КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЛЕКЦИЙ

**ПО КУРСУ «СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»**

**ЛЕКЦИЯ №1**

**Предмет и задачи социальной психологии.**

**Предмет социальной психологии.**

Все психическое проявление человека обусловлены его формированием в человеческом обществе.

Существующее в настоящее время деление психологической науки на общую психологию и социальную психологию является в определенной мере условным. Тем не менее социальная психология имеет свой объект исследования.

В конкретных социальных условиях у людей возникают определенные нормы и способы.

Поведения, образуется совокупность чувств, настроений, привычек, традиции, возникает общественное и групповое сознание**. Социальная, или общественная, психология изучает закономерности психических явлений, возникающих при социальном взаимодействии людей.**

Уже само по себе присутствие других людей всегда влияет на поведение человека, его психику, у него увеличивается способность к мышечному напряжению, повышается продуктивность внимания, памяти. Наряду с этим у человека снижается качество сложной мыслительной деятельности и некоторые другие показатели.

Еще более существенно это влияние в условиях групповой взаимозависимости. Так, ассоциативные процессы человека в группе становятся более однообразными - проявляется нормообразующая функция социума, его тенденция к единообразию.

**Социально-психологические факторы оказывают влияние на все психическое на все психическое проявление индивида** -его восприятие и мышление, память и воображение, эмоции и волю. Все психические процессы людей подвержены определенной социально-психологической стереотипизации. Люди отражают мир под влиянием социально сформированных позиции, отношений и подчиняют свое поведение определенным социальных нормам.

**Социальная психология изучает психические особенности людей в условиях их совместной деятельности.**

Социальная психология не абстрагируется от понятия «личность», она исследует социальную обусловленность свойств личности. Однако центральным понятием социальной психологии является понятие «социальная группа».

Социальная психология включает в себя ряд **прикладных отраслей:**

• социальную психологию конкретных социальных общностей( наци, народ, партия, семья, учащаяся молодежь и.т.п):

• психологию искусства, права, религии и других форм общественного сознания:

• психологию управления, средств массовый коммуникации и др.

Таким образом, предметом социальной психологии является изучение закономерности возникновения, функционирования и проявления социально-психологических явлений на макро-,среднем и микроуровне, в различных сферах, в нормальных осложненных и зктремальных условиях. Собственно говоря, это предмет только одной из частей социальной психологии складывается из закономерностей психодиагностики , консультирования и применения психотехнологий в сфере социально-психологических явлений.

Теоретическое осмысление места и роли человека в изменяющемся мире: выявление социально-психологических характеристик личности, наиболее, распространенных ее типов в современных условиях в целях разработки приемлемой ее модели.

Исследование всего многообразия отношений и общения, в том числе их деформации в связи с утверждением в нашем социуме новой системы ценностей и изменениями формах собственности. Выработка социально-психологического взгляда на природу государства, политики, экономики и общества на основе объективного значения для личности. Разработка теорий социальных конфликтов (политических ,межгосударственных ,этнических , криминальных и пр ).

Выработка теоретических основ социально-политических диагностики , консультирования и оказания помощи (психогигиена, социальная реабилитация, психопрофилактика, групповая психотерапия, тренинги, обучение, психологическое просвещение, ролевые игры).Наряду с необходимостью теоретического освещения названных проблем социально-психологическая наука не должна оставаться безучастной к решению проблем организованной преступности. Разработка признаков и организации борьбы с преступностью невозможны без обращения к социально-психологической теории. Последняя помогает разобраться в механизмах индивидуального, группового массового преступного поведения, анализировать конфликты и забастовки, а также устанавливать психологические контакты, доверительные отношения с различными категориями населения, вести переговоры по освобождению заложников, оказывать воздействие в целях пресечения массовых эксцессов. Социально-психологическая теория позволяет также совершенно по-иному взглянуть на природу института наказания и выявить его потенциальное социореабалитационные возможности.

**ЛЕКЦИЯ№2**

**Структура, направление и методы социальной психологии.**

**Структура социальной психологии.**

Структура социальной психологии, то есть система ее категорий, окончательно еще не установлена. Однако анализ литературы позволяет выделить следующие совокупности социально-психологических понятий:

1) предмет и методы социальной психологии

2) личность и общество, социализация личности

3) общее понятие социальных общностей и социальных групп, классификация социальных групп

4) структура и социально-психологическая организация социальной группы

5) общение и межличностные отношения в социальной группе(социальная связь), психология коллектива как вышей формы социальной общности:

6) психология больших социальных групп: массовидные социальные явления - общественные и групповое потребности, чувства, воля, общественное и групповое сознание и др.

7) психология коммуникации и массовых средств коммуникации

8) управление социально-психологическими процессами.

**Методы социальной психологии**

Социальная психология использует методы, свойственные как общей психологии, так и социологии,-групповой эксперимент, беседу, анкетирование и интервьюирование, изучение документов, наблюдение (включенное наблюдение, наблюдение в тестовых ситуациях) и др.

Социальная психология имеет и свои специфические методы.Одним из них является метод **социометрия**. Термин «социометрия» означает измерение неофициальных взаимоотношений людей в группе.

Метод социометрии состоит в статической обработке ответов испытуемых на вопросы об их желании вступить в контакт с другими членами группы в определенном виде деятельности .Статически обработанные и графически изображенные результаты опроса называются **социограммой.**

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

Качественно-количественный анализ материалов массовой коммуникации осуществляется методом **контент-анализ** (в переводе с английского - анализ содержания).

Анализируя содержание сообщений массовой коммуникаций, исследователи выявляют социально-психологическое особенности авторов этих сообщений (коммуникаторов),их ценностные позиции, социально психологическую сущность сообщений, социально-психологические особенности адресатов сообщений (рецепиентов),коммуникативную эффективность сообщений.

Метод контент-анализа используется в том случае, когда интересующие исследователя элементы поддаются формализации и встречаются с достаточно большой частотой.

Устанавливая зависимости между отдельными единицами сообщений. Так, контент-анализ беседы одного американского радиокомментатора показал неслучайный характер взаимосвязей между используемыми им понятиями «молодежь» и «болезненные проявления». Из этого был сделан вывод о консервативной тенденциозности этого радиокомментатора.

К специфическим методам социальной психологии относится также некоторые **аппаратурно-технические методы** (гомеостатический метод, полуавтоматическая анкета и др).

Выбор определенного метода социально-психологического исследования зависит от того, какой феномен, явление предполагается исследовать и с каких теоретических позиций осмысливается этот феномен.

**Лекция 3.**

**Социальная обусловленность психологии личности.**

**Личность** – система социально значимых качеств индивида. Человек не рождается с готовыми способностями, интересами, характером и т.п. Эти свойства формируются при жизни человека в конкретных социальных условиях.

Наследственная основа человеческого организма (*генотип*) определяет его анатомо-физиологические особенности, основные качества нервной системы, динамику нервных процессов.

В биологической организации, природе человека заложены возможности его будущего психического развития. Но человеческое существо становится человеком только благодаря социальной наследственности – благодаря освоению социального опыта, закрепленного в знаниях, традициях, предметах материальной и духовной культуры, в системе общественных отношений.

Становление человека как личности происходит в конкретных общественных условиях. Требования общества определяют модели поведения людей, критерии оценки их поведения.

То, что на первый взгляд представляется естественными качествами человека (например, черты его характера), в действительности является **закреплением в личности общественных требовании к ее поведению.**

Ядро личности связано с ее важнейшим психическим качеством – **духовностью** – высшим проявлением сущности человека, его внутренней приверженностью человеческому, нравственному долгу, подчиненности человека высшему смыслу его бытия. Духовность личности – ее сверхсознание, неугасимая потребность стойкого отвержения всего низменного, беззаветная преданность возвышенным идеалам, своему человеческому долгу. Попробуй исполнять свой долг, писал Гегель, и ты узнаешь себе цену!

Стержнем, ядром в структуре личности является сформированная у неё **ценностно-нормативная система**, направленность личности, ее отношение к социально значимым объектам и явлениям.

***Ценность****– это личностная значимость того или ионного явления, предмета, стороны действительности.* И очень важно, чтобы личностная значимость явлений совпадала с её социальной значимостью.

Различаются **общесоциальные базовые ценности** – гуманность, безопасность, любое социальное благо и **ценности групповые** - идейность, политические постулаты, религиозные верования, профессиональные знания и др.

Интернализированные (присвоенные) личностью ценности являются её поведенческим ориентиром, основой самоконтроля. Ценности могут быть **базовыми и инструментальными** – средствами успешного решения жизненных проблем, средствами самореализации и самоутверждения личности.

На основе системы ценностей у личности формируется система её ***установок*** – *психическая готовность действовать определенным образом в соответствующей типовой ситуации.* Особенно устойчивы социальные установки личности. Они образуют фонд устойчивых способов её взаимодействия с социальными объектами, проявляются в так называемой *социальной* ***перцепции*** *– стереотипном отражении социальных объектов.* Так отношения между этническими группами буквально пронизаны соответствующими установками.

Влияние социума социальной среды на личность столь значительно, что его результат проявляется в формировании социального характера личности.

На ряду с отдельными чертами и качествами характера формируется **общий способ адаптации личности к социальной среде – социальный тип характера человека.** Выделяются следующие типы социальных характеров:

1. ***Гармонический целостный тип*** – отличается устойчивостью отношений и в то же время высокой приспособленностью личности к окружающей среде. У человека с таким типом характера отсутствуют внутренние конфликты, его желания совпадают с тем, что он делает. Это общительный, волевой, принципиальный человек. Люди с гармонически целостным характером сохраняют систему своих ценностей во всех трудных обстоятельствам жизни. Это волевой борец за свои идеалы и принципы. Не приспособленчество, а изменение реальности сообразно своим идеалам – таков способ адаптации этих людей.
2. ***Тип внутренне конфликтный, но внешне гармонически согласованный со средой*** – отличается противоречивостью между внутренними побуждениями и внешним поведением, которое согласуясь с требованиями среды, осуществляется с большим напряжением. Человек с таким типом характера склонен к импульсивным действиям, однако они постоянно сдерживаются волевыми усилиями. Система его отношений устойчиво, но коммуникативные свойства недостаточно развиты. Люди такого типа имеют сложную систему соотнесения своей ценностной ориентации с условиями реальной действительности. Разлад с внешним миром эти люди преодолевают посредством внутренних тактических перестроек, психологической защиты, обесценивая текущие события, не вписывающиеся в из ценностную систему, сохраняя базовые ценности, но не стремясь активно изменить внешние обстоятельства. Это тип отрешенного от повседневной борьбы мудрого созерцателя.
3. ***Конфликтный тип с пониженной адаптацией***. Для него характерны конфликтность между эмоциональными побуждениями и социальными обязанностями, импульсивность, преобладание отрицательных эмоций, не развитость коммуникативных свойств, недостаточная структурированность самосознания. Отдельные связи с миром у людей данного типа не включены в общую поведенческую систему. Жизнь таких людей проходит по упрощенной схеме: их изменчивые устремления должны, по их мнению, немедленно удовлетворяться без особых усилий.

Психика таких индивидов не обременена прошлым опытом, их не заботит и будущее. Они не закалены в борьбе за существование. В детстве они, как правило, подвергались гиперопеке, были окружены чрезмерной заботой окружающих людей. Их отличают инфантильность, неприспособленность к преодолению жизненных трудностей. Основной мотив их жизнедеятельности – удовольствие (гедонизм). Все новые ситуации люди такого типа воспринимают как остроконфликтные и прибегают к бессознательной психологической псевдозащите – искаженному отражению действительности, капризам, упрямству, уходу в мир грез и бесплодных мечтаний.

1. ***Вариативный тип характера*** – внешне приспосабливающийся к среде в результате неустойчивости позиции, беспринципности, что свидетельствует о низком уровне развития личности, отсутствий у нее устойчивого общего способа поведения. Бесхарактерность, постоянное приспособленчество - суррогат пластичности поведения. Люди этого типа отличаются упрощенностью внутреннего мира; их борьба за существование прямолинейно. А они не проявляют сомнений и колебаний в достижении утилитарных целей, не имеют особых внутренних ограничений. Им известен только один вид препятствий – внешний. Действительность озадачивает их лишь вопросами «технического» характера – как добиться, как достичь возможно большего количества сиюминутных благ. Это тип «реалистов»: свои потребности подобные люди пытаются максимально поздно удовлетворить в пределах реально существующих возможностей. Приспособление, прилаживание, подгонка внутреннего мира к внешним обстоятельствам – таков общий способ адаптации этих людей. Каждая общественно-историческая эпоха формирует свои типы личностей. Каждый индивид несет в себе комплекс национальных и социальных особенностей своей эпохи. Однако социальные условия изменчивы. На протяжении жизни одного человека они могут существенно преобразовываться. В связи с этим в последнее время подчеркивается такое базовые качество личности, как ее социальная компетентность – гибкость стратегии личного поведения в зависимости от изменяющихся социальных условий при сохранении базовых личностных ценностей, интеграция личного и текущего социального опыта, способность личности формировать оптимальные сценарии своей жизнедеятельности в текущих социальных условиях. Во всех случаях поведение личности является социально-нормированным поведением. **В зависимости от соблюдения ил не соблюдения индивидом интересов общества его поведения оценивается или как социально-положительное, или как асоциальное, или как антисоциальное.**  Регуляция поведения людей, социальных групп осуществляется на основе социальных норм и посредством социального контроля. ***Социальная нормы*** - *предписание общепринятой формы, способа поведения в социально значимых ситуациях.*  Социальные нормы формируются как в микро- и макрогруппах, так и в обществе в целом. Общественные и макрогрупповые нормы обусловлены общественно-историческими условиями, они являются средством включения человека в сложившуюся социальную структуру общества. Благодаря социальным нормам формируется, поддерживается и воспроизводится тип взаимодействия людей данной социальной общности.

***Нормы социальной группы*** – *обобщенные требования к поведению членов группы.*

Различаются нормы обыденного сознания и нормы, закрепленные в кодексах. Наряду с вербальными нормами существуют и образные нормы (таковыми являются, например, нормы этикета, моды и т.д.)

В различных сферах общественных отношений социальные нормы имеют свою специфику. Различаются нормы моральные, политические, правовые, культурные, этические и др.

Социально-экономические отношения регулируются **нормами права.**

Взаимоотношения между людьми, стиль их поведения регулируются **нормами культуры, морали, этики**.

**На основе социальных норм происходит подразделение поведения** на *нормальное(социально адаптированное), отклоняющееся (девиантное) и противонормное (в том числе и противоправное) поведение.*

Присвоение социальных норм, их включение во внутренний мир личности – это не процесс уподобления внешним образцам, а процесс **структурирования сознания личности.** Социальные нормы формируют индивидуальное сознание, организуют его структуру. Интернализированные социальные нормы становятся **регуляторами** личностного поведения. Но они регулируют поведение не непосредственно, а через соответствующую организацию сознания, формирование у нее системы личностных смыслов и оценок.

Принятая личностью нормативная система определяет всю мотивационную, смыслообразующую сферу поведения. **В тех случаях, когда социальная норма не включается в ценностную систему личности, поведение человека приобретает асоциальный характер.**

На отклоняющееся, девиантное, а тем более на антисоциальное поведение общество реагирует соответствующей системой воздействия. Меры социального воздействия для реализации социальных требований называются **социальным контролем**.

***Социальный контроль*** – *это система общественного воздействия на личность, обеспечивающая устойчивые социальные отношения, подчинение личности социальным нормам.*

Социальный контроль осуществляется системой санкций. ***Санкция*** *– реакция группы на социально значимый поступок личности, стимулирующая желательное поведении, приемлемое для данной социальной группы.*

Санкции могут быть ***формальными*** и ***неформальными.*** К нормальным санкциям относятся правовые санкции, к неформальным морально-этические. Но социализированный человек обычно сам руководствуется общесоциальными нормами и нормами социальных групп – происходит интериоризация социального контроля. И если социальные нормы добровольно принимаются человеком, то они не противостоят ему как ограничители его свободы. Подлинно свободным является лига тот, кто хорошо, без внешнего принуждения выполняет свои социальные обязанности.

**Системный подход к психологии человека** означает преодоление представления о личности как вместилище психологических процессов, состояний и свойств. Личность – это единое целостное, социально обусловленное образование.

Психические свойства личности системны, они по-разному проявляются в различных сферах социальной действительности. Можно выделить свойства личности как субъекта познания, трудовой деятельности, социального общения, эстетической и нравственной деятельности.

Различные социальные сферы требуют развитости соответствующих психических свойств личности, которые целенаправленно формируются в процессе ее социализации.

**Лекция 4.**

**Социально-психологические аспекты социализации личности.**

*Формирование способности личности к жизни в данном обществе на основе присвоения его социальных ценностей и способов социального адаптированного поведения называется* ***социализацией.***

**Социализация личности** – формирование у нее такой ***структуры потребностей,*** которая соответствует ***интересом данного общества,*** овладение личностью ***эталонными образцами и нормами*** поведения данной социальной среды. В широком смысле слова социализация личности – это овладение её культурой общества, формирование её способности к жизнедеятельности в данном обществе на основе присвоения личностью общесоциального и социально группового опыта, формирование у неё социально адаптированного поведения, способности быть субъектом социальных отношении и социального действия.

В процессе социализации индивид вооружается знаниями основ наук, соответствующими умениями и навыками, получает умственное, нравственное, эстетическое и физическое воспитание. Однако социализация личности не сводятся только к обучению и воспитанию. Она имеет организованные и стихийные источники, базируется на психической активности самой социализируемой личности, включении ее в активное исполнение социальных ролей и функции, в практическую социальную деятельность.

**Источниками социализации** личности являются:

1. вооружение индивида достижениями человеческой культуры через специализированные социальные институты – органы образования, воспитательные учреждения;
2. социальное взаимовлияние людей в процессе повседневной социальной коммуникации;
3. воздействие на личность различных малых и больших социальных групп.

Организованный процесс социализации подчиняется ряду **принципов –** доступности, последовательности, систематичности, идейной направленности. Используется система **методов обучения и воспитания** – пример, разъяснение и убеждение, упражнение, поощрение и наказание.

Существенно также постепенно расширение сферы социально значимой деятельности индивида, активизация его деятельности в зоне повышенной для него трудности, постоянное развитие поля его социально значимых потребностей.

Социализация личности не сводятся к стереотипному копированию молодежью поведенческих стереотипов старшего поведения. Она состоит в присвоении (интернализации) подрастающими поколениями базовых социальных ценностей.

В процессе социализации происходит и индивидуализация личности, формируется ее Я – концепции, личностное самосознание, система диспозиций личности и иерархия ее ценностных ориентации, формируется реальное и идеальное схема личности индивида («какой я и каким хочу быть»).

Рассогласование между этими личностными схемами может приводить к острым внутриличностным конфликтам, порождать неадекватность личностных самооценок (и как следствие этого – различные поведенческие срывы). Социальное девиация часто связывается со снижением или крайним завышением личностной самооценки индивида. В действительности она связано с повышенной подверженностью индивида влиянию асоциальных и антисоциальных групп, в которых он находит столь необходимую ему возможность личностной самореализации ( становятся «своим парнем» ).

Пусковым механизмом *делинквентности* ( проступочного поведения является не завышение или занижение личностных самооценок, а их несоответствие социальным эталонам, несформированность у личности социально приемлемых моделей поведения.

Среди базовых качеств личности, которые должны быть сформированы в процессе ее социализации, необходимо выделить **устойчивую потребность в самоуважении, чувство совести и чести, способность постоянно социального самоконтроля личности, чувство глубокого удовлетворения от социального одобрения поведения личности.** Блокирование потребности личности в самоуважении может порождать протестное девиантное поведения, дискомфортное состояние личности. Индивид начинает искать признания в низкостатусных социальных группах, в группах с асоциальной шкалой ценностей. Формируется ценностное деформация личности, что и является основной предпосылкой сначала делинквентного, а затем и преступного поведения.

В процессе социализации необходимо формировать интернальность личности – внутренне ориентированный *локус ее самоконтроля* - способность личности брать на себя ответственность на себя социально значимые поведения, не списывать дефекты своего поведения за счет внешних условий.

**Социальная ответственность – основной компонент социальной зрелости личности.**

Личность всегда идет своим свободным курсом, но этот курс должен пролегать в русле общепринятого человеческого поведения. Жесткий, постоянный социальный контроль призван обеспечивать правильность этого курса.

Ослабление же социально-нормативной системы самого общества, его социальная дестабилизация порождает явление аномии (массовой утраты престижности социально-правовых норм), массовую социальную девиацию. Актуализируется необходимость в коренной социальной реформации общества, также как и отдельная личность, должно быть оснащено устойчивыми механизмами своего поступательного саморазвития, действенными механизмами социального самоконтроля.

В социализации же отдельной личности необходимо избегать наиболее распространенных дефектов воспитания – ***гиперпротекции.*** (чрезмерной опеки), потворствующей протекции (нереагирования на проявления делинквентности), культивации эгоцентризма и рентных установок.

К глубоким асоциальным последствиям приводит и эмоциональное отвержение ребенка, недостаточность ***эмпатии*** – эмоционального сочувствия, сопереживания, заботы и внимательности. Так называемое жесткое воспитание формирует конформную личность, беспринципную податливость на внешнее воздействие.

Противоречивые же воспитательные воздействия ведут к раздвоению личности, угодливости и соглашательству, а в ряду случаев к реакции эмансипации и социальному отчуждению **(*аутизму*).**

Индивид высоко ценит ту среду, в которой он может найти свою личностную опору. Основным руслом социализации личности является воздействие на нее через социально-положительные группы, превращение этих групп в референтные (высокозначимые) для личности социальные общности.

Социальная психология исследует прежде всего особенности поведения и формирования психики индивида в условиях его социально группового воздействия. Центральным ее понятием является понятие социальной общности.

Лекция № 5

##### Социализация личности в условиях социальных перемен.

**Социализация – это аккумулирование индивидом на протяжении жизни социальных ролей, норм и ценностей того общества, к которому он принадлежит.**

Разработкой теории социализации личности занимались такие ученые, как Г.Тард, Т.Парсонс и др. В частности Г.Тард в основу своей теории положил принцип подражания, в отношения учитель – ученик провозгласил моделью социального поведения, т.е. социализации. В работах Парсонса процесс социализации объясняется насколько иначе. Она полагает, что индивид, общаясь со значимыми для него ценностями, вбирает в себя общие из них.

Понятие социализация означает сопричастность, соединение с обществом, в то время как приставка, а в понятии, а социализация означает антиобщественный характер такой связи, как бы социализацию личности с противоположными знаком.

В общем, и целом процесс социализации сводится к усвоению личностью социальных норм, ценностей, ролей одобряемых обществом и направленных на его стабилизацию и нормальное функционирование, то термин асоциализация означает процесс усвоения личностью антиобщественных, антисоциальных норм, ценностей, негативных ролей, установок, стереотипов поведения, которые объективно приводят к деформации общественных связей, к дестабилизации общества.

Отставание в социализации означает несвоевременное, с опозданием усвоение личностью тех позитивных норм, образцов поведения, которые предписываются обществом для каждого этапа социализации.

Этот термин кажется далеким по смыслу от понятия асоциализации, но тем не менее он связан с ним следующим образом. Отставание в социализации, не будучи антиобщественным, все же может со временем привести к усвоению личностью негативных норм или бездумному подчинению такой отставшей в социализации личности воле других антиобщественных элементов.

Асоциализация личности происходит в те же хронологические периоды ( детство, отчество, юность), что и социализация, в то время как де социализация может осуществляться и в зрелом возрасте. Правда, в этом случае речь чаще идет о частичной де социализации, когда личность порывает одну или несколько положительных связей с обществом, государством, другие же остаются позитивными.

Например, человек зрелого возраста, вставший на путь хищения государственной собственности под влиянием группы скрытых преступников, одновременно может оставаться хорошим отцом семейства, быть культурным, вежливым, нормально выполнять все другие социальные роли.

Об этом писал К.Маркс в одной из своих ранних работ: Разве каждый из граждан не связан с государством тысячью жизненных нервов, и разве оно вправе разрезать эти нервы только потому, что этот гражданин самовольно разрезал какой – ни будь один нерв?

Государство должно видеть и в нарушителе лесных правил человека, живую частицу государства, в которой бьется кровь его сердца, солдата, который должен защищать Родину, свидетеля, к голосу которого должен прислушиваться суд, члена общины, исполняющего общественные функции, главу семьи, существование которой священно, и, наконец, самое главное – гражданина государства.

Государство не может легкомысленно отстранить одного из своих членов от всех этих раз, когда оно делает из гражданина преступника.

На наш взгляд, это высказывание К.Маркса вместе с его широко известным тезисом о том, что сущность человека в своей действительности есть совокупность всех общественных отношений, можно взять за исходную методологическую посылку как для классификации степеней асоциализации, так и для рассмотрения процесса ресоциализации личности.

Что касается классификации, а социализированных личностей, то их можно расположить на шкале, где на одном полюсе будут находиться лица, в минимальной степени, а социализированные, порвавшие один или два жизненных нерва с обществом и государством, а на другом – лица, практически разорвавшие большинство основных связей с обществом, для которых преступный образ жизни стал источником существования и естественный жизнедеятельностью.

Каков же социально – психологический механизм асоциализации (де социализации) личности, каким образом она встает на антиобщественный путь поведения?

На раннем этапе асоциализации главным механизм подражания, когда дети или подростки неосознанно или частично осознавая, перенимают у взрослых, ведущих асоциальный образ жизни, негативные образцы поведения, определенную субкультуру.

При этом основным мотивом у них выступает желание быть взрослыми, получить одобрение в данной отрицательной микросреде. Последняя стимулирует закрепление таких образцов поведения и, напротив, осуждает общепринятые нормы поведения.

Иначе говоря, здесь осуществляется социальный контроль за личностью, в ходе которого к ней применяются ил позитивные санкции (похвала, одобрение, поддержка и т.п.) в случае отступления от выполнения установленных в этой среде правил поведения.

Например, могут быть высмеяны доброта, милосердие, трудолюбие и, наоборот, одобрены жестокость, презрение к честному труду.

Процесс асоциализации личности, хотя и осуществляется в основном стихийно, неосознанно, тем не менее, он, как и социализация, может проходить целенаправленно.

Ведь родители и лидеры преступных группировок могут научать подростков (а в случае де социализации – и взрослых) преступному поведению вполне осознанно, путем постепенного вовлечения в преступную деятельность, используя тот же механизм поощрений и наказаний.

Учитывая влияние более широкой социальной среды, других институтов социализации, такой учитель может мотивировать преступное поведение обучаемого честностью, справедливостью, заботой о ближнем, скрывая истинные мотивы.

В отношении личности, вставшей на криминальный путь поведения, общество в лице институтов социализации, органов социального контроля осуществляет ресоциализации, т.е. процесс социального восстановления личности, усвоение ею повторно или впервые позитивных с точки зрения общества социальных норм и ценностей, образцов поведения. Приставка усвоенных личностью в процессе асоциализации позитивных, антиобщественных норм и ценностей и привитие ей позитивных норм и ценностей, одобряемых обществом.

Термин ресоциализации достаточно широко используется представителями не только социологии и социальной психологии, но и педагогами, юристами. Так, некоторые педагоги считают, что перевоспитание осужденных направлено на их ресоциализации и возвращение к частной трудовой жизни на свободе.

Юристы также использует этот термин, в частности, при исследовании вопросов уголовно-испольнительной политики применительно к молодежи, отмечая большую способность к ресоциализации субъекта молодого возраста по сравнению со взрослым.

Социальная адаптация необходима как здоровым, так и больным людям. Что же касается социльной реабилитации, то в ней нуждаются лица, для которых характерен постравмотический синдром, в частности афганцы, ликвидаторы чернобыльской аварии, лица, перенесшие природные стихийный бедствия, беженцы из так называемых горячих точек, освободившиеся из мест лишения свободы, инвалиды и др.

На Западе опыт по социальной реабилитации накопили различные фонды, общества милосердия, церковь. Армия спасения и т.п.

Аналогичная по содержанию социальная работа развертывается и в России, о чем свидетельствует создание реабилитационных центров. Это обстоятельство обусловливает необходимость ускорения развития гуманистической психологии, ориентированной на нужды социальной практики.

**Лекция 6.**

**Понятие социальной общности, социума и общества.**

**Социальная общность** - совокупность индивидов, приобретающая целостность как субъект определенного социального действия – социального, политического, производственного, культурного или этнического (нации, партии, общественные и производственные организации, культурные общества и т.п.).

Все социальные общности интегрированы в социум. ***Социум*** *(от лат. socium – общее, совместное) – устойчивая социальная общность, отличающаяся общностью культуры и единством условий жизнедеятельности; социальная среда, с которой контактирует личность.*

Каждая эпоха формирует свой культурно-исторический социум, свой этнос – культурный климат, стиль мироощущения, особенности социальной самоорганизации, определенные образцы поведения. В пределах данного социума деятельность входящих в него социальных общностей, групп и отдельных индивидов регулируется общими традициями, обычаями, моральными нормами и правыми законами. На отдельные ситуативные социально значимые обстоятельства индивиды реагируют как существо социально детерминированное.

**Общество –** социум как конкретная социальная система, как целостное социальное образование, обладающее экономической и социальной структурой.

В составе общества различаются групповое и массовые общности. **Групповые общности** отличаются гомогенностью (однородностью) состава, структурно-дифферециальной организацией, деятельностной направленностью.

**Массовые общности** не имеют четких границ, их функционирование ситуативно обусловлено, а состав – разнороден, структурно не организован. Это участники широких движений, аудитории средств массовой информации, потребители так называемой массовой культуры, массовых товаров и услуг, разнообразные любительские объединения (поклонники эстрадных звезд, болельщики спортивных команд и т.п.).

Различаются большие и малые, устойчивые и импульсивные, сгруппированные и несгруппированные, контактные и дисперсные социальные общности.

Социальные общности являются носителями различных ценностных представлений и норм поведения, выступают как субъекты социокультурной деятельности. В каждой социальной общности наряду с общечеловеческими ценностями существуют устойчивые представления о нормах группового поведения, свои обычаи и нравы. Существуют определенные пределы выхода за рамки общепринятого поведения, охраняемые социальным контролем.

**Социальный контроль обеспечивает стабильность социальной системы.** С этой целью создаются соответствующие институты социального контроля – общественные, административные и правовые.

Как элемент социального управления, социальный контроль функционирует по принципу обратной связи, реагируя наиболее остро на возрастание социального отклонения. В зависимости от интенсивности социального отклонения общества или социальная группа применяют положительные или отрицательные **социальные санкции.**

Эффективность санкций зависит от их адекватности и дифференцированности. Чем менее развита социальная группа, тем больший удельный вес приобретают в ней отрицательные санкции – наказания. Высокий уровень социального развития группы характеризуется сформированностью у членов группы механизма самоконтроля, их интегрированностью в данной группе и в социуме.

На ряду с широким применением механизма власти социальный контроль осуществляется и по неформальным каналам – через формирование соответствующего общественного мнения, возвышения тех или иных социальных ценностей с помощью средств массовой коммуникации.

Социальная группа не только налагает санкции социального контроля, но и не формирует соответствующее самосознание личности.

Каждая из референтных (значимых для личности) групп так или иначе влияет на формирование личности. *Положительное влияние* группы на личность возникает в том случае, если группа функционирует на основе позитивных социальных норм и ценностей, а отдельные члены группы являются носителями духовных ценностей, если вся жизнедеятельность группы стимулирует проявление положительных качеств личности, если адекватные реакции группы позволяют личности давать правильную самооценку.

У социализированной личности происходит **интериоризация** (от лат. interior – внутренний; переход из вне внутрь) **социального контроля.**

***Тоталитарные режимы*** стремятся к унификации человеческого поведения, его шаблонизации. В этих условиях социальный контроль становится крайне жестким, осуществляется репрессивными методами. Длительное пребывание людей в этих условиях ведет к их психическим деформациям.

Люди привыкают жить в условиях жесткой регламентации сверху, у них резко снижается способность к независимому мышлению, принятию самостоятельных решений. Человек, перестав быть хозяином самому себе, утрачивает технику свободного поведения. Люди привыкают к «пайковому» образу жизни. Их адаптация к новым социально-экономическим условиям затрудняется, а ломка старых идеологических стереотипов порождает острые эмоционально-негативные состояния.

Внезапно возникающий идейно-нормативный вакуум в обществе резко снижает способность личности к саморегуляции в новых условиях жизнедеятельности. Но со временем в обновленном обществе неизбежно формируется новый социум личности. Жизнь вновь входит в естественное русло саморегуляции.

***Социально упорядоченная*** *среда организует человеческое поведение.* В **неорганизованной** же социальной общности поведение индивида резко дезорганизуется.

**Лекции 7.**

**Поведение людей в социально неорганизованной общности.**

Рассмотрим существенные особенности неорганизованной социальной общности. Разновидность такой общности – **толпа**.

**Толпа** – *временное неорганизованное скопление людей, непосредственно контактирующих между собой на ситуативной основе и идентично реагирующих на определенно значимых для них воздействия путем психического заражения.*

Поведение людей в условиях толпы отличается рядом психических особенностей:

- происходит некоторая деиндивидуализация личности, доминирует примитивная эмоционально-импульсивная реакция;

- резко активизируется подражательная деятельность людей, снижается предвидение возможных последствии их действии;

- люди преувеличивают правомерность своих действии, снижается их критическая оценка, притупляется чувство ответственности, доминирует чувство анонимности.

На фоне общего эмоционального напряжения, вызванного той или иной из ситуации, люди входящие в толпу, быстро поддаются **психическому заражению.**

Толпа не говорит и не плачет, а галдит и мычит. Она страшна, и , будучи воодушевленной добрыми намерениями, она задавит, даже встречая святыню!

Человек в толпе приобретает чувство анонимности, самовысвобождения из-под социального контроля. Наряду с этим в условиях толпы резко возрастает конформность индивида, их уступчивость предлагаемым толпе моделям поведения. В случайную толпу входят лица, испытывающие потребность в острых отношениях.. В так называемою ***экспрессивному толпу*** легко входят люди с определенными этнокультурными особенностями, импульсивные и эмоционально лабильные. Такая толпа легко увлекается ритмическими воздействиями – маршами, речевками, скандированием лозунгов, ритмической жестикуляцией. (Примером поведения такой толпы может быть поведение болельщиков на стадионе, участников политической манифестацией и др.).

Экспрессивная толпа легко перерастает в действующую толпу агрессивного типа. Е поведение определяется ненавистью как к объекту воздействии и направляется случайными зачинщиками.

Стихийное поведение людей провоцируется в ряде случаев стихийной информацией – слухами.

***Слухи*** *охватывает события не освоенные средствами массовой информации является специфическим видом межличностной коммуникации, содержанием которой овладевает аудитория, подверженная определенным ситуативным ожиданиям и предрассудкам..*

Регулятивный механизм поведения толпы **– коллективное бессознательность** – особый класс психических явлений, в котором, по представлениям психоаналитика Карла Густава Юнга, заключен инстинктивный опыт человечества. Всеобщее априорные поведенческие схемы, надличностной схемой поведения подавляют индивидуальное сознание людей и вызывают генетически архаичные поведенческие реакции, «коллективные рефлексии», по терминологии В.М.Бехтерева.

Однородные, примитивные оценки и действия соединяют людей в монолитную массу и резко увеличивают энергию их одноактного импульсивного действия. Однако такие действия становятся неадаптивными, в тех случаях, когда возникают необходимость сознательного организованного поведения.

Феномен толпы, импульсивные стереотипы поведения широко используется тоталитарно ориентированными политиками, экстремистами и религиозными фанатиками.

Возобладание в социальной общности одностороннего интереса может вызвать толпообразные схемы поведения, резкое размежевание на «мы» и «они» примитивизацию социальных отношении.

По поведенческим особенностям различаются **четыре вида** толпы:

- **случайная** (окказиональная);

- **экспрессивная** – совместно выражающая общие аффективные чувства; ликование, страха, негодование, протеста;

- **конвенциональное** – освоенное на некоторых стихийно сформированных позициях;

- **действующая** Я, которая подразделяется а агрессивную, паническую ( спасающуюся), стяжательскую, экстатическую (действующую состояния экстаза), повстанческую – возмущающуюся действиями властей.

Любая толпа характеризуется общностью эмоционального состояния и спонтанно возникающей направленностью поведения. Ее поведение характеризуется нарастающим самоподкрепляющим ***психическим заряжением*** *– распространением повышенного эмоционального состояния от одного индивида к другому на психофизиологическом уровне контакта.*

Отсутствие ясных целей и организационная диффузность толпы превращают ее в объект манипуляций. Толпа всегда находится в крайне возбужденном предстартовом, установочном состоянии; и для приведения ее в действие необходимо лишь соответствующий спусковой сигнал.

Одним их видов дезорганизованного поведения толпы является

***паника*** *– групповое конфликтное эмоциональное состояние, возникающее на основе психического заряжения в ситуации действительной или мнимой опасности, при дефиците информации, необходимой для разумного принятия решении.*

Паника блокирует способность адекватного отражения обстановки и ее рациональной оценки, действия людей приобретает оборонительно-хаотичный характер, сознание резко снижается, люди становятся способными на крайне эгоистичные, асоциальные поступки. Паника возникает в состоянии психической напряженности, в условиях повышенной тревожности, вызванной ожиданием крайне тяжелых событии (пожара, голода, землетрясении, затопления, вооруженного нападения), в условиях недостаточной информации об источниках опасности, времени ее возникновения и способов противодействия. (Ожидавшие нападения турецких войск жители одного селения пришли в состояние паники, завидя в дали отблески кос односельчан).

Вывести толпу из панического состояния можно лишь очень сильным противодействующим раздражителем, целенаправленным, категорическими командами авторитетных лидеров, предъявлением краткой успокоительной информацией и указанием на реальные возможности выхода из возникшей критической ситуации.

**Паника**- это крайнее проявление стихийного, импульсивного поведения массы людей при отсутствии их социальной организации, состояние массового аффекта, возникающие в ответ на шокирующее обстоятельства. Кризисная ситуация создает потребность немедленных действии, а их сознательная организация невозможно из-за информационно-ориентировочной недостаточности.

На примере поведения людей в условиях толпы мы видим, что отсутствие социальной организации, системы регламентированных норм и способов поведения ведет к резкому снижению уровня поведения людей. Поведение людей в этих условиях характеризуется повышенной импульсивностью. Подчиненностью сознания одному актуализированному образу, сужением других сфер сознания

**Лекция 8.**

**Социально организованные общности.**

В отличие от структурно аморфной социальной общности социально организованные общности имеют принципиальные отличительные особенности. В зависимости от уровня социального развития они подразделяются на ассоциацию, корпорацию и социальные группы.

**Ассоциация** (от лат. assosiatio – соединение) - *объединение людей на основе временного совпадения личных эпизодических целей ( экскурсионная группа, пассажиры одного купе). Социальные связи здесь эпизодические и неустойчивые.*

**Корпорация** – *объединение людей на основе частичного совпадения их устойчивых целей. Так отдельные группы экскурсантов могут объединятся для совместного питания, посещения тех или иных объектов;* нуждающиеся в жилой площади – для построения кооперативного дома.

До сих пор мы исходили из того, что группа в целом ставит своей задачей достижение максимального сближения во взглядах и выборах , стремясь выработать общую позицию. Однако нам известно, что это предположение верно лишь от части. В действительности при множестве разных обстоятельств и особенно, если требуется изменение, происходит обратное; преобладает напряжение и расхождение во мнениях. Значительное число социальных установок человека имеет отношение к одной или нескольким социальным группам или связаны с ними. Характер этой связи не является простым, ясным. С одной стороны – установки человека связаны с социальными установками, обычно проявляющимися в группах, к которым он принадлежит. С другой стороны – изменение влияния престижа, лидерства мнения. Отвержение членских групп теми кто занимает в них низки статус. А также влияние внешних групп на уровень притязании показывает, что социальные установки часто бывают связаны с нечленскими группами.

Как признание этого факта – термин «референтная группа» впервые употребленный Хаймоном. Стал использоваться для обозначения любой группы, с которой индивид соотносит установки. Одновременно стало развиваться общая теория референтных групп. Это понятие используется для обозначения двух видов отношении между индивидом и группой.

Замечена закономерность, чем ближе по уровню своего развития группа находится к коллективу, тем более благоприятные условия она создает для проявления лучших сторон личности и торможения того, что в ней есть худшего. И напротив, чем дальше группа по уровню своего развития отстоит от коллектива, (а ближе к корпорации), тем больше возможности она представляет для проявления в системе взаимоотношении худших сторон личности с одновременным торможением лучших устремлений.

*Влияние группы разного уровня на развитие поведение личности в группах.*

+ - положительное в личности и в межличностных отношениях.

- - отрицательное в личности и в межличностных отношениях.

- поворот отношении в любую сторону.

- отношения.

Это пример взаимоотношении в микрогруппе – диаде. Они представлены близкими друзьями, молодыми семьями. Они наиболее часто встречаются в любой малой группе. Взаимоотношения парные всегда строятся с учетом отношении с другими, окружающими их людьми.

По этой причине более представлены моделью отношений является система взаимоотношений, существующих в микрогруппе в триаде. Их возможные варианты:

+ + + +

+

-

+

+

- -

+

+

-

-

+

-

-

+

Несовместимые Согласованные

+

+

+

-

+

-

Идеальные

Развитая структурированная форма социальной общности ***– социальная группа:****устойчивая социально организованная общность, объединенная общими социально значимыми целями и соответствующей внутригрупповой организацией, обеспечивающей достижение этих целей.* Наиболее развитое социальная группа- *коллектив.*

**Основная функция социальной группы** – регуляция поведения людей в целях реализации интересов группы.

В социальной группе индивид находится не только в отношении к другому индивиду, он занимает определенные позиции по отношению к взаимоотношениям других членов группы.

Таким образом, социальна группа включает в себя не менее трех человек

– только при этом возникают внутригрупповые отношения.

А

Б В

Леция № 9

Социальная перцепция как важнейший структурный элемент общения.

План лекции.

1. Понятие о социальной перцепции.
2. Механизмы межличностного восприятия.
3. Эффекты межличностного восприятия.
4. Межличностная аттракция.

Взаимопонимание между партнерами в процессе общения может быть истолковано по-разному: или как понимание целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию, или как не только понимание, но и принятие, разделение этих целей, мотивов, установок. Однако и в том и в другом случае большое значение имеет тот факт, как воспринимается партнер по общению, иными словами, процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная составная часть общения и условно может быть назван перцептивной стороной общения.

В ходе познания другого человека одновременно осуществляется несколько процессов: и эмоциональная оценка этого другого, и попытка понять строй его поступков, и основанная на этом стратегия изменения его поведения, и построение стратегии своего поведения.

Однако в эти процессы включены как минимум два человека, и каждый из них является активным субъектом. Следовательно, сопоставление себя с другими осуществляется как бы с двух сторон: каждый из партнеров уподобляет себя другому. Значит, при построении стратегии взаимодействия каждому приходится принимать в расчет не только потребности, мотивы, установки другого, но и то, как этот другой понимает мои потребности, мотивы, установки. Все это приводит к тому, что анализ осознания себя через другого включает две стороны: идентификацию и рефлексию. Кроме того, в этот же процесс включается и каузальная атрибуция. Каждое их этих понятий требует специального обсуждения.

Идентификация буквально обозначает отождествление себя с другим, один из простых способов понимания другого человека – уподобление себя ему, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место. В этом плане идентификация выступает в качестве одного из механизмов познания и понимания другого человека. Установлена тесная связь между идентификацией и другим, близким по содержанию явлением – эмпатией.

Описательно эмпатия также определяется как особый способ понимания другого человека. Только здесь имеется в виду не рациональное осмысление проблем другого человека, а, скорее, стремление эмоционально откликнуться на его проблемы. Эмоциональная ее природа проявляется как раз в том, что ситуация другого человека, партнера по общению, не столько «продумывается», сколько «прочувствуется», т.е понимание другого человека путем эмоционального вчувствования в его переживания. И в том и в другом случае налицо «принятие в расчет поведения другого человека, но результат наших совместных действий будет различным: одно дело – понять партнера по общению, встав на его позицию, действуя с нее, другое дело – понять его, приняв в расчет его точку зрения, но действуя по-своему. Впрочем, оба случая требуют решения еще одного вопроса: как будет тот, другой, т.е. партнер по общению, понимать меня, ибо от этого будет зависеть наше взаимодействие. Иными словами, процесс понимания друг друга осложняется явлением рефлексии.

Рефлексия в социальной психологии означает осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению, понимание другого путем размышления за него. Это уже не просто знание или понимание другого, но знание того, как другой понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга, «глубокое, последовательное взаимоотражение, содержанием которого является воспроизведение внутреннего мира партнера по взаимодействию, причем в этом внутреннем мире в свою очередь отражается внутренний мир первого исследователя.

Каузальная атрибуция как механизм межличностного восприятия занимает особое место. Каузальная атрибуция означает процесс приписывания другому человеку причин его поведения в том случае, когда информация об этих причинах отсутствует. Потребность понять причины поведения партнера по взаимодействию возникает в связи с желанием итерпретировать его поступки. Интерпретация поведения другого человека может основываться на знании причин этого поведения, но в обыденной жизни люди сплошь и рядом не знают действительных причин поведения другого человека или знают их недостаточно. Тогда дефицит информации и приходится заменить приписыванием. Приписывание осуществляется либо на основе сходства поведения воспринимаемого лица с каким-то другим образцом, имевшимся в прошлом опыте субъекта восприятия, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в аналогичной ситуации (в этом случае может действовать механизм идентификации)

Мера и степень приписывания зависят от двух показателей: от степени уникальности или типичности поступка и от степени его социальной «желательности» или «нежелательности». В первом случае имеется в виду тот факт, что типичное поведение (например, терпеливое поведение преподавателя на экзамене в случае слабого ответа студента) есть поведение, предписанное ролевыми образцами, и потому оно легче поддается однозначной интерпретации. Напротив, уникальное поведение (преподаватель не выдерживает и начинает кричать и топать ногами) допускает много различных интерпретаций и, следовательно, дает простор приписыванию его причин и характеристик. Точно так же и во втором случае: под социально «желательным» понимается поведение, соответствующее социальным и культурным нормам и тем сравнительно легко и однозначно объясняемое (юноша посторонился и пропустил в дверь пожилого человека). При нарушении таких норм (оттолкнул старика и пролез вперед – социально «нежелательное» поведение) диапазон возможных объяснений расширяется. Этот вывод близок рассуждению С.Л. Рубинштейна о «свернутости» процесса познания другого человека в обычных условиях и его «развернутости» в случаях отклонения от принятых образцов.

Важность открытия явления атрибуции очевидна для более углубленного представления о содержании межличностного восприятия.

Каждому человеку, особенно руководителю в своей деятельности необходимо учитывать законы, определяющие динамику психических процессов, межличностных отношений, группового поведения. К числу подобного рода закономерностей можно отнести «закон неопределенности отклика». Другая его формулировка – закон зависимости восприятия людьми внешних воздействий от различия их психологических структур. Дело в том, что разные люди и даже один человек в разное время могут по-разному реагировать на одинаковые воздействия. Это может приводить и нередко приводит к непониманию потребностей субъектов педагогических отношений, их ожиданий, особенностей восприятия той или иной конкретной деловой ситуации и как результат – к использованию моделей взаимодействия, неадекватных ни особенностям психологических структур вообще, ни психическому состоянию каждого из партнеров в конкретный момент в частности.

Закон неадекватности отображения человека человеком. Суть его состоит в том, что один человек не может постичь другого человека с такой степенью достоверности, которая была бы достаточна для принятия серьезных решений относительно этого человека.

Изучая процесс восприятия, социальные психологи отметили некоторые факторы социально-перцептивных искажений, типичные искажения представлений о другом человеке, к числу которых можно отнести прежде всего «эффект ореола», означающего влияние общего впечатления о другом человеке на восприятие и оценку частных свойств и проявлений его личности. Если общее впечатление о человеке благоприятно, то его положительные качества переоцениваются, а отрицательные либо стушевываются, либо так или иначе оправдываются. И наоборот: если впечатление о человеке отрицательно, то даже благородные его поступки не замечаются или истолковываются как своекорыстные. Под влиянием «эффекта ореола» преподаватель может проглядеть первые шаги «вечного нарушителя» к исправлению. Тогда, естественно, он его не поддержит, а тот в чем-то не устоит и, смотришь, снова подкрепит каким-то поступком негативное представление о себе.

Другая типичная ошибка – «эффект последовательности» – состоит в том, что на суждение о человеке наибольшее влияние оказывают (при противоречивой информации) те сведения, которые предъявлены в первую очередь (от коллег, самих однокурсников, руководство факультета и.т.д.), а если дело касается знакомого человека, - самые последние сведения о нем. Иногда соответственно выделяют «эффект упреждения» и «эффект новизны». Знание этих особенностей полезно учитывать, например, при введении руководителя в должность, при представлении нового преподавателя коллективу. Своевременное представление его коллективу с подчеркиванием определенных событий его биографии создает хорошую основу для формирования положительного впечатления о нем.

Эффект инерционности – это тенденция к сохранению однажды созданного представления о человеке.

Стереотипизация также рассматривается как один из эффектов межличностного восприятия, хотя, может быть, ее справедливо понимать и в более широком плане – как явления, сопровождающего процессы социальной перцепции. В более же широком смысле слова стереотип – это некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как известным «сокращением» при взаимодействии с этим явлением.

Стереотипы в общении, возникающие, в частности, при познании людьми друг друга, имеют и специфическое происхождение, и специфический смысл. Очень часто стереотип возникает относительно групповой принадлежности человека, например, принадлежности его к профессии. Тогда ярко выраженные профессиональные черты у встреченных в прошлом представителей этой профессии рассматриваются как черты, присущие представителю этой профессии («все педагоги - назидательны», все бухгалтеры – педанты, и.т.д). Так заслуженный артист России А.В. Баталов рассказывает[1], что самые разные люди, обращаясь к нему, обычно руководствовались такой примитивной схемой: «… во мне они видели представителя одного и того же несуществующего братства актеров, где труд ничто, где царит легкая, красивая, разгульная и бездумная жизнь».

Примером может служить «социальный стереотип» – схематичный, стандартный образ человека как представителя определенной социальной (классовой, национальной и.т.п.) группы. Многие люди считают само собой разумеющимся, что профессор рассеян, близорук и не приспособлен в повседневной жизни, что студент всегда остроумен, полон оптимизма и никогда не готов к экзамену, что все англичане худощавы, надменны и хладнокровны, а французы только и думают, что о любви.

К числу других факторов, можно отнести и суждение о другом человеке по аналогии с собой. В большинстве случаев бессознательный перенос на других людей особенностей свойств, переживаний и.т.д.

Стремление к внутренней непротиворечивости также относится к типичным искажениям восприятия. Это склонность восприятия «вытеснить» все аспекты образа воспринимаемого человека, противоречащие сложившейся о нем «концепции».

Известно, что восприятие – это не пассивное отражение реальности, а активный творческий процесс. Личностные особенности воспринимающего оказывают на восприятие существенное влияние. Среди таких особенностей важно отметить значение жизненного опыта воспринимающего, его собственной «теории личности», присущего ему способа понимания других людей и его самооценки. Есть так называемый «закон неадекватности самооценки». Дело в том, что психика человека представляет собой органичное единство, целостность двух компонентов – осознаваемого (логическо-мыслительного) и неосознаваемого (эмоционально-чувственного, интуитивного) и соотносятся эти компоненты (или части личности) между собой так, как надводная и подводная части айсберга.

Жизненный опыт преподавателя оказывает немаловажное влияние на точность восприятия и глубину понимания студента. Например, те, кто по роду работы часто вступают во взаимодействие с другими людьми, иногда интуитивно дают верные характеристики совершенно незнакомым людям. Эта закономерность хорошо прослеживается в практике следователей, врачей, педагогов.

Большую роль в организации впечатлений о другом человеке играет собственная «теория личности», так называемая имплицитная теория личности [2]. Несмотря на свою научную необоснованность, существующая как феномен обыденного сознания, она оказывает влияние на восприятие, понимание и оценку человека человеком и выступает иногда социально-психологической основой предубеждений. Синонимы термина имплицитная теория личности: «наивная концепция личности», «теория личности здравого смысла». Суть ее в том, что, обнаружив у другого человека какую-либо одну или несколько индивидуально-психологических черт, субъект автоматически связывает их с другими чертами, входящими в структуру своей имплицитной теории личности, и делает вывод о том, что данные черты должны быть свойственны этому другому. Эти житейские представления складываются на основе жизненного опыта и несистематизированных, обрывочных сведений, почерпнутых из различных, часто устаревших, а порой и дискуссионных теорий.

Это объясняется сверхсложностью природы и сущности человека, который непрерывно меняется в соответствии с законом возрастной асинхронности. В самом деле, в разные моменты своей жизни даже взрослый человек определенного календарного возраста может находиться на разных уровнях физиологического, интеллектуального, эмоционального, социального, сексуального, мотивационно-волевого решения. Более того, любой человек осознанно или неосознанно защищается от попыток понять его особенности во избежание опасности стать игрушкой в руках человека, склонного к манипулированию людьми. Имеет значение даже то обстоятельство, что нередко сам человек не знает себя достаточно полно. Таким образом, любой человек, каким бы он ни был, всегда что-то скрывает, что-то ослабляет, что-то усиливает, какие-то сведения о себе отрицает, что-то подменяет, что-то приписывает себе (придумывает), на чем-то делает акцент и.т.п.

Тем не менее любой человек как частный представитель объектов социальной реальности может быть познан. И настоящее время успешно разрабатываются научные принципы подхода к человеку как к объекту познания. Среди таких принципов можно отметить, в частности, такие, как принцип универсальной талантливости («нет людей неспособных, есть люди, занятые не своим делом»); принцип развития («способности развиваются в результате изменения условий жизни личности и интеллектуально-психологических тренировок»); принцип неисчерпаемости («ни одна оценка человека при его жизни не может считаться окончательной»).

Все сказанное позволяет сделать вывод о том, что чрезвычайно сложная природа процесса межличностной перцепции заставляет ученых с особой тщательностью исследовать проблему точности восприятия человека человеком.

Особый круг проблем межличностного восприятия возникает в связи с включением в этот процесс специфических эмоциональных регуляторов. Люди не просто воспринимают друг друга, но формируют определенные отношения друг другу. Область исследования, связанных с выявлением механизмов образования эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку, получила название исследования аттракции.

Буквально аттракция – привлечение, но специфический оттенок в значении этого слова в русском языке не передает всего содержания понятия «аттракция». Аттракция – это процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и продукт этого процесса, т.е. некоторое качество отношения. [3]

Включение аттракции в процесс межличностного восприятия раскрывает тот факт, что общение всегда есть реализация определенных (как общественных, так и межличностных). Аттракция связана с этим типом отношений, реализуемых в общении.

Исследования атттракции в социальной психологии – сравнительно новая область, а в педагогической психологии почти не затрагивалась. Ее возникновение связана с ломкой определенных предубеждений. Долгое время считалось, что сфера изучения таких феноменов, как дружба, симпатия, любовь, не может быть областью научного анализа, скорее, это область искусства, литературы и.т.д.

Как пишет Г.М. Андреева, аттракцию можно рассматривать как особый вид социальной установки на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент, когда этот другой оценивается преимушественно в категориях, свойственных аффективным оценкам.

Очевидно, что возникновение аттракции между партнерами оказывает положительное влияние на общение: коммуникация осуществляется легче, во взаимодействии в большей степени проявляется готовность оказать поддержку друг другу, при построении образа партнера преобладает приписывание положительных качеств. (По остроумному замечанию одного из исследователей, “аттракция – это фильтр, отбирающий признаки и приписывающий им веса”). Если речь идет о группе, то развитие аттракции в ней способствует установлению психологического комфорта.

В литературе выделены уровни аттракции: симпатия, дружба, любовь. На каждом из этих уровней могут быть проанализированы этапы развития соответствующего отношения и факторы, на основе которых оно возникает. Ранее всего с этой точки зрения была исследована симпатия: уже в социометрии Дж. Морено предлагалась даже методика измерения этого чувства. Исследования дружбы более скромны, а любовь, напротив, достаточно популярный предет исследования. Существуют даже две взаимоисключающие теории любви: пессимистическая, утверждающая негативное воздействие любви на развитие личности (возникновение зависимости от любимого человека), и оптимистическая, разрабатываемая в основном в гуманистической психологии и утверждающая, что любовь способствует снятию тревоги, более полной самоактуализации личности. Описаны также основные формы любви (любовь-страсть, любовь-игра, любовь-дружба) [4].

Теоретические интерпретации, которые даются полученным данным, не позволяют говорить о том, что уже создана удовлетворительная теория аттракции.

Очевидно, что исследования аттракции занимают важное место в общей логике социальной психологии, поскольку служат развитию представления о человеческом общении как единстве его трех сторон.

Литература:

1. А.В. Баталов. О заманчивой и каверзной профессии. В кн. “Эстетическое воспитание в семье”. М., 1966, с. 91.
2. Краткий психологический словарь (Сост. Л.А. Карпенко; Под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – М.: Политиздат, 1985. – с.113.
3. Г.М. Андреева. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений (Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр, и доп. – М.: Аспект Пресс, 2002. – с.132.
4. И.с. Кон. Введение в сексологию. М., 1988.

ЛЕКЦИЯ 10

Тема лекции: Массовые информационные процессы (массовое общение).

План лекции.

1. Массовая коммуникация как социальный феномен.
2. Функции массовой коммункации.
3. Признаки массовых информационных процессов.
4. Психологические эффекты массовых информационных процессов.
5. Эффективность массовых информационных процессов.

Стихийные процессы передачи информации (слухи). Социальная информация выступает в качестве важнейшего связующего звена между социальной средой и личностью. Информационные процессы, происходящие в обществе, оказываются необходимой составной частью всей социальной жизни людей. С помощью информационных процессов люди присваивают общественно-исторический опыт предыдущих поколений, на практике осуществляя то, что А.Н.Леонтьев точно назвал “механизмом социальной “наследственности”, и удовлетворяют свои текущие потребности в знании, подтверждении правильности ранее усвоенной “картины мира”, в поддержке во мнениях по спорным вопросам. Массовая коммуникация, а значит, и область пропагандистского воздействия являются разновидностью массового общения людей, где информация распространяется преимущественно при помощи технических средств (печать, радио, телевидение). Весь этот процесс организуется и направляется определенными социальными институтами. Высокая социальная ориентированность массовой коммуникации и опосредованность общения в ней техническими средствами накладыают определеный отпечаток на структурные компоненты (коммуникатор, сообщение, аудитория, канал, эффективность) и отдельные стороны коммуникативного акта. Содружество науки и техники привело к появлению принципиально нового способа общения, представляющего собой односторонний поток сообщений, адресованный относительно анонимной, достаточно большой численно и весьма разнородной аудитории. Этот вид общения принято называть массовой коммуникацией. Суть этого процесса заключается в целесооброазно организуемом систематическом распространении особым образом подготовленных сообщений среди рассредоточенных аудиторий с применением технических средств тиражирования информации (печати, радио, телевидения, кино, звукозаписи, видеозаписи).В ходе массовых информационных процессов распространяются сообщения, содержащие информацию, которая четко ориентирована на утверждеие духовных ценностей, моральных и правовых норм данного общества или какой-либо его части с целью оказания идеологического влияния на настроения, мнеия, оценки, решения и поведение значительных масс людей. С появлением массовой коммуникации значительно расширился круг интересов людей. Их все больше волнуют проблемы социального характера, даже если эти проблемы не затрагиваюют их лично, а относятся к жизни людей других континентов и стран. В первую очередь массовые информационные процессы используются для пропагандистского воздействия. Близка по целям к нему и другая область их применения – просветительское воздействие, хотя общий объем передаваемых сообщений нескольео меньше, чем в пропаганде. Черты пропаганды и просвещения несет на себе коммерческая реклама, хотя она и предназначена совсем для иных целей. Наконец, массовая коммуникация служит государставенному управлению благодаря возможности доводить официальные распряжеия до больших аудиторий в очень сжатые сроки. 2. Социальные функции массовой коммуникации можно сгруппировать следующим образом: во-первых, распространение знаний о действительности; во-вторых, социальное регулирование и управление; в- третьих, распространение культуры и, в-четвертых, развлечение Если человеческое общение во всех своих функциях – социальных и социально-психологических – заключается в том, чтобы обеспечить обмен информацией для удовлетворения определеных потребностей групп и личностей, то массовая коммуникация как преимущественно односторонний поток информацмм служит тем же целям, но иными способами и совершенно в других масштабах. ЕЕ осуществление отличается значительно меньшей произвольностью, которая характерна для беседы давно не видевших друзей, значительно большей ориентацией относительно групповых и классовых (различных слоев) интересов, а также более точным учетом социальных и психических потребностей аудиторий. Коммуникатор приобретает в системе массовой коммуникации как бы “коллективный” характер, поскольку в его роли здесь выступают не отдельный индивид, а определенная социальная группа. Это проявляется в том, что множество людей участвуют в подготовке сообщеия, его редактировании, оформлении и.т.д. Примером составления психологического портрета коллективного коммуникатра явилось исследование творческих групп., участвующих в подготовке телевизионного сообщения в программе “Деловая Россия”. Участниками исследований стали следующие группы телевизионных работников: режиссеры, журналисты, редакторы, аналитики, руководители-администраторы, главные редакторы рубрик (не работающие в эфире), руководители передачи (работающие в эфире), телеведущие (Матвеева, Аникеева, Мочалова). Разграничиваются также и такие функции коммуникатора, как: а) продуцирование и б) трансляция сообщения. Коммуникаторы, выступающие в роли трансляторов чужих идей (например, дикторы радио и телевидения), играют тем не менее большую роль в процессе воздействия на людей. В одном исследовании восприятия коммуникатора была выявлена такая особенность, что реципиент одновременно воспринимает как исходящее от коммуникатора сообщение, так и личность самого коммуникатора. Традиционно выделяемые в социальной психологии такие характеристики коммуникатора, как «доверие» и «привлекательность), приобретают особое значение в прикладном исследовании. Весьма своеобразной является в массовой коммуникации и аудитория. ЕЕ составляют группы весьма различного размера и различной степени организованности: от такой малой группы, как семья, до участников массового митинга и.т.п. Почти при всех условиях (за исключенем устного публичного выступления лектора в относительно небольшой аудитории, что представляет собой особый случай) аудитория в массовой коммуникации остается анонимной, поскольку коммуникатор никогда точно не знает, кто будет воспринимать предлагаемое им сообщение. Именно аудитория формирует желанный образ ведущего программу, сопоставляет его с реальным образом и выносит свое суждение. Восприятие популярного и непопулярного ведущего телепрограмм также составляло предмет многочисленных прикладных иследований. Специфически разрешается в средствах массовой информации вопрос и об “обратной связи”, которая не поступает немедленно, что сильно модифицирует весь процесс коммуникативного акта. Приходится еще учитывать и специфику канала: одни проблемы возникают при изучении восприятия коммуникатора, если им является диктор телевидения, и совсем другие, если им является диктор радио. Точно также совершенно различны психологические механизмы воздействия псиьменного и устного сообщений и.т.д.Важнейшей проблемой является оптимизация контакта лектора с аудиторией за счет использования различных форм общения: монологического и диалогического. Основной набор изучаемых проблем сводится к следующему: эффективность лекционой пропаганды, специфика аудитории и восприятие ею лекции, ораторское искусство и вообще мастерство лектора и его роль как фактора эффективного воздействия на аудиторию, проблемы установления психологического контакта с лекционной аудиторией и пр. 3. В массовых информационных процессах следует различать признаки внешние, связанные с преодолением физичекого характера, и признаки внутренние, специфические, соотносящиеся со всеми остальными. Вмете с тем внешние признаки этих процесов – сроки, в пределах которых осуществляется коммуникация, частота контактов источника сообщения с аудиторией, интенсивность применения различных технических средств тиражирования информации, масштабы охват аудитории коммуникацией, - оказывают самое непосредственно влияние на успех осуществляемых процессов. Публичность, быстрота передачи и преходящий характер информации, состпвляющей основной объем массовой коммуникации, относятся к важнейшим характерным принакам процесса. Публичность передачи сообщений достигается тем, что содержание многократно умножается с помощью технических средств и становится доступным громадным аудиториям без каких-либо ограничений. Публикации не должны противоречить разделяемым обществом или группой морально-этическим нормам, провозглашенным обществом политическим целям. Осуществляется такой отбор через законодательство, традиции, общетвенное мнение, цензуру и другие социальные механизмы. Быстрота передачи оказывается важной потому, что сообщения должны достигнуть аудитории как можно быстрее – во всяком случае, раньше, чем свою версию того же события даст политический или идеологический противник. Преходящий характер информации приобретает из-за быстрой смены событий, сообщения о которых представляют интерес для аудитории. По этой причине основное содержание массовых информационных процессов предназначено для немедленного, обычно разового потребления. Газеты, например, каждый день содержат новый материал. По этой же причине информационная радио- и телепередачи при повторении в значительной степени утрачивают свою первоначальную остроту и актуальность. 4. Повышение эффективности массовых информационных процессов за счет удовлетворения текущих психических нужд индивидов достигается за счет распространения сообщений, восприятия которых дает ряд типичных эффектов. Эти эффекты суть удовлетворение от информации, необходимой при разрешении различных жизненнных проблем (утилитарный эффект); удовлетворение от информации, которая прямо или косвенно поддерживает цели и ценности социальной группы, к которой принадлежит или причисляет реципиент (престижный эффект); удовлетврение от информации, поддерживающей его во мнении по какому-либо спорному вопросу (эффект усиления позиции); эффект удовлетворения познавательного интереса; удовлетворение от получаемой эмоциональной разрядки(эмоциональный эффект); радость эстетического обогащения (эстетический эффект); возникновение психического комфорта, достигаемого восприятием и пониманием юмора, хорошо построенных сюжетных ходов художественного произведения или музыкальной программы, соответствующей настроению (эффект комфорта). 5. Общая функциональная эффективность массовых информационных процессов зависит от того, насколько удовлетворяются интересы аудитории реализацией указанных эффектов, насколько правильно дозируется информация для того, чтобы вызвать эти эффекты применительно к ожиданиям аудитории. Наиболее опасным для целей массовой коммуникации является дисфункциональный “эффект бумеранга” – явление, которое характеризуется результатом, прямо противоположным искомому. Этот эффект возникает при явном несовпадении ценностей, на которые ориентирован в своей информации коммуникатор, и ценностей его аудитории. Так “эффект бумеранга” отчетливо прослеживается в антирелигиозной пропаганде, адресованной сугубо религиозным аудиториям, когда ее содержание оскорбляет чувство верующих. Один из важнейших путей снижения возможных дисфункций заключается в актуализации сообщений. Актуальность информации достигается с помощью отбора таких сообщений, которые содержат новое и интересное для реципиентов, позволяют им испытывать чувство включенности в события, происходящие в мире и в ближайшем социальном окружении. Содержание пропагандистского сообщения оказывается более эффективным, если оно изложено просто и четко, если в него включены выводы, логически следующие из приведенных аргументов. Значительный резерв повышения эффективности информационного воздействия заключен в увеличении эмоциональной нагрузки на содержание сообщений. Эффективность массовой коммуникации зависит также и от правильной оценки и учета свойств и характеристик различных каналов информации. Таким образом, учет информационных возможностей каждого из каналов массовой коммуникации становится одним из важнейших факторов эффективности. 6. Что же представляет собой слух и каковы его наиболее характерные признаки? Слух представляет собой “сообщение (исходящее от одного или более лиц) и некоторых событиях, еще ничем не подтвержденных, устно передающееся в массе людей для определенной социальной группы явлений, отвечают направленности ее потребностей и интересов. Можно выделить следующие важные и характерные признаки слухов. Прежде всего слух – это информация, удовлетворяющая какую-то психическую потребность людей, неудовлетворенную иными способами. Передаваемый изустно, слух является продуктом коллективного творчества, коллективной попыткой объяснить проблематичную и эмоционально насыщенную ситуацию. Далее, столь же очевидно, что слух – это информация, достоверность которой может быть весьма различной и колебаться в очень широком диапазоне: от совершенно достоверной до абсолютно ложной с деталями, которые искажают достоверную информацию или придают черты правдоподобия информации, полностью недостоверной. Наконец, важным стимулом для распространения и восприятия слуха является стремление людей получить сведения по волнующему их вопросу; по этой причине тема и содержание слуха всегда актуальны – неактуальный слух быстро исчезает. Типология слухов. За основу типологии слухов берут две характеристики: информационную и экспрессивную. В соответствии с информационной характеристикой слухи можно подразделить на четыре типа: 1 абсолютно недостоверные слухи; 2) недостоверные слухи с элементами правдоподобия; 3) правдоподобные слухи и 4) достоверные слухи с элементами неправдоподобия. Абсолютно достоверные слухи не бывают. В соответствии с экспрессивной характеристикой и общим типом вызываемой эмоциональной реакции слухи можно подразделить на: 1) слух-пугало; 2)слух-желание; 3)агрессивный слух. Возникновение и прекращение слухов. К числу факторв, влияющих на возникновение и распространение слухов, обычно относят объем информации, доставляемой группой через официальные источники, а также эмоциональное переживание как содержания информации, так и процессов ее воспроизведения и восприятия.. Первая, психологическая закономерность, благоприятствующая распространению слухов, - это компенсация эмоциональной недостаточности (рассказывающий получает удовлетворение от реакции слушателя, слушатель получает удовлетворение от восприятия нового). Вторая закономерность сводится к тому, что сам процесс рассказывания служит утверждению личности индивида в группе. Рассказывая сюжет слуха, такое лицо (иногда бессознательно) стремится создать впечатление у слушателей, что ему доступны источники информации, недоступные для других. Нередко движущим мотивом к передаче слухов выступает искреннее желание людей предупредить других о грозящей опасности. Мотивами для распространения слухов нередко служат личное озлобление, враждебные чувства по отношению к кому-либо. Слухи обычно получают особенно благополучную почву для распространения в аудториях, где царят бездеятельность, скука и однообразие. Меры противодействия слухам можно подразделить на две группы: профилактические мероприятия и активные контрмеры.Осуществление профилактических мероприятий по борьбе со слухами прежде всего включает создание и поддержание на должном уровне эффективности системы массовой информации и пропаганды, обладающей в глазах аудиторий высоким престижем надежности и достоверности. Она должна предусматривать наличие устойчивой обратной связи от аудитории к источнику информации, чтобы иметь возможность своевременно реагировать на психические нужды и ожидания людей. Важным в отношении профилактики слухов является поддержание эффективного руководства на всех уровнях. При возникновении ситуаций, когда оказыается необходимым объяснение, именно руководтели прежде всего становятся источником информации. При разработке активного противодействия слухам, как и при организации контрпропагагды любого вида, возникает дилемма: либо молчать, что равнозначно поощрению уже начавшейся циркуляции слуха, либо опревергать, что косвенно служит распространению опровергаемого суждения. Как показывает пркатика, лучший выбор в этой альтернативе представляет пдавление слуха фактами, а не его выделение для прямог опровержения. Слухи могут представлять опасность, если с ними не бороться или бороться неумело, без знания закономерностей, которым подчиняются возникновение и циркуляция слухов. Они не страшны, если мы.

Лекция 11.

**Социально-психологическая о**рганизация малой социальной группы.

**К истории вопроса**.

Проблема малой группы является наиболее традиционной и хорошо разработанной проблемой социальной психологии. Интерес к исследованию малых групп возник очень давно, по существу немедленно вслед за тем, как начала обсуждаться проблема взаимоотношения общества и личности и, в частности, вопрос о взаимоотношении личности и среды её формирования. Интуитивно любым исследователем, приступающим к анализу этой проблемы, малая группа «схватывается» как та первичная среда, в которой личность совершает свои первые шаги и продолжает далее путь своего развития. Очевидным является тот простой факт, что с первых дней своей жизни человек связан с определенными малыми группами, причем не просто испытывает на себе их влияние, но только в них и только через них получает первую информацию о внешнем мире и в дальнейшем организует свою деятельность. В этом смысле феномен малой группы лежит на поверхности и непосредственно дан социальному психологу как предмет анализа.

Однако из того обстоятельства, что феномен малой группы очевиден, отнюдь не следует, что её проблемы относятся к простым в социальной психологии. Прежде всего и здесь так же весьма остро стоит вопрос, какие же группы следует рассматривать в качестве «малых». Иными словами, необходимо ответить на вопрос о том, что такое малая группа и какие её параметры подлежат исследованию в социальной психологии. Для этой цели полезно обратиться к истории изучения малых групп. Эти исследования прошли ряд этапов, каждый из которых привносил нечто новое в саму трактовку сущности малой группы, её роли для личности.

На первом этапе исследований, а они были проведены в США в 1920-е годы ХХ в., выяснялся вопрос о том, действует ли индивид в одиночку лучше, чем в присутствии других, ил, напротив, факт присутствия других стимулирует эффективность деятельности каждого. Одним из первых исследований было исследование Н. Триплета, выяснявшего, как влияет на движение велосипедиста присутствие за его спиной второго ездока. Акцент делался именно на факте простого присутствия других, а в самой группе изучалось не взаимодействие (интеракция) ее членов, а факт их одновременного действия рядом (коакция).

Результаты исследования «коактных» групп показали, то в присутствии других людей возрастает скорость, но ухудшается качество действий индивида (даже если условиями эксперимента снимался момент соперничества). Эти результаты были интерпретированы как возникновения эффекта возрастающей сенсорной стимуляции, когда на продуктивность деятельности индивида оказывали влияние сам вид и «звучание» других людей, работающих рядом над той же задачей. Этот эффект получил название эффекта ***социальной фасилитации***, сущность которого сводится к тому, что присутствие других облегчает действие одного, способствует им. В ряде экспериментов было, правда, показано наличие и противоположного эффекта – известного сдерживания, торможение действия индивида под влиянием присутствия других, что получило название эффекта ***социальной ингибиции***.

Противоречивость результатов заставило более пристально искать причины этого явления. Так, было установлено, что если действуют хорошо обученные люди, то факт соприсутствия дает положительные результаты; люди, в меньшей степени нуждающиеся в оценке со стороны, напротив, лучше действуют в одиночку. Все это стимулировало дальнейший поиск причин противоречивых данных [Кричевский, Дубовская, 2001].

Второй этап развития исследований ознаменовал собой переход от изучения коактных

групп к изучению «интерактных» групп, т.е. к учету такого фактора, как взаимодействие и тип групповой деятельности.

В исследовании Р. Зайонца (1965) было показано, что фасилитация имеет место в том случае, когда хорошо обученные люди выполняют легкую работу, а ингибиция – в том случае, когда плохо обученные люди выполняют трудную работу. Объяснение было сделано при помощи так называемого «доминирующего ответа» (когда возбуждение усиливает доминирующую реакцию): присутствие других возбуждает участников совместной деятельности, так как возникает боязнь оценки, отвлечение внимание и т.п. Как следствие, доминирующий ответ усиливается: при легкой работе результат улучшается, при трудной – ухудшается.

В другом исследовании (И. Штайнера) было показано, что результат взаимодействия зависит от таких показателей, как: разлагается ли деятельность на составные элементы или нет, что важнее – количество или качество произведенной работы, каково соотношение индивидуальных вкладов и группового продукта. Впоследствии последнее обстоятельство позволило сформулировать тезис о возможном возникновении в совместной работе феномена «социальной лености» - стремление отдельных членов группы стать «зайцами», спрятаться от работы за счет группы [Майерс, 1997. С. 364].

На *третьем этапе* исследование малых групп стали значительно более разветвленными. Начали выявлять не только влияние группы на индивида, но и характеристики группы: ее структуру, композицию, типы групповых процессов, сложились подходы к описанию общей деятельности группы. Совершенствовались и методы измерения различных групповых характеристик. Вместе с тем обозначился такой методологический принцип, как отказ от выявления связи группы с более широкими социальными общностями, в которые она входит, отсутствие вычленения ее как ячейки социальной структуры, а значит, и уход от решения вопроса о содержательной стороне тех социальных отношений, которые даны в малой группе. Позже именно по этим параметрам исследования малых групп в европейской традиции и отечественной социальной психологии возник подход, принципиально отличающийся от свойственного ранней американской социальной группы.

Что же касается интереса социальной психологии к малым группам, то он на столько велик, что в каком-то смысле всю традиционную социальную психологию можно рассматривать как социальную психологию малых групп. Существует ряд причин, как объективных, так и субъективных, почему малая группа стала своеобразным фокусом интереса социальной психологии. М. Г. Ярошевский справедливо характеризует причины этого явления как общей познавательной ситуации в психологии ХХв. [Ярошевский, 1974. с. 413].

Во-первых, это общее изменение общественной жизни, вызванное усиливающейся дифференциацией видов человеческой деятельности, усложнением общественного организма. Сам факт включенности людей в многочисленные образования по видам их деятельности, по характеру их общественных связей становится настолько очевидным, что требует пристального внимания исследователей. Можно сказать, что роль малых групп объективно увеличивается в жизни человека, в частности, потому, что умножается активность принятия групповых решений на производстве, в общественной жизни и т.д.

Во-вторых, более специальной причиной является тот факт, что проблема малой группы оказалась на перекрестке, который образован пересечением психологии и социологии. Поэтому образование социальной психологии на стыке этих двух наук «покрыло» собой прежде всего именно данную сферу реальности.

В-третьих, к сказанному можно добавить и еще одну причину – методологического

порядка. Сама специфика социально-психологического знания как бы оправдывает преувеличенный интерес к малой группе. Потребность в получении более точных фактов, успехи экспериментального метода в других отраслях психологии заставляют социальную психологию искать такой адекватный объект, где были приложимы экспериментальные методы, в частности метод лабораторного эксперимента. Малая группа оказалась той самой единицей анализа, где более всего возможен и уместен эксперимент, что как бы «помогло» социальной психологии утвердить свое право на существование в качестве экспериментальной дисциплины.

Все названные причины обострения интереса к малым группам имеет определенный резон. Однако при некоторых условиях законный интерес к малым группам перерастает в абсолютизацию их значения. Именно и это произошло в 1920 – 1930-е годы в социальной психологии США, где позже стали раздаваться голоса о переоценке значения малых групп в ущерб исследованию социально-психологической стороны массовых социальных процессов. Таким образом, ситуация в этой области исследования весьма противоречива. С одной стороны, поставлены многие действительно важные вопросы, проведены сотни часто весьма интересных и изощренных в техническом отношении экспериментов, изучены в деталях многочисленные процессы и эффекты малых групп. С другой стороны, - не говоря уже об отсутствии интеграции этих данных, адекватных теоретических схем, - многие элементарные вопросы оказываются нерешенными. Это часто коренные проблемы, определение исходных принципов, так что отсутствие ясности по ним представляется даже парадоксальным в условиях бесконечного множество проведенных исследований.

В частности, до сих пор является дискуссионным вопрос о самом определении малой группы, о ее наиболее существенном признаке (а следовательно, о принципах выделения малых групп). Так же не решен вопрос о количественных параметрах малой группы, нижнем и верхнем пределах. Одна из причин этого заключается, несомненно, в отсутствии единого теоретического подхода; проблема малой группы в равной степени интересует представителей разных теоретических ориентаций, а пестрота и противоречивость интерпретаций стимулирует, по-видимому, сохранение белых пятен в самых кардинальных частях разработки проблемы. Таким образом, ситуация, с которой столкнулась социальная психология, требует серьезного пересмотра положения в области, казалось бы, детально разработанной.

Определение и границы.

Итак, первый вопрос, который необходимо решить, приступая к исследованию малых групп, это вопрос о том, что же такое малая группа, каковы ее признаки и границы. Если выбрать из бесчисленных определений малых групп наиболее “синтетическое”, то оно сводиться примерно к следующему: “Под малой группой понимается не многочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основной для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов”. Это достаточно универсальное определение, не претендующее на точность дефиниции и настоящее скорее описательный характер, допускает самые различные толкования, в зависимости от того, какое содержание придать включенным в него понятием. Например, в системе интеракционистской ориентации, где исходным понятием является понятие «взаимодействия», фокус в этом определении усматривается именно в том, что «общая социальная деятельность» толкуются здесь в интеракционистском смысле. Для когнитивистской ориентации в этом же определении отыскивается другой опорный пункт: не важно, на основе общей деятельности или простого взаимодействия, но в группе

возникают определенные элементы групповой когнитивной структуры – нормы и ценности, что и есть самое существенное для группы.

Это же определение в отечественной социальной психологии наполняется новым содержанием: установление факта «общей социальной деятельности» сразу же задает группу как элемент социальной структуры общества, как ячейку в более широкой системе разделения труда. Наличие в малой группе общей социальной деятельности позволяет интерпретировать группу как субъекта этой деятельности и тем самым предлагает теоретическую схему для всего последующего исследования. Для того чтобы именно эта интерпретация приобрела достаточную определенность, можно в приведенном определении выделить самое существенное и значимое, а именно: «малая группа – это группа, в которой общественные отношения выступают в форме непосредственных личных контактов».

В этом определении содержатся в сжатом виде основные признаки малой группы, выделяемые в других системах социально-психологического знания, и вместе с тем четко проведена основная идея понимания группы с точки зрения принципа деятельности: малая группа – это группа, реально существующая не вакууме, а в определенной системе отношений, она выступает как субъект конкретного вида социальной деятельности, как звено определенной общественной системы, как часть общественной структуры. Определение фиксирует и специфический признак малой группы, отличающий ее от больших групп: общественные отношения выступают здесь в форме непосредственных контактов, в которых реализуются определенные общественные связи и которые опосредованы совместной деятельностью.

Теперь необходимо расшифровать количественные характеристики малой группы, ибо сказать: «немногочисленная по составу» группа – значит предложить тавтологию. В литературе довольно давно идет дискуссия о нижнем и верхнем пределах малой группы. Было подсчитано, что в большинстве исследований число членов малой группы колебалось между 2 и 7 при модальном числе 2(упомянуто в 71% случаев). Этот подсчет совпадает с представлением, имеющим широкое распространение, о том, что наименьшей малой группой является группа из двух человек – так называемая «диада».

Хотя на уровне здравого смысла представляется резонной мысль о том, что малая группа начинается с диады, с ней соперничает другая т. з. относительно нижнего предела малой группы, полагающая, что наименьшее число членов малой группы не 2, а 3 человека. И тогда, следовательно, в основе всех разновидностей малых групп лежат так называемые «триады».

Это специфическое решение проблем, но оно не только допустимо, но и наиболее обосновано. Малой группой тогда оказывается такая группа, которая представляет собой некоторую единицу совместной деятельности, ее размер определяется эмпирически: при исследовании семьи как малой группы, например, на равных будут исследоваться и семьи, состоящие из 3 человек, и семьи, состоящие из 12 человек; при анализе рабочих бригад в качестве малой группы может приниматься и бригада из 5 человек, и бригада из 40 ов.

Лекция № 12 Руководство и лидерство малой группы.

При характеристике динамических процессов в малых группах, естественно, возникают вопросы как группа организуется, кто берет на себя функции ее организации, каков психологический рисунок деятельности по управлению группой? Проблема лидерства и руководства является одной из кардинальных проблем социальной психологии, ибо оба эти процесса не просто относятся к проблеме интеграции групповой деятельности, но и психологически описывают субъекта этой интеграции. Когда проблема обозначается как ***проблема лидерства***, то этим лишь отдается дань социально-психологической традиции, связанной с исследованием данного феномена. В действительности проблема должна быть поставлена значительно шире, а именно и как проблема ***руководства*** группой.

Потому крайне важно сделать, прежде всего, терминологические уточнения и развести понятия “ лидер” и “ руководитель”. В русском языке для обозначения этих двух различных явлений существует 2 специальных термина ( так же, впрочем, как и в немецком, но не в английском языке, где “лидер” употребляется в обоих случаях) и определены различия в содержании этих понятий.

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

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

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

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

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

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

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

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

Тем не менее лидер и руководитель имеют дело с ***однопорядковым*** типом проблем, именно они призваны стимулировать группу, заботиться о средствах, при помощи которых эти задачи могут быть решены. Хотя по происхождению лидер и руководитель различаются, в психологических характеристиках их деятельности существуют общие черты, что и дает право при рассмотрении проблемы зачастую описывать эту деятельность как идентичную, хотя это, строго говоря, не является вполне точным.

Лидерство есть чисто психологическая характеристика поведения определенных членов группы; руководство в большей степени есть социальная характеристика отношений в группе, прежде всего с точки зрения распределение ролей управления и подчинения. В отличие от лидерства руководство выступает как регламентированный обществом правовой процесс. Чтобы изучить психологическое содержание деятельности руководителя, можно использовать знание механизма лидерства, но одно знание этого механизма ни к коем случае не дает полной характеристики деятельности руководителя.

Поэтому последовательность в анализе данной проблемы должна быть именно такой: сначала выявление общих характеристик механизма лидерства, а затем интерпретация этого механизма в рамках конкретной деятельности руководителя.

Лидером является такой член малой группы, который выдвигается в результате взаимодействия членов группы для организации группы при решении конкретной задачи в конкретной ситуации, принимая на себя определенные функции. Он демонстрирует более высокий, чем другие члены группы, уровень активности, участия, влияние на поведение других. Остальные члены группы принимают лидерство, то есть строят с лидером такие отношения, которые предполагают, что он будет ***вести***, а они будут ***ведомыми.*** Лидерство необходимо рассматривать как групповое явление: лидер не мыслим в одиночку, он всегда дан как элемент групповой структуры, а лидерство есть система отношений в этой структуре. Поэтому феномен лидерства относится к динамическим процессам малой группы. Этот процесс может быть достаточно противоречивым: мера притязаний лидера и мера готовности других членов группы принять его ведущую роль могут не совпадать. Следовательно, при определенных обстоятельствах лидерские возможности могут возрастать, а при других, напротив, снижаться. Иногда понятие лидера отожествляется с понятием “авторитет”, что не вполне корректно: конечно, лидер выступает как авторитет для группы, но не всякий авторитет обязательно означает лидерские возможности его носителя. Лидер должен организовать решение какой-то задачи, авторитет такой функции не выполняет, он просто может выступать как пример, как идеал, но вовсе не брать на себя решение задачи. Поэтому феномен лидерства – это весьма специфическое явление, не описываемое никакими другими понятиями.

**Теории происхождения лидерства.**

Существует несколько теоретических подходов в понимании происхождения лидерства. Наиболее известны три из них.

***“Теория черт”*** ( иногда называется “ харизматической теорией” от слова *харизма,* то есть *благодать*, которая в различных системах, религии интерпретировалось как нечто, снизошедшее на человека) исходит из положений немецкой психологии конца 19- начало 20 века и концентрирует свое внимание на врожденных качествах лидера. Лидером, согласно этой теории, может быть лишь такой человек, который обладает определенным набором личностных качеств или совокупностью определенных психологических черт. Различные авторы пытались выделить эти необходимые лидеру черты, или характеристики. В американской социальной психологии эти наборы черт фиксировались особенно тщательно, поскольку они должны были стать основанием для построения систем тестов для отбора ли – возможных лидеров. Однако очень быстро выяснилось, что задача составления перечня таких черт не решаема.

В 1940 году К. Бэрт составил список из 79-ти черт, упоминаемых различными исследователями как “лидерских”. Среди них были названы такие: инициативность, общительность, чувство юмора, энтузиазм, уверенность, дружелюбие (позже Р. Стогдил к ним добавил бдительность, популярность, красноречие). Однако если посмотреть на разброс этих черт у разных авторов, то не одна из них не занимала прочного места в перечнях: 65% названных черт были вообще упомянуты лишь однажды, 16-20% - дважды, 4-5 % - трижды и лишь 5% черт были названы 4 раза. Разнобой существовал даже относительно таких черт, как “ сила воли” “ум”, что дало основание усомниться вообще в возможности составить более или менее стабильный перечень черт, необходимых лидеру и тем более существующих у него. Было высказано даже мнение о том, что предлагаемые наборы черт в большей мере отражают либо черты экспериментатора, а не лидера, либо представления экспериментатора ( свойственная ему так называемая “ имплицитная теория лидерства”) о неком идеальном лидере. После публикации Стокдилла с новыми добавлениями к списку возникло достаточно критичное отношение к теории черт.

Все сказанное не означает, что личностные черты вообще не имеют никакого значения для успешного осуществления функций лидерства. В последние годы наблюдается некоторые новые попытки возродить эту теорию. Они связаны с общей разработкой проблемы ***психологических черт личности***. В частности, при исследовании лидерства некоторые авторы опираются на так называемую “ пятифакторную модель личностных черт”, предложенную Л. Первиным и О. Джоном. В этой модели выделены 5 блоков базовых личностных качеств, проявление которых с достаточной долей вероятности можно наблюдать у большинства людей: ***экстроверсия***, ***невротизм***, ***сознательность***, ***доброжелательность, открытость.*** Первые 4 из названных черт ( высокий или низкий уровень их развития), как установлено в исследованиях, имеют большое распространение среди лидеров. Таким образом, аппеляция к пятифакторной модели позволяет более определенно обозначать набор тех личностных черт, которые целесообразно выявлять у лидеров.

Тем не менее разочарование в традиционной “ теории черт” было настолько велико, что в противовес ей была выдвинута даже “ теория лидера без черт”. Но она по существу просто не давала никакого ответа на вопрос о том, откуда же берутся лидеры и какого происхождение самого феномена лидерства. В связи с этим на смену теории черт пришло новое объяснение происхождение лидерства.

***“Ситуационная теория”.*** В данной концептуальной схеме значение личностных черт не отбрасывается полностью, но утверждается, что в основном лидерство – ***продукт ситуации.*** В различных ситуациях групповой жизни выделяются отдельные члены группы, которые превосходят других, по крайней мере, в каком-то одном качестве, но поскольку именно это качество и оказывается необходимым в данной ситуации, человек, им обладающий, становится лидером. Таким образом, вместо идеи о врожденности качеств была принята идея о том, что лидер просто лучше других может актуализировать в конкретной ситуации присущую ему черту. Свойства, черты или качества лидера оказывались ***относительными.***

Главным моментом появления лидера предлагалось считать ***выдвижение*** его группой, потому что именно по отношению к данному человеку группа испытывает определенные экспектации, ***ожидает*** от него проявления необходимой в данной ситуации черты.

Чтобы преодолеть очевидную неоднозначность в подобных рассуждениях, Е. Хартли предложил четыре «модели», позволяющие дать особую интерпретацию тому факту, почему все-таки ***определенные*** люди становятся лидерами и почему ***не только ситуация*** определяет их выдвижение. Во-первых, полагает Хартли, если кто-то стал лидером в одной ситуации, не исключено, что он же станет таковым и в другой ситуации. Во-вторых, вследствие воздействия стереотипов лидеры в одной ситуации иногда рассматриваются группой как лидеры «вообще». В-третьих, человек, став лидером в одной ситуации, приобретает авторитет, и этот авторитет работает в дальнейшем на то, что данного человека изберут лидером и в другой раз. В-четвертых, отдельным людям свойственно «искать посты», вследствие чего они ведут себя именно так, что им «дают посты». Хотя вряд ли можно считать достаточно убедительными эти рассуждения для «примирения» идеи черт и идеи ситуации, ситуационная теория оказалась достаточно популярной: именно на ее основе проведено много экспериментальных исследований лидерства в школе «групповой динамики».

Наиболее полный и разработанный вариант решения проблемы предоставлен в так называемой ***«системной теории лидерства»,*** согласно которой лидерство рассматривается как процесс организации межличностных отношений в группе, а лидер – как субъект управления этим процессом.

***Лекция № 13. Этносы как представители большой группы.***

Этническая идентичность – эмоционально – когнитивный процесс отождествления себя с другими представителями своей нации, а также позитивное отношение к истории, культуре, традициями и обычаям своего народа, его идеалам, чувствам и интересам, фольклору и языку.

Нормальная этническая идентичность – положительное восприятие образа своего народа, при котором имеют место благоприятное отношение к его культуре, истории, естественный патриотизм, не переходящий в фаворитизм, толерантные установки на общение с другими народами, понимание их вклада в историю.

Этноцентричная идентичность – акцентированное отношение к значимости своего этноса, его некритическое предпочтение. При такой идентичности присутствуют элементы неагрессивного этноизоляционизма, замкнутости.

Этнодоминирующая идентичность – такое состояние самосознания и поведения человека, при котором не только этническая идентичность становиться первостепенной среди других видов идентичностей ( гражданин, представитель профессии, защитных отечества и др.), но и достижение национально ориентированных целей, интересы своего народа (возможно и ложно понимаемые ) начинают восприниматься как безусловно доминирующие. Такая идентичность обычно сопровождается преувеличенными требованиями к «уважению нрав народа», ставящимися выше «прав человека», представлениями о превосходстве своего народа (часто иррационально объясняемой «особой миссией» в истории, дискриминационными установками в отношении других этнических групп, признанием правомерности «этнических чисток» и т.д.).

Этнический фанатизм – идентичность, при которой абсолютно доминируют этнические интересы и цели (часто ошибочно понимаемые), которые сопровождаются готовностью идти во имя них на любые жертвы и действия, вплоть до терроризма. Данный тип представляется собой крайнюю форму агрессивной идентичности.

Этническая индифферентность – практическое равнодушие к проблемам этничности и межэтнических отношений, ценностям своего и других народов. Люди, которым свойственна это идентичность, свободны в своем поведении от строгого следования этническим нормам и традициям. На действия и поступки в любых сферах деятельности их собственная этническая принадлежность или этничность других никак не влияют.

Этнонигилизм в форме космополитизма представляет собой полное отрицание этнических, этнокультурных ценностей.

Амбивалентная идентичность является невыраженной, а иногда «сдвоенной» или даже «строенной» идентичностью. Этот тип этнической идентичности достаточно распространен в этнически смешанной среде.

# **ВИДЫ ЭТНИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ**

**Нормальная**

**Этническая идентичность**

**Этноцентрическая идентичность**

**Этнодоминирующая идентичность**

**Этнический фанатизм**

**Этническая индифферентность**

## Этнонигилизм в форме космополитизма

**Амбивалентная идентичность**

**Лекция № 14**

**Классы в социальной психологии.**

Под классами в социальной психологии обычно понимается большие, организованные группы людей, различающиеся 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, а, следовательно, по способам получения и размерам той доли богатства, которой они располагают (в виде процента на вложенный капитал, зарплаты или иных доходов).

Классы появляются на определенной ступени развития производительных сил, когда создается излишек продукта, который можно присвоить. Это значит, что классы возникают как результат развития производительных сил. Их существование связано с исторически определенными способами производства.

Классовые различия в обществе возникают на основе общественного разделения труда и появления частной собственности на средства производства и поэтому являются основными среди других различий между людьми. Развитие научно – технической революции, государтвенно – монополитического капитализма привело к значительному усложнению структуры основных классов и межклассовых групп, усилило разнородность видов деятельности и социальных функций людей, принадлежащих к одному и тому же классу.

Класс является одним из главных субъектов общественной психологии и под непосредственным воздействием именно этой общности складываются основные социально – психологические явления (общественные отношения, социальное взаимодействие и взаимоотношения, общение и настроения людей), которые должны учитываться в профессиональной деятельности.

Для того чтобы научно обоснованно выявить социально – психологические характеристики классов и межклассовых слоев изучаемого общества, необходимо знать и различать: 1) детерминанты классовой психологии и 2) основу ее образования.

Если в качестве детерминант психологии класса выступают социально – экономическое положение класса, его место в общественной системе, отношение к средствам производства, историческая роль, уровень его развития, социально – экономические отношения, составляющие существо данной формации, то основу образования психологии класса составляют условия его жизни, характер общественно – практической деятельности, отношения с другими классами и межклассовыми группами, социальный опыт, образ жизни и многие другие субъективные и объективные характеристики жизнедеятельности его представителей.

**Классы различаются по:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Месту в системе общественного  Производства | роли в общественной организации труда | Способам получения и размерам общественного богатства |

**Основу формирования психологии класса составляют:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Социальные условия его жизни | Характер его общественно – практической деятельности | Отношения с другими социальными группами | Его социальный опыт |

### Психология класса включает его потребности, интересы, ценностные ориентации, ролевые представления, нормы поведения, традиции и другие социально – психологические явления.

Потребности класса – это побудительные силы его активности и развития. Специфика деятельности класса развивает у его представителей одни потребности и подавляет другие. Предпринимательская деятельность, например буржуазии, формирует у ее представителей ярко выраженную потребность выстоять в конкурентной борьбе, сохранить себя в составе привилегированного класса и обеспечить получение новой прибыли.

Интересы класса – другая важнейшая его движущая сила, обусловленная положением класса в системе производственных отношений данного общества. Интересы могут различаться по степени зрелости, которая зависит главным образом от уровня развития объективных потребностей класса. Все попытки какого-либо ущемления интересов класса, особенно со стороны государства, воспринимаются его представителями как покушение на их жизненные устои. Социальная действительность показывает, что ни один класс, ни одна из межклассовых групп не поступается своими интересами добровольно, на основе нравственно-этических соображений или вследствие призывов к гуманизму, к учету интересов другой стороны, других классов или возникновению классовой борьбы.

Ценности (ценностные ориентации) класса – это выработанные его общественным сознанием идеалы, обусловленные характером собственности на средства производства. Ценности объективно определяются экономическими условиями деятельности класса. Например, у предпринимателей собственников, вся жизнь которых проходит в жесткой конкурентной борьбе, ценностная система базируется на догмате святости и неприкосновенности частной собственности, являющейся залогом личного раскрепощения, единственным средством достижения благополучия и не зависимости для себя и своих потомков.

Ролевые представления класса – его взгляды, являющиеся результатом осмысления своей роли в обществе и ценностных ориентацией, выработанных на основе повседневной деятельности.

Нормы поведения класса – определенные предписания, пожелания и ожидания, предъявляемые к его представителям. Класс с помощью норм, выработанных им, предъявляет своим представителям такие требования, которым должно удовлетворять их поведения и которые регулируют, контролируют, направляют и оценивают их поступки и действия.

Традиции, обычаи и привычки класса – устоявшиеся правила, принципы и стереотипы жизни и деятельности членов класса, важные регуляторы их поведения. С их помощью, как и с помощью других элементов психологии класса, он превращается в устойчивую и организованную общность людей.

### СТРУКТУРА ПСИХОЛОГИИ КЛАССА

### ПСИХОЛОГИЯ КЛАССА

## Социальный характер класса

|  |  |
| --- | --- |
| Потребности класса | Ролевые представления класса |
| Интересы класса | Нормы поведения класса |
|  | Традиции класса |
| Ценности (ценностные ориентации) класса | Обычаи и привычки класса |

#### Психологические особенности класса

ПСИХИЧЕСКИЙ СКЛАД КЛАССА

Основными характеристиками психологии рабочего класса является трудолюбие, меньшая удовлетворенность своим социальным и материальным положением, слабый социальный конформизм, сильная мировоззренческая ориентированность, способность, а очень часто и настойчивое стремление к массовому выражению своих социальных и имущественных настроений и переживаний, большая изолированность от близкого общения с представителями других классов и социальных групп, высокая степень внутриклассовой организованности и сплоченности и др.

Следует иметь в виду, что существуют значительные психологические различия между рабочими и крестьянами, которые обусловлены неодинаковыми условиями жизни в городе и в деревне. Сельскохозяйственные рабочие в большей степени выдержанны, настойчивы, менее подвержены перепадам в настроениях и переживаниях и т.д.

Отличительными психологическими особенностями класса буржуазии (высшие и средние собственники, высшие наемные управляющие, представители власти, финансовые олигархи) выступают: рациональный образ мышления и деловой этики; самоотдача и самоограничение в производственной деятельности; индивидуализм и себялюбие; ярко выраженная потребность выставить в конкурентной борьбе; высокая степень стремления к получению максимальной производственной и финансовой прибыли; преданность своему делу, стремление укрепить, расширить и усовершенствовать его, завоевать новые рынки сбыта продукции; высокая деловая (а часто и межличностная) агрессивность; стремление сохранить себя в составе привилегированного класса и др.

Средним слоям населения (мелкой буржуазии и мелким собственникам, интеллигенции и административному персоналу), как правило, присущи следующие особенности психологии: трудолюбие, преданность профессии и своему дела, высокая степень ответственности и чувства долга, высокий прагматизм и индивидуализм, компетентность и организационный талант, умение перспективно мыслить, умение эффективно организовывать свою деятельность и работу других людей, часто присутствие ощущения неустойчивости своего труда и своих усилий, периодическое присутствие чувства страха, бессилия, неспособности повлиять на ход событий и др.

Маргинальным слоям населения (безработным, нищим, бомжам) обычно присущи, неверие и свои силы, убеждение в безысходности своего положения, моральная и духовная деградация, социальный страх и др

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАЗЛИЧНЫХ КЛАССОВ

## КЛАССЫ

## Рабочий класс

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Индустриальные рабочие | Сельскохозяйственные рабочие | Средние служащие | Низшие служащие |

## Класс буржуазии

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Высшие и средние собственники | Высшие наемные управляющие | Представители власти | Финансовые олигархи |

## Средние слои населения

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Мелкая буржуазия | Мелкие собственники торговли | Интеллигенция | Административный персонал |

## Маргинальные слои населения: бомжи, проститутки, нищие.

Лекция № 15. Конфликты в группах и их предупреждение.

План.

Введение.

* + - 1. Понятие конфликта.
      2. .Поведение в конфликтных ситуациях.
      3. Способы разрешения конфликта.

Введение.

Вряд ли кто станет оспаривать утверждение о том, что конфликты являются неотъемлемым спутником жизни. По мнению специалистов, до 15-20 % рабочего времени уходит на выяснение отношений, примирение сторон в конфликте. В первый день конфликта производительность труда снижается вдвое, во второй – более чем на треть, на четвертый день – она ниже на 15 %. Особенно опасны затяжные, длящиеся месяцами, а иногда и годами, конфликты. Коллектив такой хронической болезнью. Обречен на отставание. Полностью избежать конфликтов практически невозможно, даже если бы на предприятии работали исключительно идеальные люди.

Конфликты являются одним из средств управления, или пренебрегая или не владея которыми руководитель всегда снижает эффективность своей деятельности. Многие руководители или стремятся подавлять все без разбора, или попросту не хотят вмешиваться в них. В первом случае руководитель избавляется и от нужных, полезных для коллектива конфликтов (бывают и такие), а во втором – предоставляет возможность развиваться конфликтам, которые наносят вред и производству, и людям.

В высших учебных заведениях западных стран готовят менеджеров и магистров по конфликтам. Теорию и практику конфликтов преподают в 150 колледжах и университетах США. Каждый конфликт обычно многомерен и содержит в себе несколько неоднородных противоречий. Поэтому следует учиться правильно вести себя в конфликтных ситуациях.

Конфликты могут быть превращены в прекрасный учебный материал, если в последующем найдете время на то, чтобы вспомнить, что привело к конфликту и что происходило в конфликтной ситуации. Тогда можно будет узнать больше о самом себе, о вовлеченных в конфликт людях и об окружающих обстоятельствах, способствовавших возникновению конфликта. Это знание поможет принять правильное решение в будущем и избежать конфликта.

В ходе социально-психологических исследований выявлено, что причины конфликтов одни и те же на всех уровнях социальных конфликтов, будь то конфликты межличностные, межгрупповые или международные.

Конфликты возникают не в силу проявления объективных обстоятельств, а в русле их неправильного субъективного восприятия и оценки людьми. Обычно к конфликтам приводят следующие причины:

1. наличие противоречий между интересами, ценностями, целями, мотивами, ролями членов группы;
2. присутствие противоборства между различными людьми (руководителя и неформальных лидеров, неформальными группами и разностатусными членами группы);
3. разрыв отношений внутри определенного коллектива;
4. появление и устойчивое доминирование негативных эмоций и чувств как фоновых характеристик взаимодействия и общения внутри общества. Обычно конфликты имеют следующую динамику: при появлении предконфликтной ситуации фиксируется возникновение противоречий между членами определенной группы; приходящее через определенное время осознание предконфликтной ситуации активизирует участников конфликта на принятие необходимых мер; конфликтное взаимодействие вызывает острое противоборство сторон; разрешение иконфликта приводит к снятию или избавлению от противоречий конфликтующих людей; на послеконфликтной стадии происходит разрядка напряженности. 1. Понятие конфликта. В психологии конфликт определяется как «столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций, отдельно взятого эпизода в сознании, в межличностных взаимодействиях или межличностных отношения индивидов или групп людей, связанное с отрицательными эмоциональными переживаниями. Отсюда видно, что основу конфликтных ситуаций в группе между отдельными людьми составляет столкновение между противоположно направленными интересами, мнениями, целями, различными представлениями и способе их достижения. Типы конфликтов и их характеристика. В социальной психологии существует типология конфликта в зависимости от тех критериев, которые берутся за основу. Так, например, по направленности конфликты делятся на «горизонтальные», «вертикальные», «смешанные». К «горизонтальным» относятся такие конфликты, в которых не задействованы лица, находящиеся в подчинении другу другу. К «вертикальным» конфликтам относятся те из них, в которых участвуют лица, находящиеся в подчинении один у другого. В смешанных конфликтах представлены и «вертикальные» и «горизонтальные» составляющие. Наиболее распространены конфликты вертикальные и смешанные. Они в среднем составляют 70-80 % от всех остальных. Они также наиболее нежелательны для руководителя, так как в них он как бы «связан по рукам и ногам». Дело в том, что в этом случае каждое действие руководителя рассматривается всеми сотрудниками через призму этого конфликта. По значению для организации конфликты делятся на конструктивные и деструктивные. Конструктивным конфликт бывает тогда, когда оппоненты не выходят за рамки этических норм, деловых отношений и разумных аргументов. Неконструктивный конфликт возникает в двух случаях: - когда одна из сторон упорно и жестко настаивает на своей позиции и не желает учитывать интересы другой стороны; - когда один из оппонентов прибегает к нравственно осуждаемым методам борьбы, стремится психологически подавить партнера, дискредитируя и унижая его. По характеру причин конфликты делятся на обусловленные: 1) трудовым процессом; 2) психологическими особенностями человеческих взаимоотношений; 3) личностным своеобразием членов группы.

В первой группе конфликтов можно выделить следующие составляющие: а) Конфликты, вызываемые факторами, препятствующими достижению людьми основных целей трудовой деятельности – выполнению производственного задания. Такими факторами могут быть: а) - непосредственная технологическая взаимосвязь работников, когда действия одного из них влияют на эффективность действий других (например, при работе на конвейере); - перенос проблем, решение которых должно было бы идти по вертикали, на горизонтальный уровень отношений ( так нехватка оборудования, инструментов нередко приводит к конфликтам межу работниками, хотя решать эту проблему должны руководители);

- невыполнение функциональных обязанностей в системе «руководства-подчинения» (например, руководитель не обеспечивает належащие условия для успешной деятельности подчиненных или, наоборот, подчиненные не выполняют соответствующие требования руководителя и.т.д.).

в) Конфликты, вызываемые факторами, препятствующими достижению людьми вторичных целей трудовой деятельности – достаточного уровня заработка, благоприятных условий труда и отдыха. К данной группе факторов относят следующие:

- взаимосвязь людей, при которой достижение целей одним из них зависит от других членов коллектива (например, при работе бригады на один наряд зарплата каждого работника зависит и от общей работы);

* нерешенность ряда организационных вопросов «по вертикали, в результате чего обостряются отношения между людьми «по горизонтали»;
* функциональные нарушения в системе «руководства-подчинения», препятствующие достижению личных целей и руководителя, и подчиненных (если руководитель не обеспечивает ритмичность работы людей, то сдельная зарплата снижается; если производственные потери несутся по вине подчиненных, то страдают интересы и престиж руководителя). С) Конфликты, порожденные несоответствием поступков человека принятыми в его коллективе нормами и жизненными ценностями. Например, стремление человека заработать больше, а для этого более активно трудиться, может противоречить групповым стандартам производственной выработки. Данный вид конфликтов возникает также вследствие ролевого несоответствия в системе отношений «руководство-подчинение», т.е. несовпадение ожиданий коллектива относительно поведения людей, занимающих определенные служебные должности с их реальными действиями. Конфликтные ситуации также могут возникнуть в результате различных коммуникативных помех, искажений, барьеров, часто возникающих в организационном вопросе. Вторая группе причин – психологические особенности человеческих взаимоотношений включает также показатели, как: - взаимные симпатии и антипатии, ведущие к их совместимости или несовместимости, результатам которых могут быть не только «бурные» взаимоотношения коллег по работе, но и несправедливость в должностных назначениях; - неблагоприятная психологическая атмосфера в коллективе или атмосфера нетерпимости, она может быть порождена образованием противостоящих группировок, культурным, этническими различиями людей, действиями руководителя и.т.д. – плохая психологическая коммуникация, когда люди не понимают, не учитывают намерения, состояния друг друга, не считаются с потребностями каждого.

Третья группа причин коренится в личностном своеобразии членов коллектива. Имеются в виду неумение контролировать свои эмоциональные состояния, низкий уровень самоуважеия, агрессивность, повышенная тревожность, некоммуникабельность человек, способствующие развитию конфликта. Усугубляют ситуацию неумение строить отношения с другими, душевная чрствость и бестакность или даже чрезмерная принципиальность. Однако список личностных детерминантов конфликта не сводится только к набору соответствующих конфликтогенных черт. Оказывают влияние и демографические характеристики. Например, для женщин характерны тенденция к большей частоте конфликтов, связанных с их личными потребностями (зарплата, распределение отпусков, премий), мужчины большн предрасположены к конфликтам, связанным непосредственно с самой трудовойдеятешьностью )организаци труда, определенность трудовых функций и др.). С увелечением возраста рабочих боьшой удельный вес начинают занимать конфликты, связанные с целевыми характеристиками их деятельности (как с самой работой, так и с личными потребностями) одновременно сокращается число крнфликтов, вызванных проблемами адаптации работников в трудовом коллективе (нарушение трудовой дисциплины, несоответствие требованиям, предъявляемым руководителем);

Таким образом, определены основные причины зарождения межличностных конфликтов в трудовом коллективе. Зная причины конфликта, легче принять меры по его недопущению, блокированию. Рассмотренные конфликты могут выполнять самые разные функции, как позитивные, так и негативные. Основные функции конфликтов в соответсвтвии с этой классификацией представлены в таблице.

Функции конфликтов.

|  |  |
| --- | --- |
| Позитивные | Негативные |
| 1. Разрядка напряженности между конфликтующими сторонами. | 1.Большие эмоциональные, материальные затраты на участие в конфликте |
| 2. Получение новой информации об оппоненте. | 2. Увольнение сотрудников, снижение дисциплины, ухудшение социально-психологического климата в коллективе. |
| 3. Сплочение коллектива организации при противоборстве с внешним врагом. | 3. Представление о побежденных группах, как о врагах. |
| 4. Стимулирование к изменениям и развити. | 4. Чрезмерное увлечение процессом конфликтного взаимодействия в ущерб работе. |
| 5.Снятие синдрома покорности у подчиненных. | После завершения конфликта – уменьшение степени сотрудничества между частью сотрудников. |
| 6. Диагностика возможностей оппонентов. | 6.Сложное восстановление деловых отношений (“шлейф конфликтов”). |

Существует несколько способов или методов определения причин конфликтного поведения. В качестве примера рассмотрим один из них – метод картографии конфликта. Суть этого метода состоит в графическом изображении составляющих конфликта, в последовательном анализе поведения участников конфликтного взаимодейсвия, ы формулировании основой проблемы, потребностей и опасений участников, способов устранения причин, приведших к конфликту. Работа состоит из нескольких этпов.

На I этапе проблема описывается в общих чертах. Если, например, речь идет о несогласованности в работе, о том, что «кто-то тянет лямку» вместе со всеми, то проблему можно отобразить как «распределение нагрузки». Если конфликт возник из-за отсутствия доверия между личностью и группой, то проблему можно выразить как «общение». На данном этапе важно определить саму природу конфликта, а пока не важно, что это не полностью отражает суть. Об этом – позже. Не следует определять проблему в форме двоякого выбора противоположностей «да или нет», целесообразно оставить возможность нахождения новых оригинальных решений.

НА II этапе выявляются главные участники конфликта. В список можно ввести отдельные лица или целые команды, отделы, группы, организации. В той мере, в которой вовлеченные в конфликт люди имеют общие потребности по отношению к данному конфликту, их можно объединить вместе. Допускается также смесь групповых и личных категорий.

Например, если составляется карта конфликта между двумя сотрудниками в организации, то в карту можно включить этих работников, а оставшихся специалистов объединить в одну группу, либо выделить отдельно еще и начальника данного подразделения.

III этап предполагает перечисление основных потребностей и опасений, связанных с этой потребностью, всех основных участников конфликтного взаимодействия. Необходимо выяснить мотивы поведения, стоящие за позициями участников в данном вопросе. Поступки людей и их установки определяются их желаниями, потребностями, мотивами, которые необходимо установить.

Графическое отображеие потребностей и опасений расширяет возожности и создает условия для более широкого круга решений, возможных после окончания всего процесса картографии.

В результате составления карты проясняются точки совпадения интересов конфликтующих сторон, более ясно проявляются страхи и опасения каждой из сторон, определяются возможные пути выхода из содавшейся ситуации.

ОСНОВНЫЕ СТАДИИ ПРОТЕКАНИЯ КОНФЛИКТА,

Конфликты, несмотря на свою специфику и многообразие имеют общие стадии протекания:

1). Стадию потенциального формирования противоречивых интересов, ценностей и норм;

2). Стадию перехода потенциального конфликта в реальный или стадию осознания участниками конфликта своих верно или ложно понятых интересов.

3). Стадию конфликтных действий.

4). Стадию снятия или разрешения конфликта.

СТРУКТУРА КОНФЛИКТА.

Каждый конфликт имеет также более или менее четко выраженную структуру. Для его возникновения необходими обязательное наличие конфликтной ситуации и инцидента. Предшествует конфликту создавшаяся конфликтная ситуация. В любом конфликте привутствует объект конфликтной ситуации (причина конфликта), связанный либо с технологическими и организационными трудностями, оплаты труда, либо со спецификой деловых и личных отношений конфликтующих сторон.

Вторым элементом конфликта выступают цели, субъективные мотивы его участников, обусловленные их взглядами, материальными и духовными интересами.

Далее, конфликт предполагает наличие оппонентов, конкретных лиц, являющихся его участниками.

И, наконец, в любом конфликте важно отличить непосредственный повод столкновения от подлинных его причин, зачастую скрываемых.

Конфликтная ситуация может существовать задолго до конфликта. Однако, чтобы конфликт начал развиваться необходим инцидент, когда одна из сторон начинает действовать, ущемляя интересы другой стороны. Его противоположная сторона отвечает тем же, то есть вступает в открытые столкновения, конфликт из потенцального перетекает в активный.

Столкновения оппонентов называют в социальной психологии инцидентом. В качестве субъекта взаимодействия (оппонента) в конфликте может выступать как отдельное лицо, так и несколько лиц. Отдельные лица, сталкивающиеся в конфликте, могут являться представителями отдельныхь групп, подразделений, предприятий.

Оппоненты в конфликте обладают различной “силой”, определяющей возможность победы, которая в психологии носит название ранга оппонента. Минимальным рангом наделен оппонент, преследующий личные интересы и выступающий от своего имени, максимальным – оппонент, отстаивающий интересы звена, бригады, участка, шахты, государства и представляющий коллектив. Выступающие на основе закона и от имени правительства, государства представляют собой оппонентов высшего ранга. Конфликтные ситуации возникают либо по вине оппонентов, либо объективно, независимо от их воли и желания. Кроме того, конфликтная ситуация может передаваться от одного оппонента к другому как бы по наследству даже в случае, когда начало ее положено случайностью или когда причины конфликта давно исчезли.

Руководителю-практику важно помнить, что пока все перечисленные элементы структуры конфликта (кроме повода), он неустраним. Попытка прекратить конфликтную ситуацию силовым давлением либо уговорами приводит к нарастанию расширению его за счет привлечения новых лиц, групп или организаций. Следовательно, необходимо устранить хотя бы один из существующих элементов структуры конфликта.

2. Поведение в конфликтных ситуациях.

Как показывает опыт, люди ведут себя в конфликтных ситуациях по-разному, но все многообразие их действий можно объединить в отдельные группы. Таким образом, различают следующие способы поведения в условиях конфликтов:

* уход от решения возникшего противоречия, когда один из оппонентов, к которому предъявлены претензии, переводит разговор на другую тему, не хочет отстаивать свои права, сотрудничать для выработки решения, воздерживаться от вы казывания своей позиции, уклоняется от спора. Этот стиль предполагает тенденции ухода от ответственности за решения.
* Сглаживание, когда один из оппонентов либо оправдывает себя, либо соглашается с претензией, но только на данный момент времени. Такое поведение в конфликте используется, если ситуация не особенно значима, если важнее сохранить хорошие отношения с оппонентом, чем отстивать свои собственные интересы, если у индивида мало шансов на победу, мало власти.
* Компромисс, когда конфликтующие стороны вырабатывают общее решение, уступая в чем-то друг другу. Такой стиль поведения применим при условии, что оппоненты обладают одинаковой властью, имеют взаимоисключающие интересы, у них нет большого резерва времени на поиск лучшего решеия, их устраивает промжуточное решение на определенный период времени.
* Сотрудничество означает, что индивид активно участвует в поиске решения, удовлетворяющего всех участников взаимодействия, но не забыая при этом и свои интересы. Предполагается открытый обмен мнениями, заинтересованность всех участников конфликта в выработке общего решения. Данная форма требует положительной работы и участия всех сторон в обсуждении вопросов, возникших разногласий и выработке общего решения с соблюдением иетересов всех участников.
* Конфронтация, когда никто из оппонентов не учитывает мнение другого, а стоит на своей позиции. Ситуация воспринимается индивидом как крайне значимая для него, как вопрос победы или поражеия, что предполагает жесткую позицию по отношению к оппонентам и непримиримый антогонизм к другим участникам конфликта в случае их сопротивления.
* Принуждение (разновидность конфронтации), когда оппонент более высокого ранга или вышестоящий администратор для разрешения конфликта пользуется своей властью, прибегая к начсилию, нажиму.