликта возможно как за счет изменения объективной стороны конфликтной ситуации, так и за счет преобразования ее образов, имеющих у оппонентов.

Разрешение конфликта может быть следующим:

- Полное разрешение на объективном уровне за счет преобразования объективной конфликтной ситуации (разведение сторон, предоставление им дефицитных ресурсов, отсутствие которых привело к конфликту);
  - Частичное разрешение на объективном уровне за счет преобразования объективной конфликтной ситуации в направлении создания незаинтересованности в конфликтных действиях;
  - Полное разрешение на субъективном уровне за счет кардинального изменения образов конфликтной ситуации;
  - Частичное разрешение на субъективном уровне за счет ограниченного, но достаточного для временного прекращения противоречия изменения образов в конфликтной ситуации.
2. Послеконфликтная стадия включает два этапа:
- частичная нормализация отношений оппонентов (характеризуется переживаниями, осмыслением своей позиции в условиях, когда еще не исчезли негативные эмоции);
  - полная нормализация отношений партнеров наступает при осознании сторонами важности дальнейшего конструктивного взаимодействия. Этому способствуют: преодоление негативных установок, продуктивное участие в совместной деятельности, установление доверия.

### **3. ВИДЫ КОНФЛИКТОВ.**

В любом конфликте основными участниками являются люди, которые могут действовать как частные, официальные или юридические лица, а также объединяться в группы. В зависимости от основных участников выделяются следующие виды конфликтов:

- 1) внутриличностный конфликт – острое негативное переживание, вызванное затянувшейся борьбой структур внутреннего мира личности, отражающее противоречивые связи с социальной средой и задерживающее принятие решения;
- 2) межличностный конфликт – возникает между двумя (или больше) отдельными личностями; при этом наблюдается конфронтация по поводу потребностей, мотивов, целей, ценностей или установок различных групп;
- 3) лично-групповой - происходит в случае несоответствия поведения личности групповым нормам и ожиданиям;
- 4) межгрупповой конфликт – возникает в случае столкновения стереотипов поведения, норм, целей и ценностей различных групп.

ПО СТЕПЕНИ ОСТРОТЫ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ:

- недовольство;
- разногласие;
- противодействие;
- раздор;

- вражда.

#### ПО ПРОБЛЕМНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНОМУ ПРИЗНАКУ:

- управленческие;
- педагогические;
- производственные;
- экономические;
- политические;
- творческие и др.

#### ПО СТЕПЕНИ ВОВЛЕЧЕННОСТИ ЛЮДЕЙ:

- межгосударственный;
- организационный;
- личностно-групповой;
- межгрупповой;
- межличностный;
- внутриличностный

#### ПО НАЛИЧИЮ ПРЕДМЕТА КОНФЛИКТА:

- *реалистические (предметные) конфликты* – вызваны неудовлетворением определенных требований участников конфликта, несправедливы, по мнению одной или обеих сторон, распределением каких-либо преимуществ и направлены на достижение конкретного результата;
- *нереалистические (беспредметные) конфликты* – имеют своей целью открытое выражение накопившихся отрицательных эмоций, обид, враждебности, т.е. конфликтное взаимодействие становится самоцелью.

#### СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ КОНФЛИКТЫ:

- *Межэтнические конфликты* – это крайняя отрицательная форма проявления сложных глубинных противоречий в отношениях между этническими общностями, группами людей, протекающих под влиянием множества социально-экономических, политических, исторических, национально-психологических, религиозных факторов.
- *Межнациональные конфликты* имеют несколько стадий развития. Вначале происходит нарастание напряженности, усиление активности какой-либо одной национальной группы, постепенно в противостояние втягивается другая группа, формируется организованность движений путем выдвижения лидеров и активистов, создается материальная база, идет структурирование по следующим направлениям: национальное движение и власть; национальное движение и представители иных национальностей; национальное движение и органы охраны правопорядка.
- *Этнополитические конфликты* рождаются, когда определенные политические силы под предлогом повышения статуса республики (др. образований) пытаются завладеть властью в своих интересах.

#### ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КОНФЛИКТЫ:

- *деловой спор* – область разногласий предметна и определена, участники осознают «+» и «-» общих точек зрения и верят в возможность соглашения;
- *формализация отношений* – характеризуется расширением зоны рассогласований, вследствие чего участники могут отказаться от обсуждения возникшей проблемы, избирая официальные способы принятия решения;
- *психологический антагонизм* – участники порой затрудняются определить, с чем они не согласны, но склонны преувеличивать разногласия; все развитие ситуации определяется враждебностью участников.

#### Причины производственных конфликтов:

- процедура и результаты приватизации;
- неблагоприятные условия труда;
- неправильные действия руководителей из-за отсутствия у них опыта работы;
- конкуренция, расхождение мнений работников в оценке явлений;
- нарушение внутригрупповых норм поведения, распад общности на различные группировки, возникновение разногласий между разными категориями работников;
- противоречия в интересах людей, в функциях их трудовой деятельности;

- несовместимость в силу личностных, возрастных и других различий;
- личностные характеристики работников;
- неплатежи;
- банкротство;
- безработица.

#### **4. СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КОНФЛИКТА.**

В основе классификации конфликтных стратегий лежат следующие основания:

- *характер действий* (наступательные, оборонительные и нейтральные);
- *степень активности* в их осуществлении (активные – пассивные, иницирующие – ответные);
- *направленность* действий (на оппонента, к третьим лицам, на самого себя).

Выделяют следующие стратегии поведения в условиях конфликта:

1. Противоборство (соперничество) Один из партнеров стремится завоевать командную роль, диктовать свой путь выхода из ситуации, воздействия на мнения партнеров. «+» данной стратегии – достижение успеха. «-» ущемление, игнорирование интересов партнеров.

2. Сотрудничество (кооперация). Основывается на получении положительного результата при учете интересов партнеров.

3. Компромисс. Характеризуется установкой найти способ решения ситуации, достигнув установления «человеческих» отношений с партнерами. Это средняя позиция между противоборством и сотрудничеством.

4. Уход (избегание). Уход от ответственности за реализацию и постановку цели. Данная стратегия выбирается по следующим причинам: неспособность решить вопрос, связанный с выбором решения, боязнь ответственности и наказания, мотивация избегания неуспеха в деятельности, неспособность прийти к деловому соглашению.

5. Приспособление (умиротворение). Индифферентная позиция в отношении решения задачи, используется из-за стремления уйти от ситуации, боязни принять на себя ответственность за решения и их последствия, боязни наказания за отрицательные результаты.

Избранная стратегия поведения в условиях конфликта реализуется через конкретные тактики поведения. Тактика поведения – совокупность приемов воздействия на оппонента, средство реализации стратегии. Выделяют следующие виды тактик воздействия на оппонента:

1) жесткие:

- тактика захвата и удержания объекта конфликта (применяется в конфликтах, где объект материален);
- тактика физического насилия (уничтожение материальных ценностей, нанесение телесных повреждений, блокирование чужой деятельности);
- тактика психологического насилия (оскорбления, грубость, негативная личностная оценка, клевета, обман, дезинформация, унижение);
- тактика давления (предъявление требований, приказов, угрозы, шантаж, предъявление компромата).

2) нейтральные:

- тактика демонстративных действий (привлечение внимания к своей персоне путем публичного высказывания жалоб на состояние здоровья, невыход на работу, демонстрация суицидальных действий);
- санкционирование (воздействие на оппонента с помощью взыскания, увеличения нагрузки, отказ от выполнения требований);
- тактика коалиций (образование союзов, увеличение групп с целью повышения своего ранга в конфликте);

3) мягкие:

- тактика фиксации своей позиции (использование логики, фактов для подтверждения своей позиции в форме высказываемых суждений, предложений, критики);

- тактика дружелюбия (подчеркивание общего, выражение готовности решать проблему, предъявление необходимой информации, предложение помощи);
- тактика сделок (взаимный обмен обещаниями, благами, уступками, извинениями).

## **5. ФУНКЦИИ КОНФЛИКТОВ И ТАКТИКИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ.**

Конфликты выполняют разнообразные функции:

### 1) *Информативная функция.*

Для обеих конфликтующих сторон необходимо располагать информацией, позволяющей сделать выводы о стратегии и тактике противника. Расширяя информационный потенциал участники конфликта усиливают коммуникативный обмен друг с другом.

### 2) *Интегративная функция.*

Конфликт влияет на соотношение индивидуальных, групповых, коллективных интересов, способствует группообразованию, установлению и поддержанию нормативных и физических границ группы. Эта функция связана с эффектом фаворитизма: тенденция благоприятствовать членам собственной группы в противовес членам другой группы.

### 3) *Конструктивная (созидательная, инновационная) функция.*

Данная функция заключается в преодолении трудностей, кризисов. С помощью конфликта можно преодолеть препятствия на пути экономического, социального или духовного развития группы. Под влиянием конфликта или в результате его прекращения происходит трансформация состояния межличностных отношений: усиление социальной активности, доверие, уважение, сплоченность и т.п. Положительный конфликт способствует утверждению социально-позитивных норм общения, обстановке взаимной требовательности, приводит к отказу от противоправных действий, повышению уровня организованности, улучшению психологического климата.

### 4) *Диагностическая функция.*

Связана с пониманием причин возникшего противоборства, мотивов его участников.

### 5) *Деструктивная (разрушительная) функция.*

Проявляется в негативных последствиях конфликта: неприязни, эмоциональной напряженности, психических травмах, нарушениях закона, морали, дисциплины, военных столкновениях, патогенных последствиях. К числу деструктивных последствий можно отнести: негативное влияние на психическое состояние участников конфликта, наличие стресса; нарушение межличностных отношений; снижение эффективности деятельности; закрепление в социальном опыте личности и группы насильственных способов решения проблемы.

#### Тактики разрешения конфликтов:

- поддержание статус-кво. Тактика применяется для выигрыша времени, подготовки союзников, накопления резервов. Данная тактика уместна также для достижения более важных или высоких целей, когда требуется время на личную подготовку или на случай выжидания более благоприятного стечения обстоятельств.

- пренебрежение противоречиями. Применяется в том случае, когда нужно утвердить свою позицию, но отсутствуют полномочия по управлению другими лицами; когда нет времени для всесторонней дискуссии или когда оппонент не готов к осознанию всех событий.

- доминирование. Применяется в условиях, когда нет времени для дискуссии. Характерны жестокость доказательства, высокая активность взаимодействия.

- апелляция к установленным «правилам игры». Представляет собой соглашение с оппонентами по поводу того, что нужно руководствоваться общепринятыми нормами и инструкциями. Применяется в том случае, когда любые действия оцениваются значительно выше, чем бездействие, когда требуется показать свою приверженность к узаконенным ритуалам. Широко используются документы по правовому регулированию отношений.

- компромисс. Применяется в случаях, когда стороны убеждены, что сближение не произойдет и принятие какой-то иной линии поведения может быть пагубным. В результате обе стороны действуют под своими лозунгами, но оглядываются на договоренность.

- взаимные уступки. Тактика действий заключается в неоднократном предложении разумной уступки. Может применяться в тех случаях, когда оппоненты ощущают явную выгоду от взаимных уступок или когда отказ от уступок им обойдется значительно дороже.

- уступка оппоненту. Несмотря на расхождение во взглядах, один оппонент воздерживается от противоборства, рассматривая эти взгляды несущественными. Другая сторона считает свои взгляды важными. Тактика также уместна в случае, когда за счет уступки по тактическим вопросам можно обеспечить выигрыш по стратегическим.

- воодушевление оппонента. Тактика применяется в случаях, когда другая сторона способна, но не уверена в разрешении проблемы. Содержание действий: воодушевление, призыв к партнеру разрешить проблемы, выражение готовности оказать всемерную помощь.

- сотрудничество. Тактика заключается в совместном деловом обсуждении точек зрения. Отыскиваются решения, которые соответствуют потребностям и интересам обеих сторон. Тактика применяется при разрешении сложных проблем, и в том случае, когда участники конфликта желают мирного исхода.

Вышеописанные тактики могут применяться для разрешения межличностных, межгрупповых, межэтнических и социально-политических конфликтов.

## **6. КОНФЛИКТЫ В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ.**

### Причины возникновения конфликтов между педагогами и учениками:

- 1) Недостаточная возможность учителя прогнозировать поведение учеников на уроке.  
Неожиданность поступков учеников часто нарушает запланированный ход урока, вызывает у учителя раздражение, вследствие чего затрудняется выбор оптимального поведения и тона обращения.
- 2) Свидетелями конфликтной ситуации являются другие ученики.  
Учитель, стремясь сохранить свой социальный статус любыми средствами, доводит ситуацию до конфликта.
- 3) Учитель оценивает не поступок ученика, а его личность. Такая оценка учителя часто определяет отношение к ученику других педагогов и сверстников.
- 4) Оценка ученика учителем нередко строится на субъектном восприятии его поступка и малой информированности о его мотивах, особенностях личности, условиях жизни и воспитания в семье.
- 5) Учитель затрудняется провести анализ ситуации, торопится строго наказать ученика, мотивируя это тем, что лишняя строгость не повредит ученику.
- 6) Личностные качества и нестандартное поведение учеников является причиной постоянных конфликтов.
- 7) Личностные качества учителя (раздражительность, грубость, мстительность, самодовольство), его настроение, жизненные неблагополучия.
- 8) Отсутствие педагогических способностей и интереса к педагогической работе, низкий уровень педагогического общения.
- 9) Общий климат и организация работы в педагогическом коллективе.

Можно выделить шесть типов конфликтов, характерных для педагогической деятельности (по К.М.Левитану):

1. Конфликты, обусловленные многообразием профессиональных обязанностей педагога. Осознание невозможности одинаково хорошо выполнять все свои обязанности и дела может привести добросовестного педагога к внутрличностному конфликту, к потере уверенности в себе, разочарованию в профессии. Такой конфликт является следствием плохой организации труда педагога. Его разрешение возможно путем выбора главных, но реальных и посильных задач и рациональных методов их решения.

2. *Конфликты, возникающие из-за различных ожиданий тех людей, которые оказывают влияние на исполнение профессиональных обязанностей педагога.* Руководители школ, коллеги, ученики и родители могут оспаривать выбор учителем средств, методов, форм обучения и воспитания, правильность выставления оценок и т.п. Преодолевать подобные конфликты учителю помогут наличие педагогической позиции, высокая профессиональная культура.

3. *Конфликты, возникающие из-за низкого престижа отдельных предметов школьной программы.* Часто музыку, труд, изобразительное искусство, физкультуру причисляют к «второстепенным» предметам, что часто приводит к конфликтам между коллегами. Престиж любого школьного предмета зависит в конечном счете от личности учителя и качества его работы.

4. *Конфликты, связанные с чрезмерной зависимостью поведения учителя от различных директивных предписаний, планов, что оставляет мало возможностей для самостоятельности.* Деятельность педагога находится под пристальным вниманием и контролем органов управления, администрации, общественности.

5. *Конфликты, в основе которых лежит противоречие между обязанностями педагога и стремлением к профессиональной карьере.* В условиях школы учитель имеет мало возможностей сделать служебную карьеру. Вместе с тем, у педагога неограниченные возможности для профессионального роста и самореализации.

6. *Конфликты, обусловленные несопадением ценностей, которые пропагандирует учитель в школе, с ценностями, которые наблюдают ученики вне ее стен.* Педагогу важно быть психологически готовым к проявлению грубости, бездуховности, эгоистичности в социуме и в школе, чтобы отстоять свою профессиональную позицию.

Зачастую в практике педагогической деятельности учитель выступает в роли «третьей стороны», когда необходимо помочь учащимся разрешить конфликт. Для способствования разрешению конфликта можно использовать следующие принципы косвенного разрешения конфликта:

А) принцип выхода чувств. Участникам конфликта предоставляется возможность беспрепятственно выразить свои отрицательные эмоции, что обычно успокаивает.

Б) принцип эмоционального возмещения. Педагог оказывает сочувствие неправому (а неправы обычно оба), что порождает ростки раскаяния.

В) принцип авторитетного третьего. Использование обоюдознаваемого и обоюдоуважаемого конфликтующими лица в качестве «посланца доброй воли» (но это должно быть тайной для конфликтующих).

Г) принцип принудительного слушания. Конфликтующим предлагается отвечать оппоненту только после того, как они повторят последнюю реплику, что, как правило, наглядно демонстрирует ссорящимся, что они просто не слышат друг друга. Это снижает накал страстей.

Д) принцип обмена позиций. Враждующим предлагают «поменяться местами» и от имени друг друга продолжить ссору, что позволяет им увидеть себя «со стороны».

Е) принцип расширения «духовного горизонта спорящих». Ссора записывается на магнитофон, а затем предъявляется конфликтующим.

## **Вопросы**

1. Понятие, уровни, причины и механизмы возникновения социальной напряженности.
2. Формы проявления социальной напряженности.
3. Основы конфликтологии:
  - Понятие о конфликтах, их структура, причины
  - Признаки конфликтов
  - Функции, виды (личностные, межличностные, групповые и т.д.)
  - Стадии протекания
  - Конфликты в различных общностях
4. Техника снятия социальной напряженности и урегулирования



конфликтов.

5. Посредничество психолога в разрешении конфликта.
6. Особенности конфликтов в системе образования, их динамика.

#### *Литература*

1. Зеркин Д. П. Основы конфликтологии. Ростов н/Д, Феникс, 1998
2. Дмитриев А. В. Конфликтология. – М.: Гардарики, 2000
3. Гришина Н. В. Психология конфликта. СПб, Питер, 2003
4. Хасан Б. Н. Психология конфликта и переговоры. М.: Академия, 2004
5. Сулимова Т. С. Социальная работа и конструктивное разрешение конфликтов. М.: Институт практической психологии, 1996
6. Соснин В. А. Исследование конфликтов в социальной психологии США в связи с психологическим климатом // Шорохова Е. В. Социально-психологический климат коллектива, М.: Наука, 1979
7. Хащенко В. А. Способы разрешения межличностного конфликта в экстремальных условиях жизнедеятельности // Психологический журнал, 1993, т.14, №3
8. Вереникина И. М. Преодоление возможных конфликтных ситуаций между учителем и учениками на уроке // Вопросы психологии, 1986, №3

#### Раздел 4. Социальная психология личности

**Семинар 14. Социально-психологические особенности личности. Понятие личности в социальной психологии. Социально-психологическая характеристика личности. Социально-психологические типы личности. Отношения и социально-психологические качества личности.**

#### *Краткое содержание*

##### **1. ПОНЯТИЕ ЛИЧНОСТИ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ.**

В настоящее время имеется множество точек зрения на личность, ее психологические характеристики и психологическую структуру. Личность человека как члена общества находится в сфере влияния политических, идеологических отношений. Вместе с тем, на психологию личности влияют отношения людей в социальной группе, в которую она входит. В процессе взаимодействия и общения люди взаимно влияют друг на друга, вследствие чего формируется общность во взглядах, социальных установках. В тоже время в группе личность завоевывает определенный авторитет, занимает определенное положение, играет определенные роли. Личность является не только объектом общественных отношений, но и их субъектом.

**Личность** – это конкретный человек, являющийся представителем определенного государства, общества и группы (социальной, этнической, религиозной, политической, половозрастной и др.), осознающий свое отношение к окружающим его людям и социальной действительности, включенный во все ее отношения, занимающийся своеобразным видом деятельности и наделенный специфическими индивидуальными и социально-психологическими особенностями.

Развитие личности обусловлено разными факторами: своеобразием физиологии ВНД, анатомо-физиологическими особенностями, окружающей средой и обществом, общественно-полезной деятельностью.

**Своеобразие физиологии ВНД** – это специфика функционирования ее нервной системы, выражающаяся в разнообразных характеристиках: соотношении процессов возбуждения и торможения в коре головного мозга, проявлении темперамента, эмоций и чувств в поведении и поступках.

**Анатомо – физиологические особенности личности** – это такие ее характеристики, которые зависят от анатомической и физиологической структуры тела человека, оказывающей влияние на психику и поведение человека.

Важнейшим фактором формирования личности выступает *природно-географическая среда*. Так, н-р, люди, выросшие на Крайнем Севере, более выдержаны, более организованы, умеют ценить время.

*Макросреда, т.е. общество в совокупности всех его проявлений*, также оказывает большое влияние на формирование личности. Так, человек, выросший в тоталитарном обществе, развит и воспитан иначе, чем представитель демократического государства.

*Микросреда (группа, семья, микрогруппа)* также является важной детерминантой формирования личности, т.к. именно в ней закладываются важнейшие нравственные и морально-психологические характеристики личности.

*Общественно-полезная деятельность* – это труд, в условиях которого развивается человек и формируются его важнейшие качества.

*Движущие силы психического развития личности* – это противоречия: между потребностями личности и внешними обстоятельствами; между физическими способностями, духовными запросами и старыми формами деятельности; между новыми требованиями деятельности и несформированными умениями и навыками.

*Факторы психического развития личности* – это то объективно существующее, что с необходимостью определяет жизнедеятельность личности. Внешними факторами выступают окружающая среда и общество, в которых развивается человек. Внутренними – биогенетические и физиологические особенности человека и его психики.

*Предпосылки психического развития личности* – это то, что оказывает определенное влияние на индивида, т.е. внешние и внутренние обстоятельства, от которых зависят особенности и уровень психического развития личности. Внешними предпосылками выступают качество и особенности воспитания человека, внутренними – активность и желание совершенствоваться, мотивы и цели, которыми руководствуется человек в интересах своего развития как личности.

*Уровни психического развития личности* – степень и показатели психического развития человека в процессе и на различных этапах формирования его личности. Выделяют уровни актуального и ближайшего развития личности. Уровень актуального развития личности – показатель, характеризующий способность человека выполнять различные самостоятельные задания. Уровень ближайшего развития личности – показатель того, что человек не может выполнить самостоятельно, но с чем он справляется при небольшой помощи других.

Главная трудность в отделении социального от индивидуального в психологическом содержании личности состоит в выборе критерия для этого. Наиболее важным критерием считается тот, который отражает принадлежность человека к определенной социальной группе, имеющей своеобразные нормы и правила поведения, специфические отношения людей друг к другу и общим ценностям и традициям.

## **2. СОЦИАЛЬНО – ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЧНОСТИ.**

В социально-психологической характеристике личности выражается единство индивидуального и социального. Дать социально-психологическую характеристику личности – значит описать всю полноту ее содержания и показать специфику взаимовлияния индивидуальных и социальных ее качеств, проявляющуюся в процессе общения, взаимодействия и взаимоотношений с другими людьми.

Основные социально-психологические особенности личности определяются:

- 1) содержанием и психологической сущностью мировоззрения, которая проявляется в специфическом влиянии индивидуально- и социально-психологических качеств личности на поведение, действия и поступки;
- 2) степенью целостности мировоззрения и убеждений, отсутствием или наличием в них противоречий, отражающих противоположные интересы разных слоев общества;
- 3) степенью осознанности человеком своего места в обществе;
- 4) содержанием и характером потребностей и интересов, устойчивостью или легкостью их переключаемости, их узостью или многогранностью;
- 5) спецификой соотношения и проявления различных личностных качеств.

*Социально-психологическая структура личности* отражает единство и проявление трех взаимосвязанных сторон:

1. *Психологическая сторона личности* отражает специфику функционирования ее психических процессов, свойств, состояний и образований. Психические процессы – это психические явления, обеспечивающие первичное отражение и осознание личностью воздействий окружающей действительности. Психические свойства – это наиболее устойчивые и постоянно проявляющиеся особенности личности, обеспечивающие определенный, типичный для личности, уровень поведения и деятельности (направленность, темперамент, характер, способности). Психические состояния – это уровень работоспособности и качества функционирования психики личности в каждый данный момент времени. Психические образования – это психические явления, формирующиеся в процессе приобретения человеком жизненного и профессионального опыта, в содержание которых входит сочетание знаний, умений и навыков.
2. *Мировоззренческая сторона личности* отражает ее общественно значимые качества и особенности. Мировоззрение личности определяет ее важнейшие жизненные цели и интересы, отношения, позиции. Моральный облик личности – это система ее представлений о морали, отражающая наличие у нее твердых устоев и определяющая ее действия и поведение в обществе. Нравственный облик личности – это устойчивая система ее взглядов на нормы отношений людей в обществе и их достойное взаимодействие.
3. *Социально-психологическая сторона личности* отражает основные качества и характеристики, позволяющие ей играть определенные роли в обществе, занимать определенное положение среди других людей. Отношение к другим людям – совокупность проявлений индивидуально- и социально-психологических качеств личности, отражающих ее типичное поведение в общении и взаимодействии с другими людьми. Социальные роли личности – типичные способы поведения личности, обуславливаемые ее индивидуально- и социально-психологическими особенностями, позволяющими завоевывать определенный авторитет и доверие со стороны других людей. Социальные позиции личности – взгляды, убеждения и представления личности, реализуемые ею и отстаиваемые в отношениях с другими людьми. Социальные установки личности – это ее настроенность на определенное отношение к обществу и другим людям.

### **3. СОЦИАЛЬНО – ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ ЛИЧНОСТИ.**

Учитывая соматофизиологические особенности личности, особенности общения, взаимодействия и взаимоотношений с другими людьми можно выделить следующие категории людей:

- 1) пикники отличаются высокой степенью межличностной контактности и адаптируемости к социальной среде, стремлением строить отношения с людьми не входя в конфликты, не преследуют цели завоевать авторитет, достаточно легко защищают собственные позиции «не теряя своего лица»;
- 2) атлетики очень общительны и социально активны, стремятся быть в центре внимания и завоевывать доминирующие позиции среди других людей;
- 3) астеники малообщительны, сдержанны в сотрудничестве с другими людьми, осторожны в активных взаимоотношениях в группе, очень чувствительны к изменению своего статуса или социального положения.

Принимая во внимание своеобразие индивидуальной динамики протекания психических процессов и принадлежность к определенному типу ВНД.

- 1) сангвиники отличаются прекрасной приспособляемостью к людям, изменяющимся социальным ситуациям, редко идут на межличностную конфронтацию, трезво оценивают свое место и роль в групповых и социальных процессах, добиваются личных целей посредством равных отношений с членами группы, к которой принадлежат и за счет соблюдения своих формальных обязанностей. Способны глубоко и правильно разбираться в межличностной обстановке.

- 2) Флегматики постоянны в своих чувствах и привязанностях, упорны в работе, выносливы, устойчивы к длительным невзгодам, редко выходят из себя, не склонны к аффектам, стремятся достигать социального согласия и бесконфликтности посредством эмоционально спокойного отношения к фактам межличностных противоречий и конфликтов.
- 3) Холерики порывисты и резки, у них главенствует инстинкт доминирования и сохранения достоинства, бывают поспешны в словах и действиях, конфликтно несдержанны, с перепадами настроений и работоспособности, вечно выясняют отношения с другими людьми, наиболее конфликтны, не терпят группового или авторитарного давления со стороны, общительны и социально активны.
- 4) Меланхолики осторожны в решениях, в напряженных стрессовых ситуациях приходят в состояние растерянности, ступора, малообщительны, боятся расширения контактов, болезненно воспринимают неудачи в социальном общении и взаимодействии.

У 20-50% людей некоторые психологические качества акцентированы, в результате чего ухудшается взаимодействие с другими людьми, появляются затруднения и конфликты. Зная существенные типы индивидуальной акцентуации социального поведения, можно классифицировать социально-психологические черты личности по эмоциональным, коммуникативным и др. характеристикам. В соответствии с этими признаками выделяют следующие типы личности:

1) Демонстративный тип.

Характерно конфронтационное поведение. Излишняя межличностная агрессивность, стремятся быть в центре внимания любой ценой, легко забывают о своих неблагоприятных поступках. Свойственна высокая приспособляемость к людям.

2) Педантичный тип.

Отличается повышенной социальной ригидностью, слабо способны корректировать свое общественное поведение. Добросовестны, аккуратны, надежны в делах и проявлении чувств. Стремятся переложить принятие важного решения на других.

3) Застывающий тип.

Склонны к формированию сверхценных идей, «сводят счеты» со своими обидчиками. Несговорчивы, склонны к затяжным склокам, в конфликте чаще бывают активной стороной. Стремятся достичь высоких показателей в любом деле, проявляют высокие требования к себе, свойственна жажда справедливости и принципиальность. Но обидчивы, подозрительны, честолюбивы, самонадеянны.

4) Возбудимый тип.

Характерна повышенная социальная импульсивность, ослабленный контроль за эмоциями приводит к конфликтам и трудностям в общении. Активно и часто конфликтуют, неуживчивы в коллективе, вспыльчивы, угрюмы, повышенно раздражительны.

5) Интровертированный тип.

Вступают в общение только в случае необходимости, чаще погружены в себя, в конфликты вступают редко. Любят одиночество, холодны и сдержанны, слабо привязаны к близким, повышенно ранимы.

6) Дистимичный тип.

Тяготеют шумным обществом, в конфликты вступают редко, являясь пассивной стороной, склонны подчиняться людям, с которыми дружат. Добросовестны, справедливы, высоко нравственны, страдают от смены привычного образа жизни.

7) Тревожно-боязливый тип.

Переоценивают вероятность опасности со стороны социального окружения, склонны к излишним социальным переживаниям, робки и пугливы. В конфликты вступают редко и играют в них пассивную роль. Доброжелательны, самокритичны, исполнительны.

8) Циклотимический тип.

Поведение малопредсказуемо, противоречиво. Склонны к авантюрам. В период подъема настойчивы и энергичны. В период спада обостренно воспринимают неприятности, склонны к суициду.

9) Гиперактивный тип.

Очень энергичны, самостоятельны, стремятся к лидерству и риску, склонны к аморальным поступкам, несерьезно относятся к обязанностям, не реагируют на замечания, излишне раздражительны.

#### 10) Эмотивный тип.

Чрезмерно ранимы, глубоко переживают малейшие неприятности. Социальные интересы акцентируются на повышенном внимании к духовным сторонам общественной жизни. Предпочитают узкий круг друзей-единомышленников. Обиды скрывают в себе. Очень исполнительны, имеют высокое чувство долга.

#### 11) Экзальтированный тип.

Словоохотливы, повышено отвлекаемы на внешние события, привязаны к друзьям, нравятся собеседникам, влюбчивы, проявляют яркость чувств, чрезмерно впечатлительны, склонны к паникерству, подвержены отчаянию.

#### 12) Конформный тип.

Высокая общительность, болтливость, не имеют своего мнения, стремятся не выделяться из толпы, предпочитают подчиняться, готовы выслушать другого, исполнительны, подвержены чужому влиянию, страсти к развлечениям, в конфликты всиупают в ситуации вынужденного одиночества и бесконтрольности.

### **4. ОТНОШЕНИЯ И СОЦИАЛЬНО - ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ КАЧЕСТВА ЛИЧНОСТИ.**

Если сравнивать людей между собой по присущим им социально-психологическим характеристикам, то они отличаются друг от друга степенью осознания своих отношений к разным сторонам действительности. Отношения личности присущи свои особенности:

1) Отношения человека связаны с его потребностями, т.к. они возникают как своеобразная связь между субъектом (человеком), испытывающим потребность, и объектом, способным удовлетворить эту потребность (человек, предмет окружающего мира). В социальной психологии выделяют следующие потребности: в установлении близких отношений, в контроле себя и других, во включении в социальные группы, в самоуважении, позитивной оценке, в понимании, сочувствии, опеке, потребность быть нужным, значимым.

2) В общении отношение взаимосвязано с отражением и взаимодействием человека с человеком. Возникновению отношения предшествует этап восприятия субъектом объекта и оценки его потенциальных возможностей в плане удовлетворения тех или иных потребностей. В результате отражения личностью окружающей действительности формируется отношение, которое проявляется в формах взаимодействия, закрепленных в речи и поведении личности.

3) Отношение есть одновременно процесс и результат общения и взаимодействия. Его структура состоит из когнитивных, эмоциональных и поведенческих компонентов. На основе их сочетания определяются вид и тип отношений. Отношение как процесс проходит в своем развитии следующие этапы: формирование, развитие, стабилизация или распад. Отношение как результат имеет определенные параметры: знак, интенсивность, модальность, осознанность.

Многие черты характера по своему происхождению и содержанию являются социально-психологическими характеристиками отношений личности (общительность-замкнутость, (бес)конфликтность, альтруизм-эгоизм). У разных людей они представлены в различной степени и неодинаково взаимопроникают друг в друга. Многие качества являются общечеловеческими, а некоторые присущи только определенным типам людей. Анализируя различные социально-психологические качества личности, нужно помнить, что многие из них являются результатом проявления сложного соотношения между «я – личность» и «они – другие люди». Сущность этого отношения позволяет четко осознать и осмыслить проявление особенностей конкретного человека в его отношениях с другими людьми, предвидеть варианты возможного поведения в различных условиях, что очень важно для предотвращения конфликтных ситуаций, преодоления несогласованности действий людей в различных общностях.

**Семинар 15. Психологические особенности социализации личности. Понятие и сущность социализации личности. Социально-психологическая адаптация как механизм социализации личности. Факторы, формы и механизмы социализации личности. Стадии социализации.**

## *Краткое содержание*

### **1. ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ.**

С первых дней существования, с самого начала своей жизни человек включен в социальное взаимодействие. Первый опыт общения человек приобретает еще до того, как научится говорить. В процессе взаимоотношений с другими людьми он получает определенный социальный опыт, который становится неотъемлемой частью его личности.

Социализация личности – это двусторонний процесс усвоения индивидом социального опыта того общества, к которому он принадлежит, с одной стороны, и активного воспроизводства и наращивания им систем социальных связей и отношений, в которых он развивается, - с другой.

Социальный опыт включает в себя две основные составляющие:

- 1) нормы, правила, ценности, отношения социальной среды;
- 2) культура труда производственной и других видов деятельности.

В соответствии с этим становление и развитие личности могут быть представлены двумя условными этапами:

- 1) Этап общей социализации личности состоит в формировании и закреплении основных социальных и психологических ценностей человека: трудовых, нравственных, эстетических, политических, правовых, экологических, семейно-бытовых и др.;
- 2) Этап профессиональной социализации личности характеризуется процессом освоения человеком той или иной профессии, специальности.

Социализация вовсе не является антиподом индивидуализации. Скорее наоборот, в процессе социализации сложным и противоречивым образом человек обретает свою индивидуальность.

Социальный опыт, который выносится разными людьми из объективно одинаковых социальных ситуаций, может быть различным. Таким образом, лежащее в основе процесса социализации усвоение социального опыта становится источником индивидуализации личности, которая не только субъективно усваивает этот опыт, но и активно его перерабатывает.

Личность выступает в качестве активного субъекта социализации. Социализация не завершается, когда человек становится взрослым, она продолжается непрерывно на протяжении всего онтогенеза человека. Социализация никогда не завершается и никогда не бывает полной.

Личность социализируется в процессе ее адаптации к окружающей среде и к социальным отношениям. Различают два вида адаптации: биофизиологическую и психологическую.

*Биофизиологическая адаптация личности* - это приспособления организма к устойчивым и меняющимся условиям среды (температуре, атмосферному давлению, влажности, освещению и др.), а также к изменениям в самом себе. Характерным для этого вида адаптации человека является то, что он может использовать разнообразные вспомогательные средства – продукты человеческой деятельности (теплая одежда, жилье, лекарства и т.п.). У человека также обнаруживаются способности к произвольной психической регуляции некоторых биологических процессов и состояний, что расширяет его адаптационные возможности.

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

Обычно выделяют два вида психологической адаптации: социальную и экологическую.

Одним из первых разработчиков теории социальной адаптации был русский социолог А.А.Богданов, который считал, что социальная адаптация не отличается существенно от биологической. В дальнейшем проблемы социальной адаптации получили разработку в трудах А.Г.Здравомыслова, В.Н.Иванова, Г.А.Пруденского, Г.В.Осипова, В.А.Ядова. Данная проблема превратилась в пограничную область исследования многих дисциплин:

социологии личности, социологии коллектива, социологии профессий, социологии организаций, социологии труда, трудовых проблем молодежи, профориентации и профотбора, управления и др..

Можно выделить два подхода к рассмотрению проблем адаптации: первый определяет социальную адаптацию как процесс приспособления человека к изменяющейся среде во всем многообразии форм ее существования и проявлений через включение личности в различные связи и отношения с нею, разнообразные виды деятельности. Суть второго подхода состоит в том, что социальная, профессиональная адаптация рассматривается в контексте взаимодействия личности и коллектива, личности и контактной социальной среды. Данные подходы условны, т.к. в реальной жизни социальная адаптация осуществляется и в контактной социальной среде, и в среде широкого социального плана через непосредственное взаимодействие личности со средой.

Таким образом, *социальная адаптация* – это вхождение в социально-ролевые связи и отношения, в процессе которого личность овладевает социальными нормами, правилами, ценностями, социальным опытом, социальными отношениями и действиями.

Социальная адаптация личности осуществляется в двух сферах:

- социально-психологической сфере жизнедеятельности – системе общественно-психологических связей и отношений личности, возникающих при исполнении ею различных социально-психологических ролей (поэтому различают социально-психологическую адаптацию личности);
- сфере профессиональных, учебно-познавательных и других деятельностных связей и отношений личности (профессионально-деятельностная социальная адаптация).

В связи с этим принято выделять первичную и вторичную социализацию. *Первичная социализация* связана с формированием обобщенного образа действительности. *Вторичная социализация* представляет собой приобретение специфически-ролевого знания, когда роли прямо или косвенно связаны с разделением труда.

Существует также направление, в рамках которого социализация рассматривается как процесс, протекающий в двух направлениях: становление человека как личности и становление человека как субъекта деятельности (Б.Г.Ананьев). Конечным эффектом этой социализации в виде личности и в виде субъекта деятельности является образование индивидуальности.

## **2. СОЦИАЛЬНО – ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ АДАПТАЦИЯ КАК МЕХАНИЗМ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ.**

*Социально-психологическая адаптация личности* – это процесс приобретения ею определенного социально-психологического статуса, овладения теми или иными социально-психологическими ролевыми функциями.

*Статус* в социальной психологии – это положение личности в системе межличностных отношений, определяющее права, обязанности и привилегии человека.

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

*Адаптированность личности может быть:*

- *внутренней*, (проявляется в форме перестройки функциональных структур и систем личности при определенной трансформации и среды ее жизнедеятельности. И внешние формы поведения, и деятельность личности видоизменяются и приходят в соответствие с ожиданиями среды, с идущими извне требованиями. Происходит полная, *генерализованная адаптация личности*);
- *внешней (поведенческой, приспособительской)*, когда личность внутренне содержательно не перестраивается и сохраняет себя, свою самостоятельность. В результате имеет место *инструментальная адаптация личности*;

- *смешанной*, при которой личность частично перестраивается и внутренне подстраивается под среду, ее ценности, нормы и в то же время частично адаптируется инструментально, поведенчески, сохраняя свое «Я» и свою самостоятельность.

*Социально-психологическая адаптация бывает двух типов:*

- 1) *прогрессивная адаптация* - которой свойственно достижение всех функций и целей полной адаптации и в ходе реализации которой достигается единство интересов, целей личности с одной стороны, и групп, общества в целом – с другой;
- 2) *регрессивная адаптация* проявляется как формальная адаптация, не отвечающая интересам общества, развитию данной социальной группы и самой личности. Некоторые психологи обозначают регрессивную адаптацию как конформную, основанную на формальном принятии личностью социальных норм и требований. В такой ситуации личность лишает себя возможности самореализоваться, проявить свои творческие способности, испытать чувство собственного достоинства.

Только прогрессивная адаптация может способствовать полной социализации личности.

*По механизму осуществления социально-психологическая адаптация бывает добровольной и принудительной*. Э.Фромм считал, что человек может адаптироваться и к нежелательным, отрицательным для себя социальным явлениям (рабство, диктатура, фашизм). Но эта адаптация будет проходить в ущерб человеку, за счет деформации интеллектуальных и моральных качеств личности, развития у нее ментальных и эмоциональных нарушений, которые в конце концов приведут к изменению среды, т.к. свою природу человек изменить не может. Таким образом, по Э. Фромму, неадаптивность личности становится неизбежностью в условиях, которые не соответствуют ее существованию. Кроме того, Э.Фромм выразил идею о позитивности дезадаптации личности как источника ее развития.

*Процесс дезадаптации* является полярным адаптации, т.е. когда развитие внутриспихических процессов и поведения личности приводит не к разрешению проблемных ситуаций, а к усугублению, усилению трудностей личности и тех неприятных переживаний, которые они вызывают.

*Дезадаптация может носить патологический и непатологический характер*. Паталогическая дезадаптация приводит к необратимой трансформации психических и физиологических функций, поведения, к конфликту личности со средой и с собой, к суициду.

*Факторы дезадаптации личности:*

- 1) средовые;
- 2) интрапсихические, связанные с особенностями психики человека (н-р, с акцентуациями его характера).

Среди *признаков дезадаптации* выделяют объективные и субъективные. К *объективным признакам* относят изменение поведения человека в социальной сфере, несоответствие своим социальным функциям, патологическую трансформацию поведения. К *субъективным признакам* относят: психологические и эмоциональные сдвиги от негативно окрашенных переживаний до клинически выраженных психопатологических синдромов.

Обычно выделяют несколько *типов дезадаптированности личности:*

- 1) *устойчивая ситуативная дезадаптированность* характеризуется отсутствием у личности механизмов адаптации, желанием, но неумением адаптироваться («изолированные» в группе – имеют защитный комплекс, который приводит к иллюзорному восприятию своего места в группе);
- 2) *временная дезадаптированность* - имеет место нарушение баланса между личностью и средой, порождающее адаптивную активность личности;
- 3) *общая устойчивая дезадаптированность* представляет собой состояние фрустрированности, активизирующее патологические защитные механизмы.

Наряду с термином «адаптация» используется термин *«переадаптация»* – процесс перестройки личности при коренных изменениях условий и содержания ее жизнедеятельности (с мирного на военное время, с одинокой жизни на семейную и т.п.).



При невозможности переадаптации личности происходит ее дезадаптация. Процесс адаптации связан с коррекцией, достройкой, деформированием, частичной перестройкой отдельных функциональных систем психики, личности в целом. Переадаптация происходит там, где ценности, смысловые образования личности, ее цели и нормы, потребности и мотивы в целом перестраиваются на противоположные по содержанию, способам и средствам реализации или изменяются в значительной степени. При переадаптации личность может нуждаться в *реадаптации* (когда происходит переход в предыдущие условия жизнедеятельности личности).

Н-р, переход человека из мирных условий жизни к военным сопровождается не только адаптацией, но и переадаптацией его психики. При возвращении к мирной жизни у военных происходит *реадаптация*, зачастую с серьезными психологическими последствиями.

Защитные механизмы психики человека выступают способами его психологической адаптации. Если личность овладевает механизмами психологической защиты, то повышается ее адаптивный потенциал.

*Функции социально-психологической адаптации:*

- 1) защита личности;
- 2) достижение оптимального равновесия в системе «личность- социальная среда»;
- 3) максимальное проявление и развитие творческих возможностей и способностей личности, повышение ее социальной активности;
- 4) регулирование общения и взаимоотношений;
- 5) формирование эмоционально-комфортных позиций личности;
- 6) самореализация личности;
- 7) самопознание и самокоррекция;
- 8) повышение эффективности деятельности личности, социальной среды, коллектива;
- 9) повышение стабильности и сплоченности социальной среды;
- 10) сохранение психического здоровья.

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

Но не всякий процесс адаптации ведет к социализации личности (н-р, конформное поведение личности).

Вместе с тем, полная, внутренняя психологическая адаптация личности может оказаться тождественной процессу социализации.

### **3. ФАКТОРЫ, ФОРМЫ И МЕХАНИЗМЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ.**

В общем виде факторы социализации могут быть представлены в виде двух больших групп:

- 1) социальные факторы (отражают социально-культурный аспект социализации и затрагивают проблемы ее групповой, исторической, культурной и этнической специфики);
- 2) индивидуально-личностные факторы (определяются своеобразием жизненного пути личности)

К социальным факторам относят:

- *макрофакторы* – это социальные и природные детерминанты социализации и развития личности, обусловленные ее проживанием в составе больших социальных общностей (страна, государство, культура);
- *мезофакторы* - это детерминанты социализации личности, обусловленные ее проживанием в составе общностей средней величины (этнос, региональные условия, тип поселения, средства массовой коммуникации);
- *микрофакторы* – это детерминанты социализации личности, относящиеся к воспитанию и обучению людей в малых группах ( семья, трудовой коллектив, религиозная организация, учебное заведение).

Индивидуально-личностные факторы социализации не менее значимы.

Социализация не может рассматриваться как простое механическое отражение личностью социального опыта. Усвоение этого опыта субъективно. Одни и те же социальные ситуации по-разному воспринимаются и переживаются различными личностями. А потому разные люди из объективно одинаковых социальных ситуаций могут выносить различный социальный опыт. Многое зависит от того, в каких условиях развиваются и проходят социализацию конкретные личности.

Личность не может с момента рождения, сразу, усвоить весь социальный опыт. Социализация – процесс длительный и протяженный во времени и пространстве. Социализация носит индивидуальный характер и связана с определенными циклами в области физического, анатомо-физиологического, сенсорного, эмоционального, познавательного и социального развития личности.

В структуре социализации принято выделять: содержание и широту.

Содержание социализации не является прямым результатом того, что человек видит и слышит (можно слышать одно, видеть другое, говорить третье, думать четвертое). Содержание социализации с одной стороны определяется всей совокупностью социальных влияний (полит. Программы, доктрины, СМИ), с другой – отношением индивида ко всему этому. Причем эти отношения зависят не только от особенностей самой личности, но и от социальной ситуации, в которой оказалась личность (материальные условия, соображения карьеры и т.д.). О содержании социализации нельзя судить только по вербальному поведению. Человек может только внешне демонстрировать лояльность к политическим институтам, зная, что в области политики существуют двойные стандарты, а за отклонение от «правил игры» придется «платить».

Истинный смысл социализации заключается в актуализации «Я», раскрытии потенциалов личности, ее возможностей, креативности. Но это возможно в условиях настоящей демократии. В тоталитарном государстве наблюдаются такие способы социализации, как мазохизм, садизм, деструкция и конформизм. Мазохизм – это стремление к подчинению, отказ от своего «Я», слияние его с кем- или чем-нибудь. Социализация в виде садизма осуществляется путем постановки других людей в зависимое от себя положение и приобретение над ним неограниченной власти; путем эксплуатации других; через запугивание окружающих. Деструкция как способ социализации заключается в избавлении человека от собственного бессилия посредством разрушения окружающего мира. Конформизм с т.зр. социализации означает отказ т собственного «Я» и превращение человека в робота, подмену подлинной личности псевдоличностью.

Содержание социализации определяется всей совокупностью социальных влияний, которые реализуются через определенные механизмы социализации:

- 1) традиционный механизм социализации представляет собой усвоение человеком норм, эталонов поведения, взглядов, которые характерны для его семьи и ближайшего окружения. Это усвоение происходит на неосознанном уровне с помощью запечатления, некритического восприятия господствующих стереотипов;
- 2) институциональный механизм социализации действует в процессе взаимодействия человека с институтами общества, которые либо созданы для социализации специально, либо реализуют социализирующие функции параллельно со своими основными (общественные, клубные стр-ры);
- 3) стилизованый механизм социализации - действует в рамках субкультуры. Под ней понимается тот комплекс ценностей, норм, морально-психологических черт и поведенческих проявлений, который в целом создает конкретный стиль жизни возрастной, профессиональной или социальной группы;
- 4) межличностный механизм социализации функционирует в процессе взаимодействия человека с субъективно значимыми для него лицами и представляет собой механизм межличностного переноса благодаря эмпатии и идентификации;
- 5) рефлексивный механизм социализации связан с внутренним диалогом, в котором человек рассматривает, оценивает., принимает или отвергает те или иные

ценности, свойственные различным институтам общества, семье, сверстникам, значимым лицам.

Социализация человека осуществляется с помощью всех вышеперечисленных механизмов, но для нужной результативности социализации созданы эффективные приемы воздействия на массовое сознание:

- прогрессивные (воспитание, убеждение, психотерапия и психокоррекция),
- регрессивные (массовое внушение, гипноз, дезинформация, обман, умолчание, распространение слухов и мифов, промывание мозгов, оболванивание).

Социализация не пассивный процесс, а активный, в котором важную роль играют установки, обуславливающие избирательность личности как объекта социализации.

#### **4. СТАДИИ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ.**

Существуют различные подходы к выделению стадий социализации.

*Социологический подход* акцентирует внимание на процессе усвоения человеком репертуаров социальных ролей, завоевания положения в той или иной общности, овладения ценностями, нормами, культурой. Согласно социологического подхода в социализации выделяют три стадии: дотрудовую, трудовую и послетрудовую (Г.М.Андреева). Данный подход является односторонним.

*Психоаналитический подход* связывает стадии социализации с проявлением биологических влечений, инстинктов и подсознательных мотивов человека.

*Компромиссный подход* учитывает и социологические, и психоаналитические взгляды. Согласно этого подхода можно выделить следующие стадии: первичную, маргинальную, устойчивую, адаптационную.

*Первичная стадия социализации* (согласно Фрейд) распадается на:

- 1) оральную, во время которой мир ребенка сосредоточен вокруг рта (от рождения до 2-ух лет);
- 2) анальную, на протяжении которой ребенку прививают навыки туалета (от 2 до 3 лет);
- 3) фаллическую, когда у детей впервые появляется симпатия к родителям противоположного пола (от 4 до 5 лет); дети, успешно преодолевшие данную стадию, начинают идентифицировать себя с родителями.

Фрейд утверждает, что основные личностные характеристики формирует первичная социализация. Но нельзя абсолютизировать роль бессознательного в процессе социализации личности. Решающее значение имеют процессы познания ребенком социальных ролей и овладения ими в игровой деятельности, упражнения его в самоидентификации, возникающая и закрепляющаяся у него система ожиданий и характер их удовлетворения.

*Маргинальная (промежуточная или псевдоустойчивая) социализация* – социализация подростка. Подростковый возраст является ступенью полового созревания и продолжается до периода зрелости. Этот период связан главным образом с самоутверждением личности, групповой идентичностью.

*Устойчивая социализация* совпадает с освоением личностью определенных статусов, широкого спектра социальных ролей. Данная стадия связана со стабильным положением человека в обществе или в какой-либо общности и свидетельствует о социально-психологической адаптированности личности, ее социальной идентичности.

*Последняя стадия социализации* сопряжена с утратой статуса, ряда ролей после выхода человека на пенсию. В это время человек дезадаптируется, тяжело переживая положение, в котором оказался. Переживания пожилых людей вызываются утратой близких, смысла жизни, процессами старения, чувством одиночества и ненужности. Эти переживания могут компенсироваться за счет внуков, забота о которых придает жизни смысл, создает ощущение полезности.

Социализацию можно рассматривать как типичный и как единичный процесс. Типичность определяется социальными условиями и зависит от классовых, расовых, этнических и культурных различий. Социализация как типичный процесс означает похожесть ее протекания для представителей схожих социальных или возрастных групп. Социализация как единичный процесс возникает за счет индивидуальной специфики: способностей, внешних данных, степени конформности,

коммуникабельности личности, индивидуального уровня идентичности, т.е. стремления к развитию своих способностей, осознания своего жизненного пути как уникального.

Критериями социализированности личности являются:

- 1) содержание сформированных установок, стереотипов, ценностей, картин мира человека;
- 2) адаптированность личности, ее нормативные предпочтения, типичное поведение, образ жизни;
- 3) социальная идентичность (групповая и общечеловеческая).

Но главным критерием социализированности личности выступает уровень ее независимости, уверенности, самостоятельности, раскрепощенности, инициативности, незакомплексованности. Главная цель адаптации личности – в ее самореализации, развитии способностей для успешного осуществления поставленных целей, превращении в самодостаточный социальный организм. Социализация во многом обеспечивает приобщение личности к обществу, позволяет ей накапливать опыт социального поведения, играть определенные роли. В процессе социализации общество осуществляет контроль над личностью.

### *Вопросы*

1. Понятие стадий, институтов и механизмов социализации личности.
2. Влияние социально-психологических факторов на социализацию личности.
3. Асоциализация, десоциализация и ресоциализация личности.
4. Охарактеризуйте понятие социально-психологической компетентности личности

### *Литература*

1. Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 1988.
2. Асмолов А.Г. Психология личности. - М., 1990.
3. Высотина Л.А. Педагогические основы процесса исправления и перевоспитания осужденных в ИТУ. - М., 1977.
4. Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли. - М., 1990.
5. Гуреевич А.Я. Категории средневековой культуры. - М., 1984.
6. Каган М.С., Эткинд А.М. Индивидуальность как объективная и субъективная реальность // Вопросы психологии. - 1989. - № 4.
12. Немов Р.С. Психология. - М., 1990.

## Тестовые задания

**1. Представление о социальных объектах, основанное на поспешных и необоснованных выводах:**

- а) стереотип
- б) установка
- в) концепт
- г) предубеждение

**2. Эффект распространения общего оценочного впечатления на восприятие человека в условиях дефицита информации о нем:**

- а) бумеранга
- б) первичности
- в) апперцепции
- г) ореола

**3. Психическое воздействие на сознание человека, при котором происходит некритическое восприятие им убеждений и установок:**

- а) заражение
- б) подражание
- в) конформность
- г) внушение

**4. Метод, которым организованная радикальная группа стремится достичь психического состояния ужаса систематическим использованием насилия:**

- а) экстремизм
- б) фанатизм
- в) агрессия
- г) терроризм

**5. Противоречие, возникающее в процессе взаимодействия в сочетании с негативными эмоциональными переживаниями:**

- а) саботаж
- б) бойкот
- в) соперничество
- г) конфликт

**6. Толпа, собравшаяся по поводу заранее объявленного события:**

- а) экспрессивная
- б) паническая
- в) стяжательная
- г) конвенциональная

**7. Вид коммуникации, в процессе которой реальные или вымышленные события становятся достоянием обширной аудитории:**

- а) внушение
- б) мнение
- в) заражение
- г) слухи

**8. Социальная группа, в которой индивид усваивает социальные отношения и воспроизводит систему социальных связей:**

- а) членства
- б) референтная
- в) большая
- г) реальная

**9. Термин, объединяющий правила, стандарты, ожидания, регулирующие поведение и отношения между людьми:**

- а) обычаи
- б) ритуалы
- в) ценности
- г) нормы

**10. Социально-психологический феномен, характеризующий отношения доминирования и подчинения в группе, основанные на авторитете:**

- а) насилие
- б) авторитарность
- в) убеждение
- г) лидерство

**11. Вид поведения группы, характеризующийся внезапным эмоциональным однонаправленным поведением:**

- а) агрессия
- б) аффект
- в) сплочение
- г) паника

**12. Состояние группы, характеризующееся упорядоченностью внутригрупповых структур, целостностью социальной общности:**

- а) импринтинг
- б) социализация
- в) идентификация
- г) интенция
- д) интеграция

**13. Способность индивида эмоционально отзываться на переживания другого:**

- а) установка
- б) симпатия
- в) аутосимпатия
- г) эмпатия

**14. Процесс усвоения и воспроизводства индивидом социального опыта, осуществляемый в общении и деятельности:**

- а) адаптация
- б) идентификация
- в) воспитание
- г) социализация

**15. Автор структурной модели взаимодействия «транзактный анализ»:**

- а) Р. Бейлс
- б) Т. Парсонс
- в) Дж. Тибо
- г) Э. Берн

**16. Социальная группа, на нормы, ценности и оценки которой ориентируется индивид в своем поведении и самооценке:**

- а) неформальная
- б) большая
- в) диффузная
- г) референтная

**17. Социальное взаимодействие посредством знаковых систем:**

- а) отношения
- б) посредничество
- в) игра
- г) общение

**18. Процесс каузации (субъективного приписывания причин) мотивов поведения, личностных характеристик и качеств другим людям:**

- а) эмпатия
- б) аттракция
- в) перцепция
- г) атрибуция

**19. Устойчивая установка людей в отношении друг к другу:**

- а) антипатия
- б) эмпатия
- в) аттракция
- г) аттитюд

**20. Процесс взаимного тяготения людей друг к другу, а также механизм формирования привязанностей, дружеских чувств и симпатий:**

- а) апперцепция
- б) эмпатия
- в) перцепция
- г) аттракция

**21. Совокупность движений лица человека, выражающих его состояние или отношение к тому, что он воспринимает:**

- а) пантомимика
- б) проксемика
- в) кинесика
- г) мимика

**22. Вербальные средства общения:**

- а) контакт глаз
- б) активные жесты
- в) тембр голоса
- г) сила голоса
- д) письменный текст
- е) устная речь

**23. Субъективное представление о взаимосвязи черт характера, внешнего облика и поведения людей:**

- а) эффект ореола
- б) фактор привлекательности
- в) эффект новизны
- г) имплицитные смыслы человека
- д) имплицитная теория личности

**24. Индивидуально-типологические особенности взаимодействия между людьми, влияющие на атмосферу взаимодействия и выбор его средств:**

- а) передача информации
- б) вербальные средства
- в) невербальные средства
- г) стиль общения

**25. Стиль общения, целью которого является поддержание представления о себе как о члене какой-либо социальной группы:**

- а) деловой
- б) гуманистический
- в) дружеский
- г) ритуальный

**26. Механизм формирования первого впечатления на основе устойчивого упрощенного представления о людях или явлениях:**

- а) аттракция
- б) апперцепция
- в) атрибуция
- г) стереотипизация

**27. Процесс взаимовлияния субъектов в процессе общения:**

- а) коммуникация
- б) восприятие
- в) установка
- г) взаимодействие

**28. Процесс длительного воздействия на человека, в ходе которого он сознательно усваивает нормы и правила поведения партнера:**

- а) внушение
- б) влияние
- в) понимание
- г) убеждение

**29. Тип взаимодействия, направленный на удовлетворение участниками – сторонами общения своих потребностей:**

- а) компромисс
- б) уступчивость
- в) избегание
- г) сотрудничество

**30. Тип взаимодействия в транзактном анализе, при котором партнеры адекватно воспринимают позицию друг друга:**

- а) пересекающееся
- б) скрытое
- в) типичное
- г) дополнительное

**31. Механизм самопознания, основу которого составляет способность понимать, как человек воспринимается партнером по общению:**

- а) эмпатия
- б) конгруэнтность
- в) перцепция
- г) рефлексия

**32. Эффект значимости новой информации по сравнению с предыдущей в ситуации восприятия знакомого человека:**

- а) первичности
- б) ореола
- в) стереотипизации
- г) новизны

**33. Процесс поддержания и развития связей между людьми:**

- а) взаимосвязь
- б) убеждение
- в) влияние
- г) общение

**34. Вид общения, при котором скрытно осуществляется влияние на партнера с целью достижения своих намерений:**

- а) опосредованное
- б) ритуальное
- в) межличностное
- г) манипулятивное



**35. Метод исследования эмоционально-непосредственных отношений внутри малой группы:**

- а) аутометрия
- б) референтометрия
- в) социограмма
- г) социометрия

**36. Положение человека в системе внутригрупповых отношений, его авторитет в группе:**

- а) значимость
- б) позиция
- в) роль
- г) статус

**37. Система приемов воздействия на членов группы, типичная для человека:**

- а) лидерство
- б) убеждения
- в) функции
- г) стиль

**38. Социальная функция индивида, предполагающая способ поведения в системе межличностных отношений:**

- а) позиция
- б) статус
- в) положение
- г) роль

**39. Степень приверженности группе ее членов, определяемая по показателям взаимных симпатий, единства ценностей и целей:**

- а) фасилитация
- б) ингибция
- в) конформность
- г) сплоченность

**40. Совокупность внутригрупповых социально-психологических процессов, присущих различным этапам развития группы:**

- а) нормообразование
- б) социальная адаптация
- в) группообразование
- г) групповая динамика

**41. Феномен эмоциональной межличностной напряженности при длительном пребывании группы в условиях ограниченного пространства:**

- а) поляризация
- б) сплоченность
- в) нормообразование
- г) изоляция

**42. Социально-психологический феномен, возникающий в результате конструктивной групповой дискуссии, выработка общего группового мнения:**

- а) конформизм
- б) сплоченность
- в) влияние
- г) нормализация

**43. Феномен расхождения во мнениях между членами группы:**

- а) идентификация
- б) динамика
- в) образование

г) поляризация

**44.Процесс выбора группой одной из возможных альтернатив:**

а) группообразование

б) конформность

в) выбор целей

г) принятие решения

**45.Процесс превращения диффузной социальной общности в социальную группу:**

а) групповая поляризация

б) нормообразование

в) групповая фасилитация

г) группообразование

**46.Качество межличностных отношений, влияющих на продуктивность совместной деятельности и зависящее от уровня группового развития:**

а) социальная установка

б) уровень развития

в) группообразование

г) психологический климат

**47.Внешняя податливость индивида групповому давлению при сохранении внутренней позиции:**

а) толерантность

б) ингибция

в) фрустрация

г) конформность

**48.Член группы, за которым признано преимущественное право принимать решение в любых ситуациях:**

а) лидер

б) руководитель

в) фасилитатор

г) авторитет

**49.Феномен межгрупповой враждебности на основе заниженной оценки группой деятельности других социальных групп:**

а) установка

б) стереотипизация

в) фаворитизация

г) дискриминация

**50.Положение индивида в группе, определяющее стиль его поведения:**

а) роль

б) статус

в) авторитет

г) позиция