

Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины

Факультет психологии и педагогики

Кафедра психологии

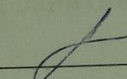
СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой
психологии

 И.В. Сильченко
18.05 2018 г.

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета психологии
и педагогики

 В.А. Бейзеров
18.05 2018 г.

ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ПСИХОЛОГИЯ», РАЗДЕЛ «СОЦИАЛЬНАЯ
ПСИХОЛОГИЯ»

для специальностей:

1 - 02 03 06 Иностранные языки (английский, немецкий)

1 - 02 03 06 Иностранные языки (немецкий, английский)

1 - 02 03 06 Иностранные языки (английский, французский)

1 - 02 03 08 Иностранные языки (английский)

Составитель: И.В. Сильченко, кандидат психологических наук, доцент

Рассмотрено и утверждено
на заседании научно-методического
совета университета

23 мая 2018 г.,
протокол № 8

СОДЕРЖАНИЕ ЭУМК

1. Теоретический раздел: тексты лекций

- 1.1 Предмет, задачи и методы социальной психологии.
- 1.2 Социально-психологическая характеристика группы
- 1.3 Феномен общения в социальной психологии
- 1.4 Межличностные отношения
- 1.5 Личность и ее социализация

2 Практический раздел: планы семинарских занятий и материалы для них

3 Раздел контроля знаний

- 3.1 Тестовые задания для текущего контроля знаний
- 3.2 Список вопросов для зачета и экзамена

4 Вспомогательный раздел

- 4.1 Тематический план
- 4.2 Список рекомендуемой литературы

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Электронный учебно-методический комплекс (ЭУМК) по дисциплине «Социальная психология» предназначен для управления и самоуправления учебной деятельностью, направленной на изучение данной дисциплины и будет способствовать развитию социально-профессиональной подготовки студента и активизации роли обучаемого в процессе обучения.

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

Основной *целью* создания электронного учебно-методического комплекса (ЭУМК) по данной учебной дисциплине является формирование у студентов общего представления о специфике социальной психологии как науки, ее предмете, основных направлениях, областях и методах исследования, об особенностях социального влияния, социальных отношений, закономерностях развития и поведения человека под влиянием социального контекста.

Задачами ЭУМК являются:

- структурирование данных, на основе которых у студентов могут быть сформированы широкие и глубокие представления о социальной психологии как о единой международной области знания;
- освоение системы представлений о межличностных и социальных взаимодействиях на уровне индивида, группы;
- формирование психологической культуры, профессионального сознания и самосознания будущих педагогов;
- развитие умений самопознания и рефлексии деятельности; формирование мотивации к саморазвитию, самообразованию и эффективной самореализации.

В результате изучения данной дисциплины с помощью ЭУМК студент должен *знать*:

- основные понятия и категории, базовые положения социальной психологии, в том числе, современные концепции, методы и дискуссионные вопросы;
- условия и факторы формирования личностных и субъектных качеств;
- особенности личности учащихся в социальном контексте как основы профессиональной и социально-личностной компетентности.

В результате изучения данной дисциплины с помощью ЭУМК студент должен *уметь*:

- оперировать основными социально-психологическими понятиями;

- объяснять социально-психологические процессы и явления;
- управлять учебно-познавательной, научно-исследовательской деятельностью обучающихся, оценивать их учебные достижения, уровни воспитанности и развития;
- эффективно реализовывать ценностно-рефлексивную деятельность с воспитанниками и родителями, осуществлять профилактику девиантного поведения подростков.

В результате изучения данной дисциплины с помощью ЭУМК студент должен *владеть*:

- системой знаний о социально-психологических процессах и явлениях;
- методами анализа различных форм социального поведения личности и группы;
- навыками устной и письменной коммуникации.

Данный ЭУМК содержит разделы: теоретический (курс лекций по всем изучаемым темам), практический (планы семинарских занятий и материалы для них), контроля знаний (тестовые задания для текущего контроля знаний и список вопросов для итогового контроля знаний – экзамена), вспомогательный (учебно-методическая карта дисциплины и список рекомендуемой литературы). Он предназначен для студентов дневной и заочной форм обучения по специальностям по учебной дисциплине для специальностей: 1- 02 03 06 Иностранные языки (английский, немецкий), 1 - 02 03 06 Иностранные языки (немецкий, английский), 1 - 02 03 06 Иностранные языки (английский, французский), 1 - 02 03 08 Иностранные языки (английский)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

(курс лекций)

Тема 1 Предмет, задачи и методы социальной психологии

- 1. Предмет, структура и задачи социальной психологии.***
- 2. Основные этапы развития социальной психологии.***
- 3. Методы исследования в социальной психологии.***

1. Предмет, структура и задачи социальной психологии.

Специфику науки, возможность ее отделения от других наук определяет ее предмет. Краткий исторический экскурс показал, что нет общепринятого представления о предмете социальной психологии. Определения СП чрезвычайно дифференцированы, отличаются друг от друга и, в частности, в отечественной и зарубежной психологии.

В зарубежной социальной психологии в качестве такового рассматриваются:

- изучение опыта и поведения индивида в связи с воздействием на него социального стимула (М.Шериф, 1969);
- поведение индивидов как функция социальных стимулов (Джонс, Джерард, 1967);
- зависимость и взаимозависимость между индивидуальными поведениями (Р. Зайонц, 1966);
- влияние, которое люди оказывают на убеждения или поведение других людей (Э. Аронсон, 1998).

Г. Олпорт, подводя некоторый итог развития американской социальной психологии в конце 60-х гг., видел цель этой дисциплины в объяснении того, какое влияние оказывает на мысли, чувства и поведение индивидов действительное, воображаемое или предполагаемое присутствие других.

Исходя из этого, и учебники по социальной психологии включают такие разделы, как «Социальное мышление» (рассматриваются вопросы самовосприятия, восприятия других людей, природа и способы формирования убеждений и суждений; соотношение между поведением и установками); «Социальное влияние» (представлены результаты исследования влияния культуры на человека, конформизма, влияние группы на человека, групповые процессы и др.); «Социальные отношения» (анализируются психологические основы предрассудков, агрессии, дружбы, любви, конформизма, конфликтного взаимодействия и другие вопросы отношений).

С.Московичи, в рамках альтернативного, европейского подхода определяет социальную психологию как науку о группах и индивидах, которые создают свою реальность, управляют друг другом и создают как связи, объединяющие их, так и разделяющие.

В отечественной науке, в силу долгого доминирования одной философской системы, картина не столь пестрая, но единства в понимании предмета социальной психологии также нет.

По вопросу о предмете психологии сложилось 3 подхода.

Первый, который получил распространение в основном среди социологов, понимал социальную психологию как науку о массовидных явлениях психики. В рамках этого подхода разные исследователи выделяли разные явления, подходящие под это определение, например, изучение психологии классов, других больших социальных общностей. В других случаях больше внимания уделялось формированию общественного мнения. Предметом изучения социальной психологии многие социологи считали общественную психологию – уровень общественного сознания, характерный для отдельных социальных групп (классов).

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

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

Б. Д. Парыгин считал, что предметом социальной психологии должны выступать социальная психология личности, социальная психология общностей и общения, социальные отношения, формы духовной деятельности.

В. Н. Мясищев полагал, что социальная психология изучает психическую деятельность людей в группе под влиянием взаимодействия, особенности групп и психическую сторону процессов общества.

Г. М. Андреева, один из ведущих российских специалистов в методологических вопросах социальной психологии, в результате длительной дискуссии между российскими философами, психологами и социологами, сформулировала следующее определение социальной психологии: *«Социальная психология – наука, изучающая закономерности поведения, деятельности и общения людей, обусловленные фактом их включения в социальные группы, а также психологические характеристики этих групп».*

Предмет социальной психологии определяет ее структуру. Основными разделами социальной психологии являются следующие:

1. *Психология совместной деятельности и общения.* В рамках данного раздела изучаются психологические факты, закономерности и механизмы общения и взаимодействия людей при совместной деятельности. В данном случае совместная деятельность понимается как организованная система совместной активности индивидов, направленная на производство материальных и духовных объектов.

2. *Социальная психология личности.* В отличие от психологии личности, социальную психологию интересуют особенности проявления и формирования личности в различных общностях людей. Личность при этом рассматривается как системное качество, которое приобретает индивид, взаимодействуя с социальным окружением.

3. *Психология межличностных отношений.* Данный раздел социальной психологии посвящен анализу психологических характеристик взаимоотношений между субъектами (проявление симпатии/антипатии, совместимости, срабатываемости).

4. *Психология социальных групп.* Особое место в социальной психологии занимает проблема больших и малых групп. Исследователей интересуют процессы возникновения, функционирования и развития различных групповых общностей, особенности влияния группы на личность и др.

Социальная психология решает широкий спектр *задач*. Обозначим лишь некоторые из них, сгруппировав по трем областям: теоретической, сфере образования и социальной практики.

В области теории важнейшими задачами социальной психологии являются:

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

В сфере образования выделяют следующие задачи:

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

В социальной практике

- разработка социально-психологических методов позитивного влияния на личность и группу;
- повышение эффективности деятельности человека и группы в разных сферах в результате максимального использования социально-психологических механизмов;
- участие в разрешении актуальных социальных проблем человечества и др.

2. Основные этапы развития социальной психологии.

Для четкого представления о существовании социальной психологии как науки следует рассмотреть историю развития социально-психологической мысли. СП можно считать самой древней областью знаний. На это указывает

история первобытных обществ. Как только люди начали объединяться в первобытные сообщества (семьи, роды, племена), возникла необходимость во взаимопонимании, в умении строить и регулировать отношения внутри сообществ и между ними. Из поколения в поколение передавались обряды, ритуалы, табу, выступавшие в роли регуляторов общественной жизни людей. Эти знания составляли первоначальную основу сведений о социально-психологических явлениях. Следовательно, с этого момента человеческой истории в виде примитивных обыденных представлений началась и социальная психология. На этом, *донаучном* этапе развития социальной психологии знания, воззрения и их практическое применение были слиты и составляли единое целое.

В процессе развития человеческой мысли и практики большинство социально-психологических проблем было осознано в рамках философских воззрений. Этот этап формирования социально-психологических знаний условно обозначают как *философский*. Для мыслителей античного времени, было обычным стремление строить глобальные теории, которые включали в себя суждения о человеке и его душе, об обществе и его социальном и политическом устройстве и о мироздании в целом. Так, Платон (V в. до н. э.) видел единые начала для души и общества-государства. Разумное у человека — совещательное у государства (представленное правителями и философами); «яростное» в душе (на современном языке — эмоции) — защитное у государства (представленное воинами); «вождедеющее» в душе (то есть потребности) — земледельцы, ремесленники и торговцы в государстве. Три исходных начала у Платона вполне оправданно могут породить ассоциацию с современными представлениями о трех компонентах социальной установки - когнитивном, эмоционально-оценочном и поведенческом.

Аристотель (IV в. до н. э.) в качестве основной категории в системе своих взглядов выделил, как мы сказали бы сегодня, понятие «общение», полагая, что это инстинктивное свойство человека, составляющее необходимое условие его существования. Правда, общение у Аристотеля имело более широкое содержание по сравнению с этим понятием в современной психологии. Оно означало потребность человека жить в сообществе с другими людьми. Поэтому первичной формой общения для Аристотеля была семья, а высшей формой — государство. Идеи Аристотеля перекликаются с современной концепцией потребности людей в социальной идентификации и категоризации (Х. Тэджфел, Д. Тернер и др.) или с современными представлениями о роли феномена «совместности» в жизнедеятельности групп (А. Л. Журавлев и др.)

Несмотря на то, что в лучших образцах философской мысли прослеживался живой интерес исследователей к социальному бытию человека и порождаемым им феноменам на уровне массового сознания и индивидуальной психики, в своей научной форме социальная психология не могла появиться раньше рубежа XIX – XX вв. — для этого требовалась

совокупность определенных психологических, исторических, культурных предпосылок.

Успехи и потребности развития различных отраслей научного знания способствовали нарастанию интереса исследователей к вопросам социальной психологии. Возник “социальный заказ” на новую науку, поскольку ее отсутствие стало сказываться на состоянии дел в других науках и различных сферах человеческой практики, а ресурсами наук-прародительниц – психологии и социологии – объяснены быть не могли. Это связано, прежде всего, с 1) развитием языкознания; 2) накоплением значительных фактов в области антропологии, этнографии, археологии; 3) успехами и потребностями криминологии; 4) становлением массового производства и развитием городов.

Описательный период развития социальной психологии. Непосредственными предпосылками обозначения предмета социальной психологии принято считать психологию народов В.Вундта, теорию психологии масс Г. Лебона и теорию инстинктов социального поведения У. Мак-Дугалла. Г.М. Андреева именует данный этап развития социальной психологии *описательным*, так как это название отражает важную особенность подходов того времени: по типу философских, литературных и прочих эссе они описывали социально-психологические явления, содержали умозрительные, общие оценки и прогнозы. Помимо этой особенности, существующие теории сближала проблематика: массовидные явления, большие социальные группы людей, механизмы массового воздействия.

1. *Психология народов* как одна из первых форм социально-психологических теорий сложилась в середине XIX в. в Германии. Непосредственными создателями теории психологии народов выступили философ М. Лацарус (1824-1903) и языковед Г. Штейнталь (1823-1899). В 1859 г. был основан журнал «Психология народов и языкознание», где была опубликована их статья «Вводные рассуждения о психологии народов». В ней сформулирована мысль о том, что главная сила истории народ, или «дух целого», который выражает себя в искусстве, религии, языке, мифах, обычаях и т.д. Индивидуальное же сознание есть лишь его продукт, звено некоторой психической связи. Задача социальной психологии познать психологически сущность духа народа, открыть законы, по которым протекает духовная деятельность народа. В дальнейшем идеи психологии народов получили развитие во взглядах В. Вундта (1832 –1920). В. Вундт различал психологию физиологическую и психологию народов (на современном языке – социальную). С точки зрения ученого, физиологическая психология – это экспериментальная дисциплина, но эксперимент не пригоден для изучения высших психических функций – речи и мышления. В психологии народов, считал он, должны применяться другие методы – анализ продуктов культуры. Параллельно Вундт занимался двумя важными психологическими проблемами: проблемой самопознания человека посредством внутреннего наблюдения за собственным сознанием (интроспекция) и проблемой влияния психологии народа на сознание

конкретного индивида. Вундт рассматривал коллективную психику как сочетание индивидуальных психических состояний людей в определенных условиях, и считал, что необходимо изучать те явления общественной жизни, которые невозможно объяснить, исходя из особенностей сознания только одного конкретного субъекта. Вундт выделил три основополагающих явления: язык народа, его мифы и обычаи. Язык, с его точки зрения, содержит в себе общую форму представлений, имеющихся у данного народа. Социально-психологическая роль мифов заключается в том, что они создаются всей культурой общества и поэтому определяют представления людей, формируют их установки, влияют на вкусы и мнения о том, что является хорошим и плохим. Обычаи представляют собой наиболее типичные способы поведения в стандартных социальных ситуациях у конкретного народа и выполняют регулирующую и контролирующую функции.

2. *Психология масс* родилась во Франции во второй половине 19 века. Истоки ее были заложены Г.Тардом в «Законах подражания» (1903), где он сформулировал целый ряд закономерностей подражательного поведения, а также Дж. Болдуином (1895), выделившим различные формы подражания. Идеи Тарда были усвоены непосредственными создателями психологии масс. Это были итальянский юрист С. Сигеле (1868-1913) и французский социолог Г. Лебон (1831-1941). С точки зрения Лебона, типичными чертами поведения человека в массе являются: обезличивание (что приводит к господству импульсивных, инстинктивных реакций), резкое преобладание чувств над интеллектом (что приводит к подверженности разным влияниям), утрата личной ответственности (ведет к отсутствию контроля над страстями). Главный вывод из этих наблюдений состоит в том, что масса всегда по своей природе неупорядочена, хаотична, поэтому ей нужен вождь, роль которого может выполнять элита.

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

3. *Теория инстинктов социального поведения* была разработана в трудах английского психолога У.Мак-Дугалл (1871), переехавшего в 1920 г. в США. Автор данной теории оставил о себе память одним из первых учебников по социальной психологии «Введение в социальную психологию», изданном в 1908 году, который является точкой отсчета в оформлении социальной психологии как самостоятельной науки. Основная идея теории У. Мак-Дугалла заключалась в том, что основу социального поведения человека составляют инстинкты – врожденные предрасположенности к определенным реакциям, которые у человека в процессе приобретения собственного опыта

и окружающей среды преобразуются в определенные чувства. Выражением инстинкта борьбы являются ярость и страх, инстинкта приобретения - чувство собственности, стадный инстинкт сопряжен с потребностью в принадлежности к социальной группе (ему ученый придавал большое значение вследствие способности удерживать людей вместе) и т.п. Всего психолог перечислил 7 пар взаимосвязанных инстинктов и эмоций.

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

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

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

Научный этап. В 20-е годы XX в. оформляется научный этап развития социальной психологии. Его начало обычно связывают с работами В. Мёде (Германия) и Ф. Оллпорта (США). Они сформулировали требования превращения социальной психологии в экспериментальную дисциплину и перешли к систематическому экспериментальному изучению социально-психологических явлений в группах.

Научный этап развития социально-психологической науки характеризуется тем, что она стремилась зарекомендовать себя в научном мире как «законная» естественнонаучная дисциплина. Это выразилось в акцентированном внимании к лабораторным экспериментам, очень осторожном отношении к любой теории, не имеющей убедительных опытных подтверждений, в направленности на решение практических задач. В этот период возникли и оформились в самостоятельные течения как минимум четыре подхода к предмету социальной психологии. Каждый из них вторичен по отношению к общепсихологическим направлениям: бихевиоризму, когнитивизму, интеракционизму и неопрейдизму.

Развитие отечественной социальной психологии.

Отечественная СП возникла на рубеже 19 и 20 в.в. Путь ее становления имеет ряд стадий: зарождение СП в общественных и естественных науках, отпочкование от родительских дисциплин (социологии и психологии) и превращение в самостоятельную науку, возникновение и развитие

экспериментальной СП. Таким образом, история СП в России имеет четыре периода.

Первый период (60-е г.г. 19 в. – начало 20 в.). Социально-психологические идеи в этот период успешно развивались представителями общественных наук, прежде *всего социологами*. Для истории СП большой интерес представляет психологическая школа в социологии (П.Л. Лавров, Н. И. Кареев, М.М. Ковалевский, Н.К. Михайловский). Наиболее разработанная СП концепция содержится в трудах Н.К. Михайловского. По его мнению, СП фактору принадлежит решающая роль в ходе исторического процесса. Законы, действующие в социальной жизни, надо искать в СП. Михайловскому принадлежит разработка психологии массовых социальных движений, одной из разновидностей которых являются революционные движения.

Особое место в предреволюционной истории развития российской социальной науки занимает В.М. Бехтерев. В специальной социально-психологической работе «Предмет и задачи общественной психологии как объективной науки» (1911) содержится развернутое изложение его взглядов на сущность СП явлений, на предмет СП, методы этой отрасли знания. Через 10 лет Бехтерев публикует свой фундаментальный труд «Коллективная рефлексология» (1921), который можно рассматривать как первый в России учебник по СП. Здесь он дает развернутое определение предмета СП. На нынешнем языке – это изучение поведения коллективов, личности в коллективе, условия возникновения социальных объединений, особенности их деятельности, взаимоотношения их членов.

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

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

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

Характерной особенностью развития СП в этот период был поиск своего пути в развитии мировой социально-психологической мысли. Этот поиск осуществлялся двумя способами: 1) в дискуссиях с основными школами

зарубежной СП; 2) путем освоения марксистских идей и применения их к пониманию сущности СП явлений.

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

Одним из направлений в СП 20-30 г.г. было исследование проблемы коллектива. В детальной разработке теории коллектива участвовали многие социальные психологи – Б.В. Беляев, А.С. Залужный, М.А. Рейснер, Г.А. Фортунатов и др.

Таким образом, вопрос относительно предмета СП не был решен. С одной стороны, СП отождествлялась с учением о социальной детерминации психических процессов, и сторонники этой точки зрения справедливо утверждали, что вся психология социальная и никакой другой СП не надо.

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

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

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

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

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

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

В этот период сложилась особая социальная и интеллектуальная ситуация в стране: «потепление» общей атмосферы, ослабление администрирования в науке, снижение идеологического пресса, демократизация во всех сферах жизни обусловили возрождение творческой активности ученых. Для СП было важно то, что возрос интерес к человеку. Начался период возрождения СП.

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

Становление и развитие белорусской социальной психологии

Белорусская социальная психология имеет относительно непродолжительную историю. С той или иной степенью определенности о ней как о сформировавшейся области можно говорить лишь, начиная с 1960-х годов.

Собственно социально-психологические исследования, во многом определяющие белорусскую традицию, начинаются с работ доктора психологических наук Я.Л. Коломинского по проблеме взаимоотношений между учениками в классе. Им опубликован ряд фундаментальных работ, определивших на долгие годы приоритеты социально-психологических исследований. Следует отметить и несомненную заслугу Я.Л. Коломинского во внедрении «чуждого» зарубежного социометрического подхода. Реализация социометрической методологии и привела к обретению белорусской социальной психологией собственного уникального лица.

Другое направление – межличностное понимание в общении изучалось ученицей В.Н. Мясичева и Б.Г. Ананьева доктором психологических наук С.В. Кондратьевой, также создавшей свое направление в социальной психологии. Широкую известность получили ее работы по социальной перцепции и перцептивно-рефлекторной регуляции поведения субъекта познания. Ее учениками изучались возрастные, половые, профессиональные, индивидуально-психологические особенности социально-перцептивной активности субъекта. Как и для школы Я.Л. Коломинского для направления С.В. Кондратьевой также характерна ориентация на психолого-педагогическую проблематику.

С 1990-х годов начинается экстенсивный период развития белорусской социальной психологии. Резкое возрастание международных контактов создало предпосылки для переосмысления структуры, содержания и приоритетов социально-психологического знания.

Еще одной предпосылкой перехода к данному этапу явилась трагедия Чернобыльской катастрофы, стимулировавшая изучение ее социально-

психологических последствий. Эта проблематика стала предметом исследований центра психолого-педагогических проблем Чернобыля, возглавлявшегося доктором психологических наук Л.А. Пергаменщиком, занимающимся проблемой социально-психологической адаптации человека к кризисным событиям жизненного пути.

Экстенсивный характер переживаемого сегодня периода развития белорусской социальной психологией выражается в том, что в ней, наряду с классическим педагогическим направлением, начали развиваться и ранее не представленные направления: агрессивное поведение (И.А.Фурманов), организационная психология, социальная психология спортивного коллектива, кросс-культурные исследования и др.

3. Методы исследования в социальной психологии.

Социально-психологическая наука строится на основе проведения социально-психологических исследований.

Социально-психологическое исследование — вид научного исследования с целью установления в поведении и деятельности людей психологических закономерностей, обусловленных фактом включения в социальные (большие и малые) группы, а также психологических характеристик самих этих групп.

Любое социально-психологическое исследование нацелено на получение информации с помощью научных методов.

Психологические методы группируются по различным основаниям. Например, известна классификация Б.Г. Ананьева, в соответствии с которой выделяют организационные методы, эмпирические методы, методы обработки и интерпретационные методы. Также предлагается весь набор методов подразделять на две группы: методы сбора информации и ее обработки (Г. М. Андреева, 2000; В. А. Ядов, 1995).

Н.И. Шевандрин для системного решения задач социальной психологии считает целесообразным выделять семь групп методов (Шевандрин Н.И. Социальная психология в образовании. М., 1995. С. 28-31):

1. *Методы феноменологизации и концептуализации.* Данные методы позволяют осуществить предварительную работу по выделению и первоначальной категоризации социально-психологических явлений. Выбор предмета исследования определяется социальными потребностями. Концептуализация предполагает соотнесение исследуемых процессов с имеющимися в социальной психологии теориями и концепциями.

2. *Методы исследования и диагностики,* которые также называют эмпирическими методами (методами сбора первичных данных).

Методы сбора первичных данных –совокупность приемов, процедур и операций, с помощью которых получают первичную информацию об изучаемых явлениях и осуществляет первичный анализ.

Традиционно к этой группе методов относят: наблюдение, эксперимент, анализ документов, опрос, тест, эксперимент и др. Некоторые из них, прежде всего эксперимент и тест, являются сквозными

методами психологического исследования и выраженной социально-психологической спецификой не имеют.

Наблюдение — метод сбора информации путем непосредственного, целенаправленного и систематического восприятия и регистрации социально-психологических явлений (фактов поведения и деятельности).

Объектом наблюдения в социальной психологии являются отдельные люди, малые группы и большие социальные общности (например, толпа) и социальные процессы, происходящие в них, например, паника. Предметом наблюдения обычно служат вербальные и невербальные акты поведения индивида или группы в целом в определенной социальной ситуации. Выбранные характеристики поведения (единицы наблюдения) и их кодификаторы составляют так называемую «схему наблюдения».

Метод наблюдения может использоваться как один из центральных, самостоятельных методов исследования. Метод наблюдения осуществляется также в целях сбора предварительного материала исследования, а также для контроля полученных эмпирических данных.

Основными недостатками метода считают: а) высокий субъективизм при сборе данных, привнесенный наблюдателем (эффекты ореола, контраста, снисходительности, моделирования и др.) и наблюдаемыми (эффект присутствия наблюдателя); б) преимущественно качественный характер выводов наблюдения; в) относительная ограниченность в обобщении результатов исследования. Пути повышения надежности результатов наблюдения связаны с использованием надежных схем наблюдения, технических средств фиксации данных, тренировки наблюдателя, минимизацией эффекта присутствия наблюдателя.

Эксперимент выступает в качестве одного из основных методов исследования в социальной психологии. Он позволяет получить информацию о социально-психологическом явлении на основе манипулирования определенным фактором (называемым независимой переменной) с целью вызвать и зафиксировать изменения в изучаемом объекте (называемом зависимой переменной). В качестве специфических признаков эксперимента выделяют: моделирование явлений и условий исследования (экспериментальная ситуация); активное воздействие исследователя на явления (варьирование переменных); измерение реакций испытуемых на это воздействие; воспроизводимость результатов.

Большинство экспериментов в социальной психологии было проведено в лабораторных условиях. Выбор данного метода сбора информации обусловлен следующими достоинствами лабораторного эксперимента:

- при изучении психических процессов необходимо точное измерение, которое можно осуществить только в лаборатории с использованием технических средств;

- эксперименты, проведенные в лаборатории, гораздо легче воспроизвести, а это важное условие для построения научных теорий в социальной психологии;

- лабораторный эксперимент позволяет осуществлять строгий контроль всех случайных воздействий и в большей мере приблизиться к идеальному эксперименту.

Критикуют эксперимент прежде всего за его низкую экологическую валидность, т. е. невозможность перенесения выводов, получаемых в экспериментальной ситуации, за ее пределы (в естественные условия). Ограниченность лабораторного эксперимента связывают с проблемой репрезентативности. В эксперименте участвует ограниченное число испытуемых, но полученные выводы обычно распространяются на более широкую популяцию. В качестве недостатков лабораторного эксперимента отмечают также искусственность условий, влияние личностных особенностей экспериментатора и исследуемого. Однако, несмотря на многие критические оценки этого метода, эксперимент остается важным средством получения достоверной информации.

Анализа документов – метод, позволяющий на основе документов реконструкцию тех или иных социальных явлений и их изменений, проводить сравнительный анализ документальных источников, выявлять центральную идею документа и многое другое.

Частным методом аналитической работы с документами является контент-анализ (дословно термин означает анализ содержания). *Контент-анализ* — это способ перевода в количественные показатели текстовой информации с последующей статистической ее обработкой. Полученные с помощью контент-анализа количественные характеристики текста дают возможность сделать выводы о качественном, в том числе латентном (не явном) содержании текста. В связи с этим метод контент-анализа нередко обозначается как качественно-количественный анализ документов. Он находит широкое применение в социальной психологии, прежде всего – в работе с объемными, неструктурированными текстами (например, сочинения, свободные ответы на вопросы), видео- и киноматериалами. Основной недостаток метода заключается в сложности и трудоемкости процедуры и техники, требующей высокой квалификации кодировщика и код-аналитиков.

Многие социально-психологические явления диагностируются при помощи **метода опроса**. Суть метода заключается в получении информации об объективных или субъективных (мнениях, настроениях, мотивах, отношениях и т. д.) фактах со слов опрашиваемых. Среди многочисленных видов опроса наибольшее распространение имеют два основных типа: а) опрос «лицом к лицу» — интервью, очный опрос, проводимый исследователем в форме вопросов-ответов с опрашиваемым (респондентом); б) заочный опрос — анкетирование с помощью предназначенного для самостоятельного заполнения вопросника (анкеты) самими респондентами.

Основные виды интервью в социально-психологическом исследовании — стандартизированное и нестандартизированное интервью. В первом случае интервью предполагает наличие стандартных формулировок вопросов и их последовательности, определенных заранее. При этом исследователь не

имеет возможности их изменения. Методика нестандартизированного интервью характеризуется гибкостью и варьированием в широких пределах. Интервьюер при этом руководствуется лишь общим планом опроса, формулируя вопросы в соответствии с конкретной ситуацией и ответами респондента.

Виды анкетирования разделяются по числу опрашиваемых (индивидуальное и групповое), по месту проведения, по способу распространения анкет (раздаточное, почтовое, прессовое). Среди наиболее существенных недостатков раздаточного, и особенно почтового и прессового опроса является низкий процент возврата анкет, отсутствие контроля за качеством заполнения анкет, использование только очень простых по структуре и по объему анкет.

Предпочтение типа опроса определяется целями исследования, его программой, уровнем изученности проблематики. Основное преимущество анкетирования связывают с возможностью массового охвата большого количества респондентов и его профессиональной доступностью. Информация, получаемая в интервью, является более содержательной и глубокой в сравнении с анкетой. Однако, недостатком является прежде всего трудно контролируемое влияние личности и профессионального уровня интервьюера на опрашиваемого, которое может приводить к искажению объективности и надежности информации.

Широко используется в социальной психологии **метод тестирования**, предполагающий стандартизированное испытание, выполнение определенных заданий, по результатам которых судят об особенностях изучаемых процессов и объектов. Вот лишь некоторые области применения тестов в социальной психологии: диагностика групп, изучение межличностных и межгрупповых отношений и социальной перцепции, социально-психологических свойств личности (социальный интеллект, социальная компетентность, стиль лидерства и др.). Классификация тестов может быть по нескольким основаниям: по основному объекту исследования (межгрупповые, межличностные, личностные), по предмету исследования (тесты совместимости, групповой сплоченности и т. д.), по структурным особенностям методик (опросники, аппаратные, проективные тесты), по исходной точке отсчета оценки (методики экспертной оценки, предпочтений, субъективного отражения межличностных отношений) (В. А. Ядов, 1995).

Процедура тестирования предполагает выполнение испытуемым (группой испытуемых) специального задания или получение ответов на ряд вопросов, носящих в тестах косвенный характер. Смысл последующей обработки состоит в том, чтобы при помощи «ключа» соотнести полученные данные с определенными параметрами оценки, например с характеристиками личности. Итоговый результат измерения выражается в тестовом показателе. Тестовые показатели относительны. Их диагностическое значение обычно определяют через соотнесение с нормативным показателем, полученным статистически на значительном числе испытуемых.

Из наиболее известных тестов социально-психологической диагностики называют *социометрический тест* Я.Л. Морено (Я.Л. Коломинский, 1971), тест интерперсональной диагностики Т. Лири (Л. Н. Собчик, 1981), шкалу совместимости В. Шутца (А. А. Рукавишников, 1992), методику оценочной биполяризации Ф. Фидлера (И. П. Волков, 1977) и др.

Среди тестов, используемых в социальной психологии, особое место занимают методики (шкалы) измерения социальных установок, являющиеся важным инструментом изучения и прогнозирования социального поведения личности. Наиболее известны следующие направления их применения: изучение общественного мнения, потребительского рынка, выбор эффективной рекламы, измерение отношения к труду, к другим людям, к политическим, социальным, экономическим проблемам и т. п. К наиболее известным шкалам измерения и построения установок относят - шкалы разных интервалов (Л. Терстоун), шкалы суммарных оценок (Р. Лайкерт) и др.

Существуют и другие методы сбора первичной информации, которые позволяют получить необходимые данные об исследуемых явлениях.

3. *Метода обработки и интерпретации.* Для обработки полученных данных чаще всего используются статистические методы (нахождение средних значений, отклонений от среднего, значения связи между переменными, уровня значимости, достоверности, выявление факторов и т.п.). Такие методы позволяют вскрыть имеющиеся закономерности, представить информацию в обобщенном и наглядном виде. Важную роль играют методы интерпретации, которые позволяют придать содержательно-психологический смысл полученным данным. Они дают возможность перевести полученные в ходе диагностики и обработки данные (числа, закономерности) с языка математики на язык психологии, т.е. осуществить переход от чисел и закономерностей к психологическим понятиям и суждениям.

4. *Методы коррекции и терапии.* Как отмечает Н.И. Шевандрин, эти методы позволяют улучшать различные личностные и групповые характеристики, умения, навыки и т.п.; осуществлять лечение психики (терапию) средствами взаимодействия между ними (межличностного взаимодействия). В психологии выделяют различные психотерапевтические группы: телесной терапии, группы встреч, терапии искусством, гештальттерапии, поведенческого тренинга, психодрамы и др.

5. *Методы мотивирования и управления* позволяют побуждать субъектов к деятельности и обеспечивать оптимальное функционирование отдельных личностей и команд в процессе достижения поставленных целей. Благодаря использованию этих методов, с одной стороны, повышается эффективность деятельности, а с другой – может улучшать психологический климат в организациях и других групповых общностях.

6. *Методы обучения и развития личности* или группы нацелены на реализацию социально-психологического потенциала межличностного взаимодействия в процессе решения задач повышения эффективности

усвоения конкретных знаний, умений, навыков. Это достигается за счет роста уровня межличностной компетентности, развития личностных характеристик каждого члена группы. К этой группе методов Н.И. Шевандрин предлагает относить дискуссионные методы, деловые игры, тренинги межличностной чувствительности и личностного роста.

7. *Методы конструирования и творчества* дают возможность использовать потенциал группы (команды) как для алгоритмизированного осуществления деятельности, так и для порождения новых решений, идей, продуктов и т.д.

Представленная классификация, как и любая другая, носит условный характер и не лишена спорных моментов. Так, например, многие из методов воздействия одновременного выполняют и функцию развития, и функцию управления, а методы творчества содержат в себе терапевтический и развивающий потенциал. Но важнее то, что в этом подходе реализована попытка указать на возможности всего арсенала имеющихся психологических методов для качественного решения задач социальной психологии.

Тема 2 Социально-психологическая характеристика группы

Лекция 1

1. Понятие малой группы в социальной психологии

2. Структурные характеристики малой группы

3. Групповые эффекты

1. Понятие малой группы в социальной психологии

В социальной психологии имеются разнообразные определения малой группы. Вот некоторые из них.

Р. Бейлз понимает под малой группой любое количество лиц, находящихся во взаимодействии друг с другом в виде одной непосредственной встречи или ряда встреч. В этом определении акцент делается на наличии непосредственного взаимодействия между людьми.

Р. Мертон считает, что группа – это совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к ней и воспринимаются другими людьми как принадлежащие к ней.

Д. Картрайт, А. Зингер, Т. Ньюком полагают, что основанием для выделения малой группы являются число составляющих ее членов, а также частота и продолжительность взаимодействия между индивидами в группе.

Г. Хоманс также подчеркивает, что частота взаимодействия, его длительность и порядок — главные характеристики понятия «малая группа».

Г. М. Андреева определяет малую группу как *немногочисленную по составу группу, члены которой объединены общей деятельностью и находятся в непосредственном личном контакте, что является основой для возникновения групповых норм, процессов и межличностных отношений*. В соответствии с этим определением два признака создают основу для

возникновения малой группы как психологического феномена: совместная деятельность в ее психологическом аспекте — ценности, цели, задачи и способы взаимодействия — и непосредственный контакт, то есть возможность организации межличностного общения. На этой основе возникает и развивается малая группа, как социально-психологическое явление.

А. И. Донцов, развивая данное определение, выделяет 8 признаков, характеризующих взаимодействие людей в малой группе:

1. Регулярно и продолжительно контактируют лицом к лицу, без посредников;
2. Обладают общей целью, реализация которой позволяет удовлетворить их значимые потребности и интересы;
3. Участвуют в общей системе распределения функций и ролей во внутригрупповом взаимодействии;
4. Разделяют общие нормы и правила взаимодействия внутри группы и межгрупповых ситуациях;
5. Удовлетворены членством в группе и поэтому испытывают чувство солидарности и благодарности группе;
6. Обладают ясным и дифференцированным представлением друг о друге;
7. Связаны стабильными эмоциональными отношениями;
8. Представляют себя как членов одной группы и аналогично воспринимаются со стороны.

Можно ли назвать конкретное число либо хотя бы формулу для его определения? Интерес к этим вопросам возник чуть позже, чем начались интенсивные исследования в области малых групп. В результате чего можно констатировать следующую ситуацию: большая часть исследований особенностей малых групп проведена на диадах, то есть парах, однако при этом есть все основания считать, что настоящая малая группа начинается с триады. Диада представляет собой весьма специфическую малую группу, многие структуры и процессы разворачиваются и протекают в ней не в полном объеме, приобретают усеченную форму.

Попытки установить для малой группы однозначный «верхний предел» также можно считать неудовлетворительными. Понятно, что он находится не выше уровня 2—3 десятков. А конкретно? Для учебной группы — один предел, для тренинговой — другой, для спортивной команды — третий... Наиболее удачным можно признать функциональный подход к определению верхней границы малой группы. Его суть в следующем: в группе столько человек, скольких можно эффективно объединить для достижения данной конкретной цели. Психологическое содержание совместной деятельности задает возможное число участников данной группы.

Виды групп. Малые группы могут быть классифицированы по следующим основаниям:

1. Непосредственность контактов (автор классификации — Ч. Кули).

Выделяются первичные и вторичные группы. *Первичные группы* — это группа людей, между членами которой устанавливаются взаимоотношения,

основанные на личностных особенностях (семья, группа друзей и т.д.). Вторичная группа – группа людей, взаимодействие которых обусловлено не эмоциональными связями, а стремлением к достижению определенных целей.

2. Общественный статус (автор классификации – Э. Мэйо). Малые группы могут быть формальными и неформальными.

Формальная группа – группа, в которой позиции и роли ее членов предписаны официально и выражены в соответствующих нормах и предписаниях.

Неформальная группа – группа, в которой позиция каждого члена группы определяется не предписанными, а эмоциональными предпочтениями и симпатиями.

3. Степень значимости группы для индивида (автор классификации – Г. Хаймен).

Термин «референтная группа» был введен американским социальным психологом Г. Хайменом в 1942 г. в исследовании представлений личности о собственном имущественном статусе по сравнению со статусом других людей. Хаймен не дал определения этого понятия. Он просто использовал его для обозначения группы людей, с которой испытуемый сравнивал себя при определении своего статуса.

Позже понятие «референтная группа» было использовано Т. Ньюкомом в несколько ином значении, а именно для обозначения *группы, к которой индивид причисляет себя психологически» и поэтому разделяет ее цели и нормы и ориентируется на них в своем поведении.*

Т. Ньюком выделил *позитивные и негативные* референтные группы. Под первыми понимаются такие группы, нормы и ориентации которых принимаются индивидом и которые вызывают у индивида стремление быть принятым этими группами. Отрицательной референтной группой считается такая группа, которая вызывает у него стремление выступить против нее и членом которой он не хочет себя считать.

Окончательное утверждение понятия «референтная группа» в западной социальной психологии (конец 40-х — начале 50-х гг.) связано с работами М. Шерифа и Р. Мертона. М. Шериф также подчеркивал важность референтной группы в связи с тем, что *ее нормы превращаются в социальные установки индивидов, в систему отсчета» не только для самооценки, но и для оценки явлений социальной жизни, для формирования своей «картины мира.* Он предложил проводить различие между актуальной группой «членства» и референтной группой, к которой индивид может относить себя психологически, сознательно или бессознательно. Он предложил различать группу членства (то сообщество, в которое человек реально включен) и референтную группу, с которой человек может себя соотносить в идеальном плане. Референтная группа и группа членства могут совпадать (человек разделяет и проводит в жизнь ту систему ценностей и норм, которая выработана его реальной группой: учебной, трудовой, досуговой). Но в силу обстоятельств человек может быть включен в жизнедеятельность одних

групп, а ценностно и нормативно ориентироваться на другую, реально ему для контактов недоступную. Достаточно часто встречается и такой вариант: референтная группа у человека есть, и он реально в нее включен, но большую часть времени вынужден проводить в группе членства. Все варианты несовпадения референтной группы и группы членства чреваты внутренними и межличностными конфликтами для человека.

Г. Келли выделил две функции референтной группы: *нормативную и сравнительно-оценочную*. Первая функция заключается в том, чтобы *устанавливать определенные стандарты поведения* и заставлять индивидов следовать им. Эти стандарты поведения обычно называют групповыми нормами, поэтому он обозначил эту функцию референтной группы как нормативную. По мнению Келли, группа может выполнять эту функцию, если она в состоянии вознаграждать индивида за конформность и наказывать за неконформность.

Вторая функция референтной группы, по Келли, заключается в том, что она является тем *эталонном или отправной точкой для сравнения*, с помощью которых индивид может оценивать себя и других, поэтому она и выступает в качестве сравнительно-оценочной функции. Келли отмечает также, что обе функции часто носят интегрированный характер в том смысле, что они могут выполняться одной и той же группой, как группой членства, так и внешней группой, членом которой индивид стремится стать или к которой он причисляет себя психологически.

2. Структурные характеристики малой группы

Коммуникативная структура малой группы – это совокупность позиций членов группы в системах информационных потоков, связывающих членов группы между собой и внешней средой, а также концентрация у них того или иного объема групповой информации. При анализе информационных групповых связей часто используют термин «*коммуникативная сеть*» и выделяют два типа таких сетей: *централизованные и децентрализованные*.

Централизованные коммуникативные сети характеризуются тем, что в них один из членов группы находится в центре информационных потоков и играет основную роль в организации обмена информацией и межличностного взаимодействия. Через него осуществляется общение остальных участников данной деятельности, которые непосредственно между собой контактировать не могут. Существуют различные варианты централизованной сети: *фронтальная, радиальная, иерархическая*. Фронтальная структура специфична тем, что ее участники, не вступая в контакт друг с другом, все же находятся рядом, видят друг друга.

Радиальный вариант отличается тем, что вся информация передается членам группы только через центральное лицо. Это затрудняет получение обратной связи от партнеров, которых нельзя увидеть или услышать, но зато обеспечивает возможность работать полностью самостоятельно, до конца реализуя свою собственную позицию.

В иерархической структуре имеются два и более уровней соподчинения членов группы, причем часть из них может видеть друг друга в процессе совместной деятельности, а часть — нет.

Существуют различные варианты *децентрализованных сетей*. Их основное отличие от сетей первого типа состоит в коммуникативном равенстве всех участников, то есть каждый из участников этой сети обладает одинаковыми со всеми остальными возможностями принимать, передавать и перерабатывать информацию, вступая в прямое общение с участниками совместной деятельности.

Применение централизованных коммуникативных сетей целесообразно для решения конкретных задач, возложенных на группу, а также в тех случаях, когда необходимо простимулировать развитие лидерства и организационное сплочение группы. Однако надо помнить, что в рамках таких сетей затруднено решение сложных и творческих задач, а также их широкое применение может снижать удовлетворенность групповым членством.

Напротив, использование децентрализованных сетей уместно при решении нестандартных, не лимитированных временем сложных задач, а также в тех случаях, когда деятельность должна служить развитию межличностных отношений, повышению удовлетворенности членов группы групповым членством.

Если исследователь получает возможность проследить, какими путями распространяется по группе информация (приходящая извне, рождающаяся внутри группы), он начинает лучше понимать происходящие в группе процессы. Кроме того, он может сделать вывод о продуктивности тех устойчивых дорожек, по которым информация распространяется, о необходимости их изменения.

Ролевая структура малой группы. Роль — это то, чего ждут от человека общество и другие в конкретной социальной ситуации; то, чего он сам от себя ждет в конкретной социальной ситуации; реальное поведение, заданное содержанием статуса.

О. Г. Филатова выделяет три совокупности групповых ролей в соответствии с тремя возможными позициями человека в группе: ориентированные на задачу, на отношения и на себя.

Роли, ориентированные на решение задачи: инициирование; информационный поиск; передача информации; передача мнений, оценок и чувств по поводу обсуждения; прояснение и проработка; координирование; оценивание; обеспечение консенсуса.

Роли, ориентированные на поддержание отношений в группе: ободрение и поддержка; гармонизация отношений; посредник; обеспечение компромисса.

Роли, связанные с ориентацией на себя: блокирование и отвержение; агрессивность; уход; доминирование; стремление исповедоваться; запрашивание помощи.

Существуют и другие представления о связи ролевой структуры группы и эффективности ее жизнедеятельности. Так, исследование Р. М. Белбина свидетельствует о том, что для получения действительно эффективной группы необходимы 8 ролей. Среди них:

Председатель — человек, который осуществляет руководство командой и координирует ее действия.

Организатор — это инициативный, легко возбудимый, мобильный и наиболее влиятельный человек в группе.

Мозговой центр — люди, входящие в мозговой центр компании, в отличие от организатора устремлены в себя, но в интеллектуальном плане оказывают большое влияние на других.

Контролер — обладает скорее аналитическим, чем творческим, складом ума.

Исследователи резерва новых служащих — приносят в группу новые контакты, идеи, усовершенствования.

Трудоголики — превращают идеи в выполнимые задания.

Координаторы команды — сплачивают всю команду, поддерживая других, выслушивая их, поощряя, вникая во все, понимая все и внося во все чувство гармонии и согласия.

Детерминатор. Без детерминатора команда не смогла бы закончить ничего к назначенному сроку. Он проверяет детали, беспокоится о графиках, досаждаст другим необходимостью что-то безотлагательно сделать. Его упорная систематическая работа очень важна, но не всегда популярна.

В целом, вопрос об эффективной ролевой структуре еще остается мало разработанным.

Социометрическая структура — это совокупность соподчиненных позиций членов группы в системе внутригрупповых межличностных предпочтений. Иначе говоря, это система предпочтений и отвержений, эмоциональных симпатий и антипатий между членами группы. Свое название структура получила в соответствии с основным методом ее диагностирования — социометрической и аутосоциометрической методиками. Отметим важнейшие характеристики, описывающие систему внутригрупповых предпочтений.

Во-первых, это социометрические статусы членов группы. В соответствии с результатами социометрии, статус рассматривается как сумма отвержений и предпочтений, получаемых членом группы. Статусы имеют различный «вес» в зависимости от доли в них положительных выборов, а совокупность статусов всех членов группы задает статусную иерархию, в которой выделяются:

- социометрические «звезды» — наиболее предпочитаемые члены группы, стоящие на вершине иерархии

- высокостатусные, среднестатусные и низкостатусные, определяемые по числу положительных выборов и не имеющие большого числа отвержений

- изолированные — члены группы, у которых отсутствуют любые

выборы, как положительные, так и отрицательные

— пренебрегаемые — члены группы, имеющие большое количество отрицательных выборов и малое количество предпочтений

— отверженные («изгои») — члены группы, не имеющие по результатам социометрии положительных выборов, а только отрицательные.

Однако, знания величины социометрического статуса недостаточно для точного представления о системе эмоциональных отношений в группе. Вторая характеристика системы — это взаимность эмоциональных предпочтений членов группы. Так, у школьника в классе может быть только один положительный выбор, но если он взаимный, ребенок будет чувствовать себя в классе значительно увереннее, чем в том случае, если его предпочитают несколько одноклассников, но он сам ориентирован на других, не замечающих или, что еще хуже, отвергающих его. Так, же и для «звезды» важно не просто иметь большое число выборов, но значительное число взаимных выборов, обеспечивающих устойчивость ее положения в классе и комфортное состояние.

Третья характеристика социометрической структуры — наличие устойчивых групп межличностного предпочтения. Важно проанализировать не только само наличие — отсутствие таких мини-групп, но и исследовать взаимоотношения между ними, понять, по какому принципу они образовывались. Имеет значение, на какие группы ориентированы отверженные и изолированные члены группы, как соотносятся в этих группах люди с различными статусами. Возникающие в группе мини-объединения могут быть очень различны по своему внутреннему строению, сплоченности, могут иметь или не иметь внутри себя членов, отвергающих друг друга, что тоже важно для общей характеристики группы.

Наконец, четвертая характеристика структуры — система отвержений в группе. Социометрическая матрица дает возможность понять, как распределяются отвержения в группе. Например, в классе могут быть «козлы отпущения», которых не любит почти весь класс, или наоборот, почти у всех могут быть отвержения, но ни у кого они не преобладают значительно над предпочтениями. Или девочки все отвержения пересылают мальчикам и наоборот.

Говоря о социометрической структуре, важно подчеркнуть, что социометрический статус члена группы — величина достаточно устойчивая. Она не только имеет тенденцию сохраниться в данной конкретной группе, но очень часто «переходит» с человеком в другую группу. Объяснение этому довольно простое. Хотя статус — категория групповая и вне группы не существует, человек привыкает выполнять роли, предписанные ему его постоянным статусным положением. В поведении закрепляются определенные привычные формы реагирования на слова и поступки других. Мимика, позы и другие невербальные реакции тоже «подстраиваются» под определенную роль. Переходя в другую группу, человек продолжает играть привычные роли, или по крайней мере его роль выдают бессознательные

элементы поведения. Члены группы улавливают предлагаемый им образ и начинают подыгрывать новичку. В свете вышесказанного становится очевидной нецелесообразность такой педагогической меры как перевод неадаптировавшего ученика в другой класс или другую школу. Если с ним и его окружением не будет проведена серьезная психологическая работа, сам по себе статус «белой вороны» или «козла отпущения» не измениться.

Какие же психологические и социальные факторы влияют на величину статуса школьника? Среди важнейших нужно назвать внешний вид (физическая привлекательность и оформление облика), успехи в ведущей деятельности (в младшем школьном возрасте — учеба, потом—общение, далее начинают преобладать личные профессиональные качества), умственная одаренность, некоторые свойства темперамента (общительность, низкая тревожность, стабильность нервной системы). Кроме того, в каждой группе есть система своих, ценных для этого сообщества качеств, и высокий статус получает тот, кто обладает ими в должной мере.

Статус человека в конкретной группе часто зависит от его положения в других группах, успехов его внегрупповой деятельности. Так, школьник, отличившейся в каком-либо виде спорта, искусстве может за счет этого улучшить свои позиции в группе. С этой точки зрения большими преимуществами в достижении высокого устойчивого места в системе групповых предпочтений обладают дети, имеющие богатый опыт социального общения в различных сферах, с различными людьми.

В начальной школе система предпочтения внутри класса и статус конкретного ребенка в значительной степени зависит от двух факторов: учебных успехов и дисциплины с одной стороны, и отношения учителя, с другой. В этот период учителя достаточно точно могут ответить на вопрос, кто занимает в классе место «звезды» или «изолированного». Связано это с тем, что сам педагог в значительной степени задает школьникам ту или иную роль. Его авторитет среди учащихся 1—3 классов столь велик, что они некритично усваивают его оценки и отношения. В средней школе картина меняется, статусная иерархия класса нередко претерпевает значительные изменения, т. к. присвоение статуса определяется в этом возрасте иными ценностями.

Итак, статус — величина, стремящаяся к устойчивости. Вместе с тем, с точки зрения развития личности человеку целесообразно периодически «менять» свой статус, так как это обеспечивает ему большую социальную гибкость, дает возможность примерить на себя различные социальные маски, побывать в разных внутригрупповых ролях. Тем самым человек вырабатывает более гибкие и более продуктивные стратегии своего социального поведения, познает людей и смысл их поступков. Относительно отрицательного полюса статусной иерархии необходимость смены статуса представляется очевидной, однако это столь же важно и для тех членов группы, которые уверенно занимают вершину групповой статусной пирамиды. Постоянное хождение в «звездах», «любимчиках» делает человека ригидным, чрезвычайно социально уязвимым и беззащитным перед неминуемыми

изменениями. Помимо этого, человек растет как бы «социально слепым», будучи лишенным необходимости прислушиваться и присматриваться к различным людям, не в состоянии встать на их незавидное место. Несомненна и вся опасность устойчивого нахождения человека в ролях отверженного и изолированного, что окрашивает его опыт взаимодействия с людьми в неизменно мрачные тона.

Способы, которые может использовать опытный педагог, чтобы повлиять на статус члена группы, обеспечить его позитивную динамику.

Первый, это создание разнообразных форм групповых деятельности, которые потребовали бы от своих исполнителей различного перераспределения функций и обязанностей, различных форм управления, раскрытия и реализации различных личностных возможностей и ресурсов членов группы. Это предоставило бы всем членам группы возможность найти деятельность, повышающую их групповую роль и изменяющую отношение к нему других участников группового общения.

Для повышения статуса отверженного или изолированного члена группы может быть использован прием, условно называемый «отсветом от звезды». Суть его в том, что высокостатусному члену группы поручается в сотрудничестве с низкостатусным (под благовидным предлогом) выполнить важную для группы работу. Конечно, большая часть успеха достигается «звезде», но можно не сомневаться, что отсвет от ее славы упадет и на помощника, чья роль в группе может измениться.

Повышению статуса члена группы может способствовать его успешность в какой-либо внешкольной деятельности. Задача педагога активно информировать группу об успехах «вовне» ее члена.

Наконец, понимание причин отверженности и изолированности отдельных членов группы требует системного психологического анализа. Важно понять, в чем коренится причина: в определенных личностных особенностях школьника, особенностях и традициях семейного уклада, низкой самооценке, вызванной негативным прошлым опытом общения со сверстниками и т. д.

Практический интерес представляет вопрос о восприятии членами группы своих статусов, то есть своего объективного положения в системе групповых предпочтений. Как правило, наименее адекватно воспринимают и оценивают свою групповую роль крайние статусные категории: «звезды» с одной стороны, «изгои» и изолированные — с другой. Высоко- и среднестатусные члены группы как правило не затрудняются отвечать на вопросы аутосоциометрии о том, кто, по их мнению, выбирает их и кто отвергает. Неадекватное восприятие, видимо, объясняется защитой, выставляемой этими членами группы на пути негативной информации, а также низкой социальной рефлексией тех, кто устойчиво находится в крайних категориях.

Наконец, заслуживает внимания вопрос об отношении человека к своему статусу. В ряде случаев, уверенность в том что человеку, имеющему низкий статус, не уютно в группе и хочется свой статус повысить —

безосновательна. В различных группах можно встретить «звезд», оценивающих свое положение в группе как неудовлетворительное (такого внимания им недостаточно) и изгоев, вполне удовлетворенных своим положением. Последний факт может иметь разные причины. Например, «изгой» может быть не заинтересован в группе, иметь другую группу, где его ценят и принимают, разделяют его ценности. Другая причина, он привык занимать в группах такое место, другого не знает и не желает тратить силы на его завоевание. В любом случае нужно быть очень осторожным, принимая решения о необходимости повлиять на статус того или иного члена группы в любом направлении.

Восприятие статусных структур классных групп учителями редко бывает в должной степени адекватным. Во-первых, труднее всего диагностируются крайние статусные категории. Больше всего ошибок делают учителя при выявлении лидеров и отверженных и изолированных. Например, в качестве «звезд» часто называются отличники и формальные лидеры. Во-вторых, на оценках учителя часто сказывается стереотип ожидания, личные симпатии и антипатии. То есть, обучение учителей навыкам объективной оценки статусной структуры класса — важная психолого-педагогическая задача.

3. Групповые эффекты

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

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

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

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

В. Э. Чудновский выделил 2 типа конформного поведения: внешнее и внутреннее. Внешнее подчинение — это реакция приспособленчества, которая может сопровождаться внутренним конфликтом, но может осуществляться и без него, как принятое личностью внешнее приспособление к группе.

Л. Фестингер использовал для обозначения близкого явления термин «*публичная конформность*».

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

Факторы, влияющие на конформное поведение:

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

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

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

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

• *Гендерные и возрастные особенности.* Женщины в целом более конформны, чем мужчины, а дети — чем взрослые. Хотя если говорить о подростках и старшеклассниках, то они склонны демонстрировать конформизм в общении с группой сверстников и негативизм — в общении со взрослыми. Учитывая это, желательно как можно реже ставить подростка в ситуацию группового давления со стороны взрослых или класса, если он не является для него источником норм и ценностей. В старшем школьном возрасте вероятность независимых решений возрастает, однако конформность в общении со значимой группой сверстников или взрослых еще очень велика.

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

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

М. Дойч и Г. Джерард предложили различать два типа социального влияния в группе, порождающих конформное поведение: *нормативное и информационное*. В дальнейшем Г. Джерард высказал предположение, что истоки конформности — в информационной зависимости члена группы от других ее участников. Ситуация, в которую попадает человек, вызывает у него тревожность и, естественно, потребность в ее снижении. Неопределенность ситуации может быть снята за счет различных форм сравнения себя с другими: во-первых, человек использует поведение других как стандарт, которому можно соответствовать; во-вторых, он формирует представление о себе на основе механизма социальной рефлексии. Все это делает человека чувствительным к социальному влиянию.

Феномен социальной фасилитации — улучшение деятельности (повышение ее скорости или продуктивности) в присутствии других людей.

Еще в 1897 году Норманн Трипплет провел эксперимент по тестированию велогонщиков в гонке на 25 миль в индивидуальном и групповом вариантах. Участники групповой гонки показали результаты на 5 секунд в миллю лучше, чем участники индивидуальной группы. Установлено, что возникновение феномена социальной фасилитации зависит от характера выполняемых человеком задач: сложные, творческие задачи в большинстве случаев лучше выполнять в одиночестве, а простые — в группе. Присутствие наблюдателя положительно влияет на количественные характеристики деятельности и отрицательно на качественные.

Исходя из бихевиористской формулы поведения ($P = C - R$), Зайонц предположил, что присутствие других людей является для индивида сильным стимулом — источником общего возбуждения. Повышенное возбуждение улучшает выполнение простых задач и ухудшает выполнение сложных.

С другой стороны, Николас Коттрелл выступил с альтернативным объяснением эффекта аудитории. По его мнению, данный феномен объясняется тем, что люди, занятые какой-то деятельностью в присутствии других людей (на людях), ожидают оценки со стороны зрителей и обеспокоены тем, как их оценят.

Руководители различных уровней осознанно или неосознанно часто учитывают процесс социальной фасилитации, организуя рабочие места таким образом, чтобы каждый сотрудник постоянно находится на виду у коллег и у начальства. Однако, по мнению ряда ученых, не всегда другие люди способствуют повышению эффективности деятельности. Ф. Олпорт писал: «Работа в обществе других, хотя бы между ними и не было прямого контакта и общения, создает, тем не менее, воздействия тормозящего характера». Действительно, в ряде случаев реальное или воображаемое присутствие других людей ведет к ухудшению результатов деятельности. Данное явление получило название социальной *ингибиции*. Социальная ингибиция — ухудшение показателей деятельности в присутствии других людей.

Окружающие вольно или невольно отвлекают и даже раздражают. Особенно когда дело не ладится – тут чужое присутствие не только не помогает, но даже мешает сосредоточиться на задаче. Соответственно и эффективность работы падает. Т.е. присутствие окружающих не только подстегивает, но и одновременно отвлекает внимание.

Социальная лень. Когда люди работают группой, а тем более большой группой, возрастает вероятность того, что снизятся индивидуальные усилия и люди станут работать не в полную силу. Это явление получило в социальной психологии название *социальной лени*.

Обратное соотношение между числом людей в группе и снижением их индивидуальных усилий получило название «эффект Рингельмана».

Причины: в качестве одной из причин лени указывают на то, что индивиды «растворяются» (деиндивидуализируются) в большой группе. И если человек уверен, что его деятельность не фиксируется и не оценивается, то можно работать «спустя рукава».

В условиях деиндивидуализации у многих людей самосознание почти отключается, что позволяет им нарушать или вообще не соблюдать социальные нормы.

Условия снижения социальной лени:

1. Неординарно трудные проблемы, которые могут сплотить группу и побудить каждого ее члена трудиться с полной отдачей.
2. Заинтересованность всех членов группы в конечном результате совместных усилий.
3. Наличие в группе хороших деловых отношений.
4. Учет и оценка вклада каждого члена группы в совместный труд, то есть отсутствие обезличивания.
5. Наличие специальной договоренности в группе работать в полную силу.
6. Наличие общегруппового эталона деятельности и продуктивности, которому все члены группы стремятся соответствовать.
7. Наличие не только трудной, но и интересной для всех задачи.

Лекция 2

1. Динамические процессы в малой группе

2. Лидерство и руководство

3. Руководство в педагогическом процессе Учитель как лидер и руководитель.

1. Динамические процессы в малой группе

Впервые термин «групповая динамика» был использован Куртом Левином. Г. М. Андреева определяет *групповую динамику* как совокупность тех динамических процессов, которые одновременно происходят в группе в какую-то единицу времени и которые знаменуют собой движение группы от стадии к стадии, т.е. ее развитие. Среди наиважнейших традиционно рассматриваются такие групповые процессы, как развитие и сплочение,

принятие групповых решений. Развитие группы в широком значении — это и есть групповая динамика.

Механизмы групповой динамики. Выделяют три механизма: 1) разрешение внутригрупповых противоречий, 2) «идиосинкразический кредит» и 3) психологический обмен.

Разрешение внутригрупповых противоречий. Исследователи группового развития указывают на наличие нескольких типов внутригрупповых противоречий. Так, изучая динамику коллективообразования во временных юношеских группах, А. Г. Кирпичник обратил внимание на противоречия, во-первых, между возрастающими потенциальными возможностями группы и ее актуальной деятельностью и, во-вторых, между растущим стремлением членов группы к самореализации и самоутверждению и одновременно усиливающимися тенденциями включения личности в групповую структуру, интеграции ее с группой. Обнаружилось, что «переход группы с одного уровня развития на другой происходит скачкообразно в результате обострения противоречий и их последующего разрешения.

Еще один *тип внутригрупповых противоречий описывает Ф. Шамбо*, основывающий свой анализ развития малой группы на материалах большого числа исследований психоаналитического толка, начиная с известной работы З. Фрейда по групповому влиянию. Развитие группы есть результат столкновения противоречивых тенденций, периодически возникающих в ней вследствие рассогласования поведения лидера с ожиданиями, связываемыми с его действиями последователями. Подобное рассогласование приводит группу к дестабилизации и конфликту. Разрешение конфликта заканчивается наступлением «фазы гармонии», характеризующейся стабилизацией отношений и оптимистической направленностью межличностного восприятия, после чего вновь появляются «возмущения» в системе, связанные с очередными противоречиями между лидером и последователями. Лишь по мере прохождения группой целой серии конфликтных фаз и выработки у ее членов общих «культурных» критериев оценки действительности структура группы окончательно стабилизируется.

Идиосинкразический кредит. Традиционно считается, что чем выше статус человека в группе, тем в большей степени он ориентирован на ее нормы и ценности, более последовательно реализует их в своем поведении. То есть чем выше статус, тем выше нормативность поведения. Ненормативное поведение наказывается снижением статуса. Действительно, человек, который хочет иметь в своей группе высокие рейтинговые показатели, должен вести себя нормативно. Однако если он, благодаря своему вкладу в жизнь группы, занимает в ней лидерское положение, он в определенной степени освобождается от необходимости вести себя строго нормативно, он получает право отклоняться от групповых норм (естественно, чисто психологически, никакими «верительными грамотами» это не подтверждено). Это явление Холландер назвал *идиосинкразическим кредитом* лидера, а поведение, отклоняющееся от групповых норм, — *идиосинкразическим*. Для группы это возможность развития, изменения. Если новшество,

которое привнесет лидер, окажется неэффективным, вредным, можно отказаться от него (вместе с лидером чаще всего). Если же эксперимент окажется удачным, новый вариант отношений, достижения групповых целей могут способствовать развитию группы. Через некоторое время он превратится в групповую норму.

Психологический обмен. Механизм психологического обмена заключается во взаимном влиянии членов группы на ценности друг друга. Межличностное взаимодействие в группе активизирует процессы обмена взглядами, интересами, принципами, что влияет на ценностно-смысловую сферу каждого члена.

Модели развития малой группы. Существует несколько подходов к выделению *этапов развития* малой группы.

Модель Л. И. Уманского. В ее основе лежит ряд параметров, для достижения группой высшей ступени развития (ценностная направленность группы, организационное и социально-психологическое единство группы, компетентность ее членов в достижении групповых целей).

Групповое развитие начинается с конгломерата. Конгломерат — это совокупность незнакомых друг с другом людей. Далее развитие группы может происходить в обоих направлениях — к коллективу и антиколлективу. Путь к коллективу лежит через стадии кооперации и автономизации. Кроме того, перед стадией кооперации в развитии группы в ряде случаев можно выделять также промежуточные стадии: номинальной группы и группы-ассоциации.

Номинальная группа: формальная группа, имеющая название, внешне заданную цель и структуру. Пока только это и объединяет ее членов.

Группа-ассоциация: заданные извне цели, способы и виды деятельности приняты членами группы. Возникает первичная межличностная интеграция.

Группа-кооперация: стадия, на которой группа функционирует в основном в инструментальной плоскости. Хорошо развита структура деловых отношений; члены группы ориентированы на сотрудничество в решении целевых вопросов.

Группа-автономия: ориентирована на экспрессивную сферу. Формируется чувство «мы», групповые эталоны и нормы. Группа ориентирована на себя, свои внутренние отношения.

Группа-коллектив: высшая стадия развития группы. Широкая кооперация с другими социальными группами; внутренняя сплоченность, кооперативность в инструментальной сфере.

Стратометрическая теория коллектива А. В. Петровского. В качестве критериев построения типологии групп выступают, во-первых, степень опосредствованности межличностных отношений в группе содержанием совместной деятельности и, во-вторых, общественная значимость совместной деятельности. Исходя из предложенных критериев, развитие группы описывается как движение в своеобразном континууме, положительным и отрицательным полюсами которого являются соответственно *коллектив* (высокие позитивные показатели по обоим критериям); *корпорация* (высокий позитивный показатель по первому и высокий негативный

показатель по второму критерию); в центральной точке располагается так называемая *диффузная группа* (общность, в которой практически отсутствует совместная деятельность); а промежуточное положение между диффузной группой и положительным и отрицательным полюсами континуума занимают соответственно *просоциальная и асоциальная ассоциации*, т. е. группы с низкой степенью опосредствования межличностных отношений совместной деятельностью

Модель Б. Такмена. Б. Такмен рассматривает развитие группы в рамках двухфакторной модели. Он выделил две сферы групповой активности: деловую (ее содержание обусловлено необходимостью решения групповой задачи) и межличностную (отражает развитие групповой структуры). Автор считает, что в каждой из этих сфер группа проходит четыре стадии.

В сфере межличностной активности группа проходит: стадию «проверки и зависимости» (оценка каждым членом группы характера действий других членов и поиски взаимоприемлемого поведения в группе); стадию «внутреннего конфликта» (при нарушении взаимодействия членов группы); стадию «развития групповой сплоченности» (постепенная гармонизация отношений, угасание межличностных конфликтов); стадию «функционально-ролевой соотнесенности» (образование ролевой структуры группы как своеобразного резонатора, посредством которого и проигрывается решение групповых задач).

В сфере деловой активности малая группа, по мнению Б. Такмена, эволюционирует через следующие стадии: стадию «ориентировки в задаче» (поиск членами группы оптимального способа решения общей задачи); стадию «эмоционального ответа на определенные требования» (противодействие членов группы общим требованиям, предъявляемым им вследствие несовпадения личных намерений и предписаний); стадию «открытого обмена релевантными интерпретациями» (этап групповой жизни, на котором имеет место максимальный информационный обмен, позволяющий партнерам глубже проникнуть в намерения друг друга и предложить альтернативную трактовку информации); стадию «принятия решений» (конструктивные попытки решить общую задачу).

2. Лидерство и руководство

Лидерство в малой группе – это феномен воздействия и влияния индивида на мнения, оценки, отношения и поведение группы в целом или отдельных ее членов» (В. П. Позняков).

В западной социальной психологии *лидерство определяется как «признаваемое окружением обладание способностью оказывать позитивное мотивирующее влияние на мысли, чувства и действия членов группы, соответствующее групповым целям».*

Существуют различные варианты использования термина «лидер».

На житейском уровне он часто звучит как синоним понятий «вождь», «кумир», «авторитет», «социометрическая звезда».

Лидер — не вождь, так как его роль не связана с привнесением в группу определенной идеологии.

Лидер — не кумир, так как его эталонные функции в жизни других членов группы касаются только поведения в сфере совместной внутригрупповой деятельности. Лидер не определяет их поведение и систему ценностей в целом.

Лидер ошибочно отождествляется с понятием «авторитет». 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.

Лидер — не социометрическая «звезда». Лидер и «звезда» — это различные внутригрупповые роли.

Следовательно, феномен лидерства — это весьма специфическое явление, не описываемое никакими другими понятиями.

Функции лидерства

- организация совместной жизнедеятельности в различных ее сферах,
- выработка и поддержание групповых норм,
- внешнее представительство группы во взаимоотношениях с другими группами,
- принятие ответственности за результаты групповой деятельности,
- установление и поддержание благоприятных социально-психологических отношений в группе.

Типы лидеров. Так как лидерство тесно связано с решением тех или иных групповых задач, его можно типологизировать в соответствии с двумя основными сферами жизнедеятельности малой группы: деловой, связанной с осуществлением совместной деятельности и решением групповых задач, и эмоциональной, связанной с процессом общения и развития психологических отношений между членами группы.

Первые шаги в этом направлении были сделаны А. Бине и Л. Терменом. Ими были выделены две функциональные лидерские роли:

- роль делового, («инструментального») лидера, ориентированного на решение групповых задач;
- роль экспрессивного («социально-эмоционального») лидера, направленного на общение и взаимоотношения в группе.

Эти два вида лидерства могут быть персонифицированы в одном лице (универсальный лидер), но чаще они распределяются между разными членами группы.

Внутри каждой из сфер может происходить еще более глубокая дифференциация лидерских ролей.

Так, внутри инструментального лидерства можно выявить лидера-организатора, лидера-инициатора, лидера-эрудита, лидера - специалиста, лидера - мотиватора, лидера-мастера, лидера-скептика и т. д.

А среди экспрессивных лидеров существуют: лидер эмоционального притяжения (социометрическая «звезда»), лидер-генератор эмоционального настроения и т. д. (Л.И. Уманский).

Теории происхождения лидерства.

Существует три основных теоретических подхода в понимании происхождения лидерства.

«Теория черт» («харизматическая теория», «теория великих людей») 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.

В результате анализа Р. Стогдилл сделал вывод о том, что не существует такого набора личных качеств, который присутствует у всех эффективных лидеров, и что структура личных качеств лидера должна соотноситься с личными качествами членов группы, характером групповой деятельности и решаемыми задачами.

Ситуационная теория лидерства: лидерство — продукт ситуации.

В различных ситуациях групповой жизни выделяются отдельные члены группы, которые превосходят других по крайней мере в каком-то одном качестве, необходимым в данной ситуации.

Лидером является такой член малой группы, который выдвигается в результате взаимодействия членов группы для организации группы при решении конкретной задачи. Он демонстрирует более высокий, чем другие члены группы, уровень активности, участия, влияния в решении данной задачи. Таким образом, лидер выдвигается в конкретной ситуации, принимая на себя определенные функции.

Системная теория лидерства: лидерство рассматривается как процесс организации межличностных отношений в группе, а лидер — как субъект управления этим процессом. Лидерство интерпретируется как функция группы, и изучать его следует поэтому с точки зрения целей и задач группы, хотя и структура личности лидеров при этом не должна сбрасываться со счетов.

Эффективность лидерства определяется соответствием качеств лидера ситуации, в которой находится группа (характеру решаемой задачи, сложившимся условиям: степени благоприятности отношений лидера с членами группы, величине реальной власти, которой обладает лидер в группе).

Руководство как феномен влияния.

Руководить — значит оказывать влияние на одного человека или многих людей таким образом, чтобы они изменяли свое местоположение, свою точку зрения, направление своих мыслей или действий (Г. Аммельбург).

Влияние — это любое поведение одного индивида, которое вносит изменение в поведение, отношения, ощущения и т.п. другого индивида.

Власть - это возможность влиять на поведение других людей.

Френч и Рэйвен выделяют 5 источников влияния руководителя на подчиненных или, как их называют сами авторы, 5 форм власти.

Первый источник влияния – *принуждение*. Влияние через страх. Исполнитель верит, что влияющий имеет возможность наказывать таким образом, который помешает удовлетворению какой-то насущной потребности, или может сделать какие-то неприятности.

Принуждение предполагает жесткую систему контроля, осуществляемого со стороны руководителя за всеми этапами и аспектами деятельности подчиненных.

Второй источник влияния – *вознаграждение*. В каком-то смысле вознаграждение — обратная сторона принуждения, по своей сути — столь же манипулятивная техника управления. Исполнитель верит, что влияющий имеет возможность удовлетворить насущную потребность, или доставить удовольствие.

Третий источник влияния – *традиции*. Традиционная власть руководителя опирается на устоявшееся в культуре, ставшее частью традиционного воспитания стереотипное представление о том, что «начальник всегда прав» и «недостойного человека начальником не сделают».

Четвертый источник влияния — *личность руководителя, власть примера (харизма)* – это власть, основанную на личном влиянии, на отождествлении подчиненного с руководителем.

Называют следующие черты харизматической личности:

1. Обмен энергией. Создается впечатление, что эти личности излучают энергию и заряжают ею окружающих людей;
2. Внушительная внешность. Харизматический лидер не обязательно красив, но привлекателен, обладает хорошей осанкой и прекрасно держится;
3. Независимость характера. В своем стремлении к благополучию и уважению (в их понимании) эти люди не полагаются на других;
4. Хорошие риторические способности. Они умеют говорить;
5. Восприятие восхищения своей внешностью. Они чувствуют себя комфортно, когда другие выражают им восхищение, не впадая при этом в надменность или себялюбие;
6. Достойная и уверенная манера держаться. Они выглядят людьми собранными и владеющими ситуацией.

Наконец, пятый источник влияния — *экспертная власть*. Исполнитель верит, что влияющий обладает специальными знаниями, которые позволяют удовлетворить насущную потребность.

Возможности использования типов влияния значительно различаются для разных руководителей. Определяются они ситуацией, в которой работает группа, особенностями решаемых группой задач и сложившихся в ней взаимоотношений (в том числе — с руководителем), уровнем группового развития.

Стиль руководства (лидерства) и эффективность групповой деятельности.

Стиль руководства – это стабильно проявляющиеся особенности взаимодействия руководителя с коллективом (группой в целом и отдельными ее представителями), формирующиеся под влиянием как объективных и субъективных условий управления, так и индивидуально-психологических особенностей личности руководителя.

К. Левин выделил 3 стиля руководства, прочно укоренившиеся в социально-психологической литературе: «авторитарный», «демократический» и «попустительский».

Авторитарное руководство характеризуется высокой степенью единоличной власти руководителя.

Демократическое – разделением власти и участие членов группы в управлении, ответственность не концентрируется, а распределяется.

Либеральное – минимальным участием лидера, группа имеет полную свободу принимать собственные решения.

В своем знаменитом исследовании К.Левин обнаружил, что авторитарное руководство добивалось выполнения большего объема работы, чем демократическое. Однако на другой чаше весов была низкая мотивация, меньшая оригинальность и дружелюбие, отсутствие группового мышления, большая агрессивность к руководителю и другим членам, большая тревога и одновременно – более зависимое и покорное поведение.

По сравнению с демократическим, при либеральном руководстве объем работы уменьшался, качество снижалось, а в опросах выражалось предпочтение демократическому руководителю.

Согласно более поздним исследованиям в ситуациях близких к экстремальным, в том числе в условиях стресса, наибольшая удовлетворенность членством наблюдалась в группах с авторитарным лидером. Установлено, что люди с различными ценностями и установками могут совершенно по-разному реагировать на один и тот же тип руководства.

М.-А. Робер и Ф. Тильман, опираясь на типы, выделенные школой групповой динамики, описывают *три модели руководства* — директивную, кооперативную и недирективную, каждая из которых включает описание особенностей поведения руководителя в наиболее значимых с точки зрения управления ситуациях.

В основе директивной модели лежит единоначалие руководителя, в основе кооперативной — возможность активного коммуникативного обмена между руководителем и другими членами группы.

Преимущества и недостатки директивной и кооперативной моделей руководства.

Преимущества директивной модели состоят в ее структурной простоте и возможностях оперативного использования, а также в том, что она закрывает и защищает руководителя в психологическом плане.

Существенным недостатком этой модели является пассивность подчиненных. Кроме того, директивная модель внутренне конфликтна, так как опирается на давление и диктат, что время от времени будет взрывать группу изнутри через бурные, сложно разрешимые конфликты.

Несомненными преимуществами кооперативной модели являются ее прогрессивность, экономичность и гуманность, которые выражаются в возможности решать сложные групповые задачи небольшим числом подчиненных, обладающих высокой квалификацией, в хорошем взаимопонимании между руководителем и подчиненными, в низкой конфликтности группы и управляемости ее конфликтов, свободном развитии группы в целом и ее отдельных членов.

Следует отметить, что реализация кооперативной модели требует высокой эмоциональной зрелости и руководителя, и членов группы.

Трудно говорить о недостатках такой модели, логичнее отметить, что в своей реализации она сталкивается с рядом трудностей. Одна — это необходимость затрачивать много сил, высокие требования к психологической готовности участников. Кроме того, данная модель плохо работает в условиях, требующих оперативных решений, так как на ее реализацию требуется достаточно много времени (совместная выработка решений, обмен полной информацией и так далее).

По мнению Робера и Тильмана, будущее — за кооперативной моделью, позволяющей лучше справляться со сложными реалиями сегодняшней социальной жизни и производства.

Таким образом, два различных феномена власти — руководство и лидерство, переплетаясь, взаимодополняя друг друга, создают уникальный, свойственный только данной группе рисунок психологического влияния.

3. *Руководство в педагогическом процессе* Учитель как лидер и руководитель.

Под педагогическим руководством понимается управление различной групповой активностью школьников, как в процессе учебной деятельности, так и вне ее. То есть, в качестве педагога-руководителя может выступать и учитель-предметник, и классный руководитель и освобожденный воспитатель.

Мерой влияния педагога руководителя на группу школьников является его авторитет. Авторитет педагога — сложное составное понятие, можно говорить о двух его составляющих: авторитете роли учителя и авторитете его личности. В различные периоды школьного обучения эти составляющие имеют различное значение для детей начальной школе еще очень большое влияние оказывает авторитет роли учителя. Часто один тот факт, что данный взрослый человек — учитель, определяет отношение малышей, автоматически обеспечивает педагогу уважение, послушание, внимательное отношение ко всем требованиям (отметим, часто практически не критичное).

В дальнейшем авторитет роли учителя начинает падать, уже не достаточно одного декларативного заявления «я — ваш учитель» для того, чтобы обеспечить успешное руководство классом. В старшем школьном возрасте авторитет личности учителя становится решающим, для старшеклассников принципиально важно отношение педагога к ним, его умение общаться, его эрудиция и профессиональная компетентность,

этические качества.

В своем развитии авторитет личности педагога проходит три важные стадии, на каждой из которых право педагога руководить подвергается соответствующей проверке и оценке. На первой стадии педагог выступает для школьников как достоверный источник самой разной информации — от сообщаемых на уроке знаний до доносимых до класса школьных слухов и мнений. То есть, сначала формируется доверие к словам и знаниям педагога, предпочтение обращаться к нему за достоверной информацией.

На второй стадии педагог становится референтным лицом для школьников, то есть носителем личностных качеств, ценностей, идей и взглядов, значимых для учащихся, разделяемых ими. Формируется доверие к жизненной позиции педагога.

Наконец, на третьей стадии педагог становится доверительным лицом. Ему как бы авансируется доверие, дается право принимать значимые решения, касающиеся школьников. Педагог, достигший в своих отношениях с конкретной группой школьников такого авторитета, облекается большим доверием детей. Ему уже не требуется каждый раз обращаться к ним для принятия определенных групповых решений, так как ему предоставлено право действовать от имени всей группы.

Авторитет личности педагога — значительно более сильная и устойчивая форма влияния, чем авторитет его роли.

Педагог как одна из ключевых фигур в воспитании школьников должен внимательно относиться к используемому стилю педагогического руководства.

Стиль педагогического руководства — совокупность устойчивых способов взаимодействия учителя и учеников в процессе совместной деятельности и общения.

Стиль педагогического руководства влияет на многие стороны развития личности школьника и ученической группы: на формирование самостоятельности и ответственности детей, на их самовоспитание, на мотивы учения и позицию в учебной деятельности, на освоение социальных норм поведения, развитие социальной активности. При анализе используемых стилей руководства, уместно использовать рассмотренную выше классификацию К.Левина, в соответствии с которой выделяются демократический, авторитарный и либеральный стили руководства.

Авторитарный стиль педагогического руководства — система взаимоотношений педагога с учениками, основанная на приоритетности статуса педагога и оказании им давления в различной форме на все процессы, связанные с осуществлением педагогической деятельности.

Психологическими следствиями использования учителем данного стиля руководства являются: пассивность учащихся; существенное снижение познавательной активности; ориентированность на внешний контроль; большие энергетические затраты детей на психологические защиты; развитие у детей неуверенности в себе, агрессивности; низкий уровень доверия в отношениях учителя и детей; доминирование страха и др.

Демократический стиль педагогического руководства — взаимодействие педагога и детей на равноправных началах, с уважением личности друг друга и с активным участием всех сторон в деятельности.

Психологические следствия данного стиля: активность, инициативность и ответственность за результаты деятельности двух сторон; развитие у детей доверия себе, самостоятельности, уверенности в своих силах; уважение личности другого человека; удовлетворенность межличностными отношениями; развитие внутренней мотивации учебной деятельности и саморазвития; максимальное раскрытие детьми своего потенциала.

Либеральный стиль педагогического руководства — отношения, при которых наблюдается отстраненность, поверхностность и нежелание принимать активное участие педагога в создании благоприятных условий для учебной деятельности и развивающей среды для детей.

Психологические следствия: низкая эффективность деятельности; в деятельности многих детей доминируют пассивность и безответственность; несистемность и непоследовательность при решении задач педагогической деятельности, скрытые конфликты, неустойчивый микроклимат, пессимизм.

В «чистом» виде тот или иной стиль руководства встречается не так уж часто. Он формируется в зависимости от ряда объективных и субъективных предпосылок и во многом зависит от ценностей и выборов самого педагога.

Психологические факторы, влияющие на успешность педагогического руководства. Эффективной является кооперативная модель руководства (естественно, с учетом возраста детей и зрелости класса как малой группы). В любом случае, стиль руководства педагога должен обеспечивать реализацию основных функций управления группой (целеполагание, информирование, принятие решений, обратная связь, контроль, делегирование полномочий, поощрение успехов), преимущественно в духе кооперативной модели управления. Кроме того, учитывая слабость собственных лидерских сил большинства школьных классов, руководитель должен брать на себя реализацию и ряда функций, направленных на создание благоприятного социально-психологического климата в классе, развитие класса как группы. Чем успешнее педагог — руководитель реализует эти функции, тем продуктивнее стиль его руководства.

Важную роль играет также система социально-психологических установок учителя относительно своих взаимоотношений со школьниками. Наиболее плодотворна установка на открытое диалогическое общение с детьми.

Личностные качества, существенные для успешного педагогического руководства.

• Во-первых, это те черты личности, которые способствуют в целом успешному общению со школьниками: общительность, направленность на других, склонность к сотрудничеству, эмоциональная восприимчивость (эмпатия), тактичность, терпимость. Важна эмоциональная устойчивость, гибкость в усвоении новых социальных ролей, артистизм. Интересно, что успешнее работают те педагоги-руководители, которые не имеют ярко

выраженного стремления к лидерству.

- Во-вторых, это личностные особенности, обусловленные спецификой педагогического труда: высокая интеллектуальная гибкость, критичность и быстрота мышления, способность к импровизации, самокритичность, самостоятельность, инициативность.

- Для успешной управленческой деятельности педагог должен обладать хорошими навыками социально-перцептивного и социально-рефлексивного анализа, то есть он должен уметь адекватно оценивать отношения в группе школьников, чувствовать отношение к себе с их стороны.

- Еще один фактор — удовлетворенность собственной деятельностью. Естественно, что лучше работает человек, высоко оценивающий свои успехи и свои возможности.

Средства, имеющиеся в распоряжении педагога-руководителя, можно разделить на группы — прямых и косвенных средств воздействия.

К *прямым* относится общее обсуждение, организация групповой дискуссии или посредничества в разрешении споров.

Косвенные пути — это попытки вносить коррективы в межличностные отношения учащихся посредством переструктурирования деловых взаимоотношений, создания новых форм совместной деятельности, выработку иных групповых норм и мнений.

Лекция 3

- 1. Понятие большой группы, ее виды и характеристики***
- 2. Механизмы и типы поведения в толпе.***
- 3. Массовидные явления в больших социальных группах.***

1. Понятие большой группы, ее виды и характеристики

Большая социальная группа — это совокупность людей, объединенная на основе социального признака, формирующая социальную общность большого размера, в которой люди не имеют непосредственных эмоционально-личностных контактов со всеми членами группы.

«Большие» в количественном отношении образования людей разделяются на два вида:

— *социальные группы*, т.е. группы, сложившиеся в ходе исторического развития общества, занимающие определенное место в системе общественных отношений каждого конкретного типа общества и потому *долговременные, устойчивые в своем существовании*. К данному виду относятся прежде всего *социальные классы, различные этнические группы* (их главная разновидность — нации), *профессиональные группы, половозрастные группы* (например, молодежь, женщины, пожилые люди и т.д.).

— *случайно, стихийно возникшие, достаточно кратко временно существующие общности*, куда относятся *толпа, публика, аудитория*.

Общие признаки большой социальной группы:

1. Существуют специфические регуляторы социального поведения — нравы, обычаи, традиции, образ жизни.

2. Существует специфический язык (национальный или жаргон).

Структура психологии большой социальной группы включает в себя:

1) психический склад как более устойчивое образование (к которому могут быть отнесены социальный или национальный характер, нравы, обычаи, традиции, вкусы и т.п.) и

2) эмоциональная сферу как более подвижное динамическое образование (в которую входят потребности, интересы, настроения).

Психический склад выступает как наиболее устойчивое образование в психологии общности. К нему относятся социальный характер, традиции, обычаи, привычки, нравы. Эти явления характерны для разных общностей.

Среди всего многообразия больших социальных групп в исследовании отечественных психологов особое место занимают национально-этнические группы и классы.

Национально-этнические группы — это большие социальные группы, включающие тысячи и миллионы людей, связанных общими внешними и психологическими чертами: род и племя, народ и нацию, расу и этнос.

Стихийные группы, их виды и особенности. Стихийные группы — это кратковременные объединения большого числа лиц с различными интересами, но собравшихся вместе по какому-либо определенному поводу и демонстрирующих какие-то совместные действия. Разновидности — толпа, масса, публика.

Есть типичные жизненные ситуации, в которых легко образуются многочисленные скопления людей (толпы). К ним относятся следующие:

- стихийные бедствия (землетрясения, крупные наводнения, пожары),
- общественный транспорт и транспортные узлы (вокзалы, метро и т. д.),
- массовые зрелища (спортивные матчи, эстрадные концерты и т. п.),
- политические акции (митинги, демонстрации, политические выборы, забастовки и другие акции протеста),
- места массовых празднований и отдыха (стадионы, площади и улицы городов, помещения и площадки для крупных дискотек и т.д.) и др.

Масса обычно описывается как *относительно стабильно и разнородное образование* с нечеткими границами. Масса может выступать не обязательно как сиюминутное образование, подобно толпе; она может оказаться в значительно большей степени организованной, когда определенные слои населения достаточно сознательно собираются ради какой-либо акции: манифестации, демонстрации, митинга.

Публика представляет собой еще одну форму стихийной группы, хотя элемент стихийности здесь слабее выражен, чем, в толпе. Публика — это тоже кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-то зрелищем — на трибуне стадиона, в большом зрительном зале, на площади перед динамиком при прослушивании важного сообщения. Публика всегда собирается ради *общей и определенной цели*, поэтому она более управляема, в частности в большей степени соблюдает нормы, принятые в избранном типе организации зрелищ. Но и публика остается массовым собранием людей, и в ней действуют законы массы. Достаточно и

здесь какого-либо инцидента, чтобы публика стала неуправляемой.

В более замкнутых помещениях, например, в лекционных залах, публику часто именуют *аудиторией*. Под аудиторией понимается *социальная общность людей, объединенная взаимодействием с коммуникатором – индивидом или группой, владеющими информацией и доводящими ее до этой общности*. Аудитория может осуществлять как непосредственное взаимодействие с коммуникаторами (например, слушание уличного оратора, объявления распорядителя в магазине или других общественных местах), так и опосредованное, анонимное (например, воздействие средств массовой информации). Наиболее характерной чертой аудитории является практически одностороннее взаимодействие, слабая обратная связь аудитории с коммуникатором, особенно в случае большой аудитории.

Под *толпой* понимается *многочисленное скопление людей, находящихся в непосредственных контактах друг с другом и в состоянии повышенного эмоционального возбуждения, характеризующееся изначальным стихийным своим образованием (или потерей организации) и отсутствием общей для всех осознанной цели (или ее утратой)*.

Таким образом, к основным признакам толпы можно отнести:

- многочисленность — как правило, это большая группа людей;
- высокая контактность, т. е. каждый человек находится на близком расстоянии с другими, фактически входя в их персональные пространства;
- эмоциональная возбужденность — типичными психологическими состояниями данной группы являются динамические, неуравновешенные состояния: повышенное эмоциональное возбуждение, волнение людей и т. п.;
- неорганизованность (стихийность) — эти группы чаще всего образуются стихийно, изначально имеют слабую организованность, а при наличии организации могут легко терять ее;
- неустойчивость цели — наибольшие споры возникают вокруг такого признака толпы, как ее *цельности—бесцельности*: общая для всех цель в этих группах, как правило, отсутствует или, при ее наличии слабо осознается большинством людей; кроме того, цели могут легко утрачиваться, первоначальные цели часто подменяются другими, нередко *подставными* и т. п. (поэтому когда говорится о *бесцельности* толпы как ее свойстве, то имеется в виду отсутствие общей, всеми осознаваемой цели).

Разновидности толпы. В настоящее время чаще всего выделяются следующие основные виды толпы с соответствующими подвидами :

Окказиональная толпа (от англ. occasion – случайность) – скопление людей, собравшихся поглазеть на неожиданное происшествие.

Конвенциональная толпа (от англ. convention – условность) – группа людей, собранная по поводу заранее объявленного события: футбольный матч, митинг, концерт рок-группы и т.д. Здесь уже преобладает более направленный интерес, и люди до поры (пока толпа сохраняет качество конвенциональности) готовы следовать определенным условностям (конвенциям). Не следует путать конвенциональную толпу с публикой, собравшейся в драматическом, оперном театре, в консерватории и проч.

Экспрессивная толпа (от англ. expression –выражение), ритмически выражающая ту или иную эмоцию: радость, энтузиазм, возмущение и т. д.

Спектр эмоциональных проявлений в данной толпе очень широк, а главная отличительная черта – ритмичность выражения. Примерами образования такой толпы являются люди, скандирующие лозунг на митинге или манифестации, громко поддерживающие любимую команду или клеймящие судью на стадионе, танцующие на карнавале и т.д. В ряде случаев процесс ритмического выражения эмоций может принять особенно интенсивную форму, и тогда возникает особый феномен массового экстаза. *Экстатическая толпа* (от англ. ecstasy – экстаз) – экстремальная форма экспрессивной толпы. В экстазе люди самозабвенно истязают себя цепями на шиитском религиозном празднике, доводят себя до невменяемости под нарастающий ритм неистового моления в секте трясун или в танце на бразильском карнавале, рвут на себе одежду в ритме рока.

Действующая (active) толпа - политически наиболее значимый и опасный вид группового образования, характеризующийся осуществлением конкретных действий в соответствии со своими интересами или эмоциональным состоянием.

Выделяют несколько разновидностей действующей толпы.

Агрессивная толпа, эмоциональная доминанта которой (ярость, злоба), равно как направленность действий, прозрачно выражены в названии. Она представляющая собой скопление людей, стремящихся к уничтожению, разрушению и даже убийству. При этом те, кто составляет агрессивную толпу, не имеют рациональной основы для своих действий и, находясь в состоянии фрустрации, часто направляют свой слепой гнев или ненависть на совершенно случайные объекты, не имеющие никакого отношения ни к происходящему, ни к самим погромщикам. Агрессивная толпа относительно редко возникает сама по себе. Чаще всего она является результатом трансформации случайной, конвенциональной или экспрессивной толпы. Так, футбольные болельщики, раздосадованные и обозленные проигрышем любимой команды, легко могут превратиться в агрессивную толпу, которая начинает крушить все вокруг, ломать скамейки на стадионе, бить стекла ближайших домов и витрины магазинов, избивать случайных прохожих и т.п.

Паническая толпа объята ужасом, стремлением каждого избежать реальной или воображаемой опасности.

Стяжательная толпа – люди, вступившие в неорганизованный конфликт за обладание некоторой ценностью. Доминирующей эмоцией здесь обычно становится жадность, жажда обладания, к которой иногда примешивается страх.

Повстанческая толпа по ряду признаков сходна с агрессивной (преобладает чувство злости), но отличается от неё социально справедливым характером возмущения. Однако следует учитывать, что понятие «социальная справедливость» в такого рода образованиях зачастую определяется произвольно и пристрастно.

2. Механизмы и типы поведения в толпе.

Поведение в больших социальных группах во многом определяется действием таких механизмов психического воздействия, как заражение, подражание и массовое внушение.

Заражение – передача на психофизиологическом уровне эмоционального состояния от одного индивида к другому, часто приобретая характер циркулярной, возрастающей реакции.

Феномен заражения наблюдался на самых разных этапах человеческой истории и имел многообразные проявления: массовые вспышки различных душевных состояний, возникающих во время ритуальных танцев, спортивного азарта, ситуаций паники и пр. Особой ситуацией, где усиливается воздействие через заражение, является ситуация паники. С заражением часто связано подражание.

Подражание – стремление индивида скопировать внешние черты поведения другого человека, выступающего образцом (эталонном).

Основоположником научного изучения подражания считается французский психолог и социолог Г. Тард. В соответствии с его концепцией, подражание есть основной принцип развития и существования общества.

При изучении подражания были выявлены некоторые закономерности:

- во-первых, подражание идет от внутреннего к внешнему (т.е. подражание осуществляется на основе эмоционального заражения);
- во-вторых, низшие на социальной лестнице подражают высшим;
- в-третьих, чем старше и образованнее человек, тем меньше он подвержен простейшим образцам подражания, тем более сложные формы приобретает сам процесс подражания;
- в-четвертых, подражание основано на авторитете, т.е. подражать возникает желание людям, пользующимся в глазах подражающего уважением.

Еще одним механизмом воздействия выступает массовое внушение.

Массовое внушение – вид социальной коммуникации, предполагающий некритическое восприятие группой людей определенной информации. Инициатором внушающего воздействия могут быть отдельный индивид, группа, СМИ. Одним из популярных методов массового внушения в наше время является реклама.

Поведение человека в толпе характеризуется следующими признаками:

Снижение самоконтроля (интернальности). У человека усиливается зависимость от толпы, он неосознанно подчиняется внешнему влиянию большой группы людей, т. е. возрастает экстернальность его поведения и снижается способность к произвольной регуляции собственного поведения.

Деиндивидуализация поведения людей в толпе: они постепенно утрачивают индивидуальность своего поведения, как бы уравниваясь. Разные люди через поведение становятся похожими друг на друга.

Неспособность удерживать внимание на одном и том же объекте. Толпа в целом проявляет сниженные интеллектуальные качества по

сравнению с составляющими ее индивидами, взятыми вне толпы. Среди особенностей интеллекта наиболее ярко проявляются возросшая *некритичность мышления и легкая переключаемость внимания*, которая определяется внешними условиями.

Характерные особенности переработки информации. Человек в толпе легко воспринимает разнообразную информацию, быстро перерабатывает ее и распространяет, при этом совершенно произвольно искажая, трансформируя воспринятую информацию, то есть порождая слухи.

Повышенная внушаемость. Человек в толпе легко может поверить в необычную информацию, заведомо невыполнимые обещания (например, политиков на выборах), следовать невероятным и нередко даже абсурдным призывам, лозунгам и т. п.

Повышенная физическая, психофизиологическая и психическая активация. В толпе, особенно в активной, происходит мобилизация всех ресурсов индивида, поэтому в толпе человек может проявить такие физические и психологические качества, которые становятся ему недоступными вне толпы, например: поднять что-то тяжелое, сломать прочное, быстро бежать, высоко прыгнуть и т. п.

Нетипичность, необычность поведения. По сравнению с привычными, каждодневными условиями человек часто проявляет неожиданные даже для него самого формы поведения (часто он потом не может поверить, что то-то и то-то было совершено им). Поэтому поведение человека характеризуется *непредсказуемостью*, что характерно и для толпы в целом.

3. *Массовидные явления в больших социальных группах.*

Большие социальные группы выступают ареной, на которой разворачиваются многие важнейшие как социально-психологические, так социально-политические процессы. Процессы глобализации и интеграции убедительно подводят к необходимости системного научного изучения т.н. массовидных явлений.

Массовидные явления — психические состояния, установки, стереотипы, настроения и другие социально-психологические явления, возникающие в больших социальных группах и обусловленные действием механизмов заражения, внушения и подражания.

Среди массовидных явлений особое место занимают массовое сознание, массовое настроение, общественное мнение, массовые коммуникации, социальные установки, мода и слухи.

Массовым сознанием называется средний уровень сознания масс людей, который включает их знания, образование, культуру, ценности, представления, оценки, социальные нормы. Очевидно, что массовое сознание отражает доминирующие образования, определяющие типичное для данного социума мировоззрение, отношения, установки.

Массовым настроением можно условно называют общий, доминирующий в данном множестве людей психологический настрой, который в большей мере определяется социальными условиями, в которых в

данный момент времени находится соответствующая масса людей, нежели настроение отдельных индивидов.

Общественное мнение определяется как обобщенное (коллективное) мнение масс людей по какому-либо вопросу. Оно практически никогда не бывает единым, и поэтому социологи — именно они чаще всего и занимаются изучением общественного мнения — представляют его в виде некоторого рода вероятностного распределения индивидуальных мнений большого количества людей.

Большие группы представляют собой социальную среду, в которой коммуникация приобретает массовый характер.

Массовая коммуникация – процесс передачи информации в больших социальных общностях, характеризующийся однонаправленностью, опосредованностью и институциональностью.

К основным функциям массовой коммуникации относят :

- распространение знаний о действительности, информирование;
- социальный контроль и управление;
- интеграцию общества и его саморегуляцию;
- формирование общественного мнения;
- социальное воспитание;
- распространение культуры;
- социальную активацию личности;
- социальную релаксацию.

Американский исследователь Х. Мулانا выделил следующие тенденции в развитии массовой коммуникации:

- развивается современная коммуникационная технология, которая влияет на природу, объем и содержание информации;
- возрастает внимание социальных групп и отдельных индивидов к циркуляции информации;
- усиливается интеграция национальных массово-коммуникативных сетей в транснациональные;
- растет интерес к исследованиям проблем массовой коммуникации.

Понять особенности массовой коммуникации помогает ее сравнение с межличностным общением. Их основные различия были отмечены Н.Н. Богомоловой:

Массовая коммуникация	Межличностное общение
1. Опосредованность техническими средствами	1. Основой выступают непосредственные, эмоционально-личностные контакты
2. Ориентировано на большие социальные группы	2. Ориентировано в основном на отдельных индивидов
3. Ярко выраженная социальная ориентированность	3. Социальная и индивидуально-личностная ориентированность
4. Организованный, институциональный характер	4. В большей мере, спонтанный характер общения
5. Отсутствие непосредственной	5. Наличие непосредственной

связи между коммуникатором и социальной группой	обратной связи между общающимися в процессе коммуникативного акта
6. Повышенная требовательность к соблюдению принятых норм общения	6. Более «свободное» отношение к соблюдению принятых норм общения
7. Однонаправленность информации и фиксированность коммуникативных ролей	7. Попеременная смена направленности информации и коммуникативных ролей
8. «Коллективный характер» коммуникатора и его «публичная индивидуальность»	8. «Индивидуальный» характер коммуникатора и его «приватная индивидуальность»
9. Массовая, стихийная, анонимная, разрозненная аудитория	9. Реципиент – отдельный конкретный человек
10. Массовость, публичность, социальная актуальность и периодичность сообщений	10. Единичность, приватность, универсальность, социальная и индивидуальная актуальность, необязательная периодичность сообщений
11. Преобладание «двухступенчатого» характера восприятия сообщений	11. Преобладание непосредственного восприятия сообщений

Важную роль в регуляции социального поведения в больших группах играют социальные установки.

Социальная установки группы – предрасположенность членов определенной социальной группы определенным образом воспринимать, оценивать и поступать в отношении каких-либо объектов. На формирование социальных установок влияют две группы факторов: социальные потребности индивидов и общие социальные условия, определяющие типичные возможности в удовлетворении этих потребностей.

Мода как массовидное явление психики представляет собой то, что в данный момент времени пользуется наибольшей популярностью среди масс людей (это касается мыслей, идей, произведений литературы или искусства, образа жизни, внешнего вида).

Вера (или религия) — это то, во что верят массы людей, не требуя доказательства истинности этого и не сомневаясь в правильности своих убеждений. Традиционно под верой чаще всего понимается то, о чем говорится в религиозных писаниях и что определяется представителями религии как истинное.

Массовидные явления имеют свою специфику в молодежной среде. Их проявление и влияние на молодых людей обусловлено возрастными особенностями психических процессов и свойств, а также уровнем развития самосознания. Самосознание юношей и девушек активно развивается и

потому они в большей мере, чем взрослые и пожилые люди, открыты влиянию средств массовой информации.

Молодые люди чаще всего являются основными проводниками новых ценностей, доминирующих установок, «модных веяний». С одной стороны, в этом содержится позитивное зерно: посредством нововведений происходит своего рода «обновление» всего общества в различных сферах. С другой стороны, отсутствие жизненного опыта, недостаточная развитая способность быть критичным часто не позволяет юношам и девушкам сформировать самостоятельное мнение и занять обоснованную позицию. Как следствие, они становятся своего рода заложниками навязываемых ценностей, социальных установок, жизненных ориентиров. Примером такой ситуации является доминирование в наше время у молодых людей ценностей, связанных с позицией «иметь» в ущерб позиции «быть», преимущественная ориентированность на обладание материальным в ущерб нравственным основам жизни. Одной из задач психологической науки является содействие осознания молодыми людьми той истины, что счастье конкретного человека зависит не столько от того, чем он владеет, сколько от того, каков у него внутренний мир. И если его жизнь имеет прочную нравственно-смысловую основу, то он может также получать удовольствие от обладания, но впадая от него в сильную зависимость.

Стихийные процессы передачи информации: слухи. Слухи — это форма искаженной информации о значимом объекте, циркулирующей в массе людей в условиях неопределенности и социально-психологической нестабильности.

Слухи помогают человеку адаптироваться к изменяющейся социальной среде, выполняя некоторые важные *функции*:

- с одной стороны, удовлетворяют естественную социальную потребность человека в познании окружающего мира, с другой — стимулируют эту потребность;

- в большой степени снимают или, по меньшей мере, снижают неопределенность относительно важных событий, в которой человек не может пребывать длительное время, т. е. слухи делают социальную среду для человека субъективно более ясной, понятной;

- слухи не только помогают человеку сориентироваться в ситуации, но и регулируют его поведение, которое в соответствии с ними может изменяться.

Типология слухов. В основе типологии слухов лежат две характеристики: *информационная* и *экспрессивная*.

В соответствии с информационной характеристикой слухи условно 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*. Границы между этими четырьмя типами достаточно условны, и практика может представить трудно различимые пограничные случаи.

В соответствии с экспрессивной характеристикой и общим типом вызываемой эмоциональной реакции слухи можно подразделить на: 1) *слух-*

желание; 2) слух-пугало; 3) агрессивный слух. По этой схеме на основе синтеза двух видов признаков может быть классифицирован любой слух, а его характеристики могут дать нити к выявлению психического состояния аудитории, в которой слух циркулирует, к определению мер для прекращения циркуляции слуха через восполнение имеющегося дефицита информации и через изменение психического состояния аудитории какими-либо иными способами.

Факторы возникновения слухов. Во-первых, слухи возникают в связи с важными для людей событиями или значимыми для них социальными объектами (например, о предстоящей денежной реформе или какой-то надвигающейся угрозе для нормальной жизнедеятельности людей и т. п.) Информация о незначимом или значимом только для узкого круга людей обычно широко не распространяется.

Во-вторых, они возникают в условиях неопределенности, когда информация либо совсем отсутствует, либо явно недостаточна, либо является противоречивой и тем самым порождает неопределенность.

В-третьих, важным условием, способствующим зарождению и распространению слухов, является политическая и экономическая нестабильность в общности, в которую входит интересующая диффузная группа.

В-четвертых, благоприятным фактором порождения слухов становится желание людей стать свидетелями чего-то *необычного* в жизни, какой-то сенсации или чуда и т. п. В привычно текущей жизни, узнав информацию о необычном явлении, человек страстно стремится передать ее другим людям — это очень благоприятная почва для зарождения слухов.

Общая стратегия профилактики слухов состоит в том, чтобы противодействовать условиям, способствующим их возникновению и распространению. Поэтому, учитывая выше описанные благоприятные для слухов условия, необходимо следующее:

- добиваться высокой степени информированности больших диффузных групп о наиболее важных для них событиях, социальных условиях жизни и т. п.;
- информация при этом должна быть доступной для понимания и непротиворечивой, что позволит снимать неопределенность;
- в экстремальных условиях необходимо организовать регулярную работу специальных источников информации;
- целенаправленно снижать значимость тех социальных объектов, событий или явлений, вокруг которых прогнозируется возникновение слухов;
- позитивное профилактическое воздействие на слухи оказывают условия политической, экономической, межнациональной стабильности и устойчивости развития тех общностей, в которые входят большие диффузные группы (город, регион или общество в целом);
- в ситуациях, когда слухи уже возникли, важно выяснить их действительные причины и только после этого проводить разъяснительную

работу, сделать эти причины достоянием людей, которые легче поймут и объяснят для себя складывающуюся социальную ситуацию и менее эмоционально будут к ней относиться и т. д.;

- в условиях, благоприятных для слухов, появляются их активные распространители (число и уровень их активности увеличиваются с возрастанием степени экстремальности условий жизни людей), которые могут представлять серьезную угрозу, поэтому необходимо выявлять распространителей слухов и нейтрализовывать их влияние на группу и др.

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

Наиболее важными *характеристиками паники* являются следующие:

- паника возникает, как и всякое массовое явление, в группах большой численности (толпе, многочисленной диффузной группе, массовом скоплении людей);

- паника вызывается чувством бесконтрольного (неуправляемого) страха, основанного на реальной или мнимой угрозе;

- паника — это чаще всего стихийно возникающее, неорганизованное состояние и поведение людей;

- для людей в паническом состоянии характерна так называемая поведенческая неопределенность (состояние растерянности, неясности как себя вести, поэтому возникает хаотичность в действиях и неадекватность поведения в целом).

Факторы возникновения паники.

1. Общая психологическая атмосфера тревоги и неуверенности большой группы людей в случаях опасности или в результате продолжительного периода переживания негативных эмоций и чувств (например, жизнь под регулярными бомбежками и т. п.), фактически является предпанической, т. е. предшествующей и способствующей возникновению паники.

2. Одним из решающих факторов является наличие возбуждающих и стимулирующих панику слухов.

3. Принципиальными оказываются и личностные качества людей, особенно наличие предрасположенности к панике у так называемых *паникеров*. Очень важным условием возникновения паники становится доля таких людей в большой группе. Известно, что иногда достаточно и 1% паникующих, чтобы паникой была охвачена вся многочисленная группа людей.

Возникновение панических состояний связано с целым рядом характеристик людей, особенно важными среди которых являются не критичность мышления, выраженная личностная тревожность и повышенная внушаемость, большая неуверенность, внезапный страх, чувство изоляции, сознание бессилия перед неотвратимой опасностью. Эти факторы вместе с явлениями социально-психологического порядка — отсутствием групповой солидарности, утратой доверия к руководству, дефицитом информации,

снимающей личностные напряжения, или избытком информации, нагнетающей такие напряжения, — также приводят к уменьшению возможностей рациональной психической деятельности людей и правильной оценки ситуации.

При анализе каждого конкретного случая панического поведения следует принимать во внимание и *ряд специфических факторов*: общую атмосферу, в которой происходят события (степень социальной напряженности в первую очередь), конкретную ситуацию, характер происшедшего события и степень угрозы, которую оно несет, глубину и объективность информации об этой угрозе, общую моральную и психическую стойкость участников поведения и первое движение людей сразу же после получения информации об опасности.

Возникновение и развитие паники характеризуется следующими этапами:

- 1) появление стимула к панике;
- 2) сильная эмоциональная реакция отдельных индивидов, которые начинают метаться и сеять панику;
- 3) эмоциональное заражение окружающих, которые также приходят в паническое движение;
- 4) всеобщая паника, которая сопровождается криками, воплями тех, кто погибает в давке или паническом бегстве;
- 5) восстановление спокойствия в результате поредения толпы и потери сил, апатия.

В большинстве описанных случаев возникновение и развитие паники связано с действием шокирующего стимула, отличающегося чем-то заведомо необычным. Для того чтобы привести к настоящей панике, стимул должен быть либо достаточно интенсивным, либо длительным, либо повторяющимся (взрыв, сирена, серия гудков и т. п.). Он должен привлекать к себе сосредоточенное внимание и вызывать реакцию подчас неосознанного, животного страха. Первый этап реакции на такой стимул — потрясение, ощущение сильной неожиданности и восприятие ситуации как кризисной, критической и даже безысходной.

2) Второй этап реакции — замешательство, в которое переходит потрясение, и индивидуальные беспорядочные попытки как-то понять, интерпретировать произошедшее событие в рамках прежнего, обычного личного опыта или путем лихорадочного припоминания аналогичных ситуаций из чужого, заимствованного опыта. Когда необходимость быстрой интерпретации ситуации становится острой и требует немедленных действий, именно это ощущение остроты часто мешает логическому осмыслению происходящего и вызывает *страх*. Первоначально страх обычно сопровождается криком, плачем, двигательной ажитацией.

3) Если этот страх не будет быстро подавлен, то по механизму «*циркулярной реакции*» и «*эмоционального кружения*» развивается третий этап. На этом этапе *страх одних отражается другими*, что в свою очередь еще больше усиливает страх первых. Усиливающийся страх снижает уверенность в коллективной способности противостоять критической

ситуации и создает смутное ощущение обреченности. Завершается все это действиями, которые представляются людям, охваченным паникой, спасительными. Хотя на деле они могут совсем не вести к спасению: это этап «хватания за соломинку», в итоге все равно оборачивающийся паническим бегством. Разумеется, за исключением тех случаев, когда бежать просто некуда. Тогда возникает подчеркнуто агрессивное поведение.

Внешне паника заканчивается обычно по мере выхода отдельных индивидов из этапа всеобщего бегства. Всеобщая усталость останавливает любые действия и эмоциональные переживания. Но паническое поведение не обязательно завершается бегством от опасности. Обычные следствия паники — либо усталость и оцепенение, либо состояние крайней тревожности, возбудимости и готовности к агрессивным действиям. Реже встречаются вторичные проявления паники.

Оценивая весь цикл панического поведения, следует отметить следующее.

Во-первых, если интенсивность первоначального стимула очень велика, то все предыдущие этапы могут как бы «свертываться».

Во-вторых, словесное обозначение пугающего стимула в условиях его ожидания может само по себе непосредственно вызвать реакцию страха и панику даже до его появления.

В-третьих, всегда надо принимать во внимание ряд специфических факторов: общую социально-политическую обстановку, в которой происходят события, характер и степень угрозы, глубину и объективность информации об этой угрозе и т. д. Это имеет большое значение для прекращения или даже предотвращения паники.

Способы предотвращения и прекращения паники столь же многообразны, как и причины, порождающие панику. К ним можно отнести

- 1) на первом этапе – громкое и властное убеждение;
- 2) на втором – планирующие и регулирующие приказы неподверженных паническому состоянию личностей;
- 3) на третьем – применение сверхсильного раздражителя (предупредительного выстрела, громко переданного через мегафон приказ о прекращении паники с последующими указаниями действий).

Воздействие на паническое поведение, в конечном счете, представляет собой всего лишь частный случай социально-психологического воздействия на массы. Здесь действует общее по отношению к любой толпе правило: снизить интенсивность эмоционального заражения, вывести человека из гипнотического влияния данного состояния и рационализировать, индивидуализировать его психику.

Однако в случае паники есть и некоторые специфические вопросы. Во-первых, – это вопрос о том, кто станет образцом для подражания толпы. После появления угрожающего стимула (звук сирены, клубы дыма, первый толчок землетрясения, первые выстрелы или разрыв бомбы) всегда остается несколько секунд, когда люди оценивают произошедшее и готовятся к действию. Здесь им можно и нужно «подсунуть» желательный пример для

вполне вероятного подражания. Кто-то должен крикнуть: «Ложись!», или: «К шлюпкам!», или: «По местам!». Соответственно, те, кто исполняют эту команду, становятся образцами для подражания. Жесткое управление людьми в панические моменты — один из самых эффективных способов ее прекращения.

Во-вторых, в случаях паники, как и массового стихийного поведения вообще, особую роль играет ритм. Стихийное — значит, неорганизованное, лишенное внутреннего ритма поведения. Если такого «водителя ритма» нет в самой толпе, он должен быть задан извне. Широкую известность приобрел случай, произошедший в 1930-е гг. после окончания одного из массовых митингов на Зимнем велодроме в Париже. Люди, ринувшись к выходу, начали давить друг друга, и все было готово к трагическому концу. Однако в проеме лестницы случайно оказалась группа приятелей-психологов, которые, сообразив, что может сейчас начаться, начали громко и ритмично скандировать потом уже ставшее знаменитым: «Не-тол-кай!». Скандирование данного лозунга-приказа было мгновенно подхвачено большинством присутствовавших, и паника прекратилась.

Роль ритмической и, отдельно, хоровой ритмической музыки, имеет огромное значение для регуляции массового стихийного поведения. Например, она может за секунды сделать его организованным. Не случайно субботники и воскресники, демонстрации и прочие массовые или псевдомассовые акции советской эпохи встречали людей бравурной, маршевой, зажигающей музыкой. Известна роль хорового пения солдат на марше. Не случайно большинство революционных песен, написанных в разные времена, разными людьми в разных странах, имеют сходную ритмику. Чилийская *Venceremos*, американская *We shall overcome*, французская «Марсельеза» или польская «Варшавянка» — ритм всех этих песен, наряду с соответствующим содержанием, был своеобразным средством противостояния страху и панике в острых ситуациях.

Тема 3 Феномен общения в социальной психологии

Лекция 1

- 1. *Понятие общения, его структура и функции.***
- 2. *Виды межличностного общения.***
- 3. *Коммуникативная сторона общения.***

1. Понятие общения, его структура и функции

Категория «общение» является одной из центральных в социальной психологии.

Общение — это взаимосвязь между людьми в ходе, которой возникает психологический контакт, проявляющийся в обмене информацией, взаимопонимании, взаимовлиянии, взаимопереживании.

Функции общения. По своему значению общение многофункционально. Можно выделить, по крайней мере, *пять важнейших функций общения.*

Прежде всего, общение выполняет в коллективной человеческой

деятельности связующую роль. Эта функция может быть условно названа *«прагматической»*. В этой функции общение выступает как важнейшее условие объединения людей в процессе любой совместной деятельности. О том, какие разрушительные последствия для деятельности людей имеет невыполнение этого условия, повествуется в знаменитом библейском сюжете о строительстве Вавилонской башни.

Второй по порядку, но не по значению может быть названа *«формирующая» функция* общения. Здесь общение выступает как важнейшее условие формирования и изменения психического облика человека. Известно, что на определенных стадиях детского развития поведение, деятельность и отношение ребенка к миру и самому себе опосредовано его общением со взрослым. Важно также отметить, что на ранних этапах онтогенеза общение играет почти витальную функцию в жизни детей.

В качестве третьей может быть названа т. н. *«подтверждающая» функция* общения. Иначе говоря, в процессе общения с другими людьми человек получает возможность познать, утвердить и как бы подтвердить себя. Желая утвердиться в своем существовании и в своей ценности, человек ищет точку опоры в другом человеке. Еще У. Джеймс отмечал, что для человека «не существует более чудовищного наказания, чем быть предоставленным в обществе самому себе и оставаться абсолютно не замеченным». Во многих психотерапевтических системах это состояние человека фиксируется в понятии «неподтверждение». Причем, в отличие от отрицания, которое может быть выражено словами «Ты не прав» или «Ты плохой» и предполагает известную долю подтверждения (пусть и с негативной оценкой), неподтверждение означает «Тебя здесь нет», «Ты не существуешь».

Известный английский психиатр Р. Д. Лейнг видел в неподтверждении универсальный источник многих психических заболеваний, прежде всего — шизофрении. Согласно его наблюдениям, подкрепленным многими другими исследователями, эндогенным психозом чаще всего болевают дети, чье «Я» подвергается со стороны родителей едва заметному, но неотвратимо преследующему ребенка отвержению.

Важно, что повседневный опыт человеческого общения изобилует процедурами, организованными по принципу простейшей «подтверждающей терапии»: ритуалы знакомства, приветствия, именования, оказание различных знаков внимания. Они, говоря научным языком, направлены на поддержание у человека «минимума подтвержденности».

Четвертая функция общения состоит в *организации и поддержании межличностных отношений*. Восприятие других людей и поддержание с ними различных отношений (от интимно-личностных до сугубо деловых) для любого, человека неизменно сопряжено с оцениванием людей и установлением определенных эмоциональных отношений — либо позитивных, либо негативных по своему знаку. Эмоциональное отношение к другому человеку практически всегда может быть выражено в терминах «симпатии — антипатии», «нравится — не нравится».

Наконец, пятая функция общения – *внутриличностная*. В данном случае общение человека с самим собой (через внутреннюю или внешнюю речь, построенную по типу диалога) может рассматриваться как универсальный способ мышления человека. Л. С. Выготский отмечал в связи с этим, что «...человек и наедине с самим собой сохраняет функцию общения».

Структура общения.

Общение представляет собой сложный и многогранный процесс, оно есть образование, в котором можно выделить отдельные стороны, т.е. описать его структуру. Одним из общепринятых является выделение в общении трех взаимосвязанных сторон или характеристик – *информационной, интерактивной и перцептивной* (Г М Андреева, 1980).

Коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. *Интерактивная* сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами. *Перцептивная* сторона общения означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. В реальности каждая из этих сторон не существует изолированно от других.

Р.С. Немов в качестве важнейших аспектов общения выделяет содержание, цель и средства общения. *Содержание общения* включает разноплановую информацию (например, сведения о внешней среде, об эмоциональном состоянии, о намерениях и т.д.), которая в межличностных контактах передается от одного субъекта к другому.

Цель общения подразумевает образ желаемого исхода взаимодействия. Если у животных цели общения всегда обусловлены актуальными биологическими потребностями, то у человека они определяются и материальными, и социальными, и духовными потребностями. Важнейшими целями общения, как правило, являются получение и передача информации; снятие напряжения; оказания влияния на действия других людей; управление своими действиями; оказание помощи другим людям.

Средства общения представляют собой способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, которая передается в процессе общения от одного существа к другому. Кодирование информации – это ее своеобразное «свертывания» в тот вид, который можно передавать, задействуя органы чувств, речь, технические средства, письмо.

2. Виды межличностного общения.

В соответствии с установившейся традицией, в отечественной социальной психологии выделяют различные по своей ориентации типа общения. Прежде всего, это *ролевое и межличностное общение*.

Ролевое общение помогает людям создавать и поддерживать отношения, построенные на основе деловых, формально-социальных контактов. Оно обеспечивает коммуникацию в таких социальных тандемах, как «руководитель-подчиненный», «покупатель-продавец». В таких отношениях именно роль, ролевые ожидания участников общения определяют, как будет воспринят партнер, как будет читаться его поведение и строиться

собственное. В ролевом общении человек не свободен в выборе стратегии своего поведения, восприятии партнера и самовосприятии. В ролевом общении человек реализует себя как член общества, определенной группы, выразитель интересов определенных отношений. Участвуя в таком общении, он тем самым поддерживает и развивает систему социальных, общественных связей некоторого сообщества.

В межличностном общении отношения строятся на основе эмоциональной привлекательности, ценностного сходства партнеров и мало зависят от социальных рангов и ролей. Вступая в межличностное общение, люди ориентированы на свои внутренние цели и ценности. Их отношение к партнеру формируется «здесь и сейчас» в ходе контакта, на основе демонстрируемого им поведения и взглядов. Общение будет стремиться к продвижению, если формирует у партнеров взаимную симпатию. И мало причин его продолжать будет у тех партнеров, которые начали испытывать эмоциональную неприязнь друг к другу.

Кроме межличностного и ролевого общения выделяют: ритуальное, монологическое, диалогическое.

Ритуальное общение – человек подтверждает свое существование в качестве члена общества той или иной важной для него группы. Важная особенность ритуальных отношений состоит в их безличности. Не только самого себя человек рассматривает как носителя роли, но партнера воспринимает формально, как необходимый элемент ритуала. Его качества не важны до тех пор, пока они не мешают выполнению ритуала. В межличностных отношениях ритуалам уделяется немного места. Их количество нарастает в ситуациях эмоциональной напряженности, психологического бегства партнеров друг от друга: подчеркнутая вежливость, банальные комплименты. Ритуал – это такая «ресурсосберегающая» технология социального подтверждения. Ритуальный стиль общения является «объект – объектным» в силу того, что ценность личности, индивидуальности в нем нивелирована, у него нет конкретного автора, нет направленности на конкретного человека. Участники равны в своей безличности и в своем праве удовлетворить те важные социальные потребности, ради которых они вступили в ритуал.

Монологическое общение – это распространенная форма общения, предполагающая позиционное неравноправие партнеров. Можно выделить две разновидности монологического общения: *императив* и *манипуляция*.

Императивное общение – это авторитарная, директивная форма воздействия на партнера с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям. Особенность императива в том, что конечная цель общения – принуждение партнера – не завуалирована. В данном случае партнер по общению рассматривается как объект воздействия, выступает пассивной, «страдательной» стороной. Особенность императива в том, что конечная цель общения — принуждение партнера — не завуалирована. В качестве средств оказания влияния используются приказ, указания, предписания и

требования.

Можно назвать целую группу социальных деятельностей, в которых использование императивного вида общения вполне оправдано и с целевой и с этической точек зрения. К ним относятся военные уставные отношения, отношения «начальник-подчиненный» в сложных и экстремальных условиях, работа при чрезвычайных обстоятельствах. Вместе с тем, можно точно определить и те сферы межличностных отношений, где применение императива неуместно и даже не этично. Прежде всего, речь идет о интимно-личностных отношениях, супружеских и детско-родительских контактах, а также всей системе воспитательных, педагогических отношений. Возможности применения императивного общения в педагогической практике крайне ограничены, причем не столько по чисто этическим мотивам, сколько по причине его крайней не эффективности. Известно, что с помощью команд, приказаний и безусловных запретов можно добиться внешнего послушания и выполнения каких-либо требований со стороны учителя. Однако, нормы и ценности, правила и общественные предписания, передаваемые ребенку или подростку в такой форме, не становятся частью его внутренних личностных убеждений, остаются внешним, наносным и поэтому легко исчезающим содержанием его сознания.

Манипуляция – это скрытое управление личностью, такое психологическое воздействие на человека, которое обеспечивает получение манипулятором односторонних преимуществ, но так, чтобы у партнера сохранялась иллюзия самостоятельности принятых решений.

Как и императив, манипулятивное общение предполагает объектное восприятие партнера по общению, которой используется манипулятором для достижения своих целей. Роднит их и то, что при манипулятивном общении также ставится цель добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. Коренное отличие состоит в том, что партнер не информируется об истинных целях общения; они либо просто скрываются от него, либо подменяются другими. Манипулятор использует психологически уязвимые места человека – черты характера, привычки, желания, достоинства. Э.Шостром, отмечает, что манипулятора характеризует лживость и примитивность чувств, апатия к жизни, цинизм и недоверие к себе и другим.

В отношении манипуляции также можно сказать, что есть области человеческого взаимодействия, где она вполне уместна, и где она категорически недопустима. Сферой «разрешенной манипуляции», несомненно, является бизнес и деловые отношения вообще. Символом такого типа отношений давно стала концепция общения Д. Карнеги и его многочисленных последователей. Широко распространен манипулятивный стиль воздействия на партнеров по общению и в области пропаганды. Вместе с тем известно, что владение средствами манипулятивного воздействия на других людей в деловой сфере как правило заканчивается для человека широким переносом таких навыков в остальные области своих взаимоотношений. Сильнее всего страдают от манипуляции отношения, построенные на любви, дружбе, взаимной привязанности. Манипулятивное отношение к

другому приводит к разрушению близких, доверительных связей между людьми, будь то возлюбленные, родители и их дети и т. д. Манипулятор живет в каждом человеке. Э.Шостром выделил 8 типов манипуляторов, которые объединяются в 4 пары: диктатор – тряпки; вычислитель – прилипала; хулиган – славный парень; судья- защитник.

В качестве реальной альтернативы такому типу отношений между людьми может быть рассмотрено *диалогическое общение*, или как его еще называют, *гуманистическое общение*. В гуманистическом общении происходит открытие человеком иной реальности, отличной от самого себя и своих проекций. Прежде всего – открытие реальности другого человека, его мыслей, чувств, представлений о мире и как следствие- открытие иных горизонтов окружающего мира. Мира, каким он выглядит в восприятии собеседника.

Это равноправное общение, имеющее целью взаимное познание, самопознание и саморазвитие партнеров по общению. Диалог строится на принципиально других, чем монологическое общение началах. Прежде всего- цель диалога. С одной стороны она направлена на самого человека: самопознание, саморазвитие, удовлетворение потребности в понимании. С другой стороны, цель гуманистического общения – другой человек, т. к. только отношение к другому как к ценности позволяет достичь целей, касающихся самого себя. В качестве основополагающих принципов гуманистического общения К. Роджерс выделяет следующие:

1. Конгруэнтность партнеров по общению, т. е. соответствие опыта, его осознание и средств общения, одного партнера опыту, его осознанию и средствам общения другого. Конгруэнтность актуального состояния позволяет человеку вести себя адекватно своим истинным переживаниям, т. к. они осознаются им как имеющие право на существование. Принимая ценность для другого своего личного опыта, человек не считает нужным лицемерить, лукавить с самим собой и партнером и реализует себя в общении в истинном человеческом качестве. Такая позиция_открывает человека самому себя и делает его свободным в восприятии партнера, его чувств и переживаний.

2. Безоценочное восприятие личности партнера, априорное доверие к его намерениям. Как отмечают Крижанская , Третьяков, в "гуманистическом общении партнер воспринимается целью, целостно, без разделения на ненужные функции. Речь идет о принятии другого в качестве некоторой безусловной ценности. Принятие другого связано с доверием, готовностью самому раскрыться навстречу другому, стать для него некоторым « объектом переживания», моментом личного опыта.

3. Восприятие партнера как равного, имеющего право на собственное мнение и собственное решение. Человек самой возвышенной души и человек нравственно падший равны друг другу в своей истинной человеческой сути, в одном раскрытой, развившейся, в другом ещё дремлющей, но живой.

4. Проблемный, дискуссионный характер общения, разговор на уровне точек зрения и позиций, а не на уровне аксиом и вечных истин.

Диалог разрушается там, где партнёр переходит на язык догм, где нет места спору, возможности не согласится. Ссылки на непререкаемые авторитеты, народную мудрость и вековые наблюдения подтачивают диалог изнутри, ведь за всеми ними собеседник часто прячет свою неготовность предъявить и отстоять личный взгляд на проблему.

5. Персонифицированный характер общения, разговор от имени собственного «Я»: «Я считаю», «Я думаю» и т.д. Г

Гуманистическое общение, как понимал его К. Роджерс, позволяет достичь большой глубины взаимопонимания, самораскрытия партнёров. Способность к такому общению – величайшее благо для человека, т.к. оно обладает психотерапевтическими свойствами, возвращает человеку психическое здоровье, уравновешенность, целостность

3. Коммуникативная сторона общения.

В ходе общения одним из важнейших аспектов взаимодействия выступает обмен разнохарактерными сведениями: образами, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и пр. Все это может быть рассмотрено как разнообразная информация, и в этом случае общение предстает перед нами как коммуникативный процесс. Коммуникативные процессы между людьми существенно отличаются от информационного обмена в технических устройствах; межличностная коммуникация и по своему содержанию, и по своей форме обладает важными специфическими особенностями.

1. В коммуникативном процессе важную роль играет каждая из сторон: взаимное информирование предполагает налаживание совместной деятельности. Особую роль играет значимость, понятность и осмысленность информации.

2. При обмене информацией возникает психологическое воздействие одного коммуникатора на другого с целью изменения его поведения. Эффективность коммуникации измеряется именно тем, насколько удалось это воздействие. Это означает изменение самого типа отношений. Ничего похожего не происходит в «чисто» информационных процессах.

3. Коммуникативное влияние как результат обмена информацией возможно лишь тогда, когда человек, направляющий информацию (коммуникатор), и человек, принимающий ее (реципиент), обладают единой или сходной системой кодификации и декодификации, т.е. все должны говорить на одном языке. Только принятие единой системы значений обеспечивает возможность партнеров понимать друг друга.

4. Информация всегда меняется в процессе коммуникации, что обусловлено влиянием самых разных факторов (характером полученной информации; изменениями во внешней среде; эмоциональные состояния субъектов и т.д.).

5. Отличительной чертой межличностной коммуникации является наличие психологической обратной связи. Информация в общении не просто передается от одного партнера к другому, а именно обменивается. Соответственно и основной задачей информационного обмена в общении

является не простой перевод информации в прямом или обратном направлении, а выработка общего смысла, единой точки зрения и согласия по поводу той или иной ситуаций или проблемы общения. Для решения этой задачи в рамках общего информационного процесса работает особый механизм, характерный исключительно для межличностного общения, – механизм *обратной связи*. Смысл данного механизма состоит в том, что в межличностной коммуникации процесс обмена информацией как бы удваивается, и помимо содержательных аспектов информация, поступающая от реципиента к коммуникатору, содержит сведения о том, как реципиент воспринимает и оценивает поведение коммуникатора. Таким образом, обратная связь – это информация, содержащая реакцию реципиента на поведение коммуникатора. Цель предоставления обратной связи – помочь партнеру по общению в понимании того, как воспринимаются его поступки, какие чувства они вызывают у других людей.

Передача коммуникатору обратной связи может осуществляться различными путями. Прежде всего, говорят о прямой и косвенной обратной связи. В первом случае, информация, поступающая от реципиента, в открытой и недвусмысленной форме содержит реакцию на поведение говорящего. Это могут быть открытые высказывания типа «Мне неприятно то, что ты говоришь», «Я с трудом понимаю, о чем сейчас идет речь» и т. д., а также жесты и различные проявления чувств досады, раздражения, радости и другого. Такая обратная связь обеспечивает адекватное понимание ее коммуникатором, создает условия для эффективного общения.

Косвенная обратная связь – это завуалированная форма передачи партнеру психологической информации. Для этого часто используются различные риторические вопросы, насмешки, иронические замечания, неожиданные для партнера эмоциональные реакции. В данном случае коммуникатор должен сам догадываться, что именно хотел оказать ему партнер по общению, какова же на самом деле его реакция и его отношение к коммуникатору.

6. В человеческой коммуникации могут возникать специфические коммуникативные барьеры, которые носят социальный или психологический характер. В процессе коммуникации перед участниками общения стоит задача не только и не столько обменяться информацией, сколько добиться ее адекватного понимания партнерами. То есть в межличностной коммуникации как особая проблема выступает интерпретация сообщения, поступающего от коммуникатора реципиенту.

Коммуникативные барьеры. Адекватность восприятия информации зависит от наличия или отсутствия в процессе общения *коммуникативных барьеров*. В самом общем смысле *коммуникативный барьер* — это психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению. В случае возникновения барьера информация искажается или теряет изначальный смысл, а в ряде случаев вообще не поступает к реципиенту.

А.А. Бодалев выделяет *барьеры понимания, барьеры социально-культурных различий и барьеры отношения*.

Возникновение *барьера понимания* связано с разными причинами. Например, непонимание может возникнуть из-за погрешностей в самом канале передачи информации (*фонетический барьер*), когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, искаженный грамматический строй речи. Такого рода барьеры порождаются невыразительной речью, речью-скороговоркой, речью с большим количеством слов-паразитов, использованием в речи неречевых проявлений голоса (смешки, хихиканье, хныканье, шепот, крик, вздохи и пр.).

Прежде всего, оно возникает, Барьер фонетического непонимания порождает также невыразительная быстрая речь, речь — скороговорка и речь с большим количеством звуков-паразитов.

Непонимание также возникает, если собеседники используют разную систему значения слов (*семантические барьеры непонимания*). Семантические барьеры возникают, когда партнер понял не то, что ему сказали, или исказил смысл. Причинами семантических барьеров могут быть социальные, религиозные, профессиональные, национальные, культурные различия, многозначность используемых слов.

Разновидностью барьера понимания является *стилистический барьер*, возникающий при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния партнера по общению. Стилистический барьер возникает когда информация при непосредственном вербальном общении, подается книжным, канцелярским языком. Научный стиль более понятен при чтении, восприятие же его на слух затруднено. К тому же доказано, что лучше всего запоминается фраза, состоящая из 4-14 слов, 15-18 слов — запоминаются уже хуже, из 18—25 слов — удовлетворительно, фраза, насчитывающая свыше 30 слов, на слух практически не воспринимается. Поэтому для преодоления стилистического барьера необходимо не только хорошо структурировать информацию, вкладывать содержание адекватно форме, но и говорить кратко и в том темпе и ритме, который наиболее ситуативно уместен и подходит чартеру по общению.

Логический барьер непонимания возникает в случаях, когда логика рассуждения коммуникатора — отправителя информации слишком сложна для восприятия реципиента — получателя информации. Так можно говорить о существовании «женской», «мужской», «детской», профессиональной логики. Основная проблема непонимания связана с особенностями мышления общающихся. Например, у одного партнера преобладает абстрактно-логическое мышление, у другого — наглядно-образное или наглядно-действенное.

Барьеры социально-культурного различия возникают в результате социальных, политических, религиозных, профессиональных различий. Данные различия могут приводить к разной интерпретации одних и тех же

понятий, используемых в процессе коммуникации. В качестве барьера может выступать и само восприятие партнера по общению как представителя определенной профессии, национальности, пола, возраста.

Барьеры отношения возникают вследствие таких чувств, как: неприязнь, недоверие к коммуникатору, которое распространяется и на передаваемую им информацию.

Рассматривая сущность явления психологического барьера нельзя не заметить, что любой психологический барьер – это прежде всего защита, которую выстраивает реципиент на пути предлагаемой ему информации.

Уровни передачи информации (вербальный и невербальный). В процессе общения обмен информацией между его участниками осуществляется как на вербальном, так и невербальном неречевом уровне.

На основном, вербальном, уровне в качестве средства передачи информации используется человеческая речь. Речь является самым универсальным средством коммуникации, т.к. в этом случае менее всего теряется смысл сообщения, но при этом должна сопутствовать высокая степень общности понимания ситуации. Посредством речи не просто «движется информация», но участники коммуникации особым способом воздействуют друг на друга, ориентируются друг на друга, убеждают друг друга, т.е. стремятся достичь определенного изменения поведения. При вербальной коммуникации используется устная и письменная речь. *Письменная речь* – словесное общение при помощи письменных текстов. Она протекает в более медленном темпе, чем устная речь, позволяет многократно обращаться к написанному. *Устная речь* – словесное общение при помощи языковых средств, воспринимаемых на слух. Преимущество устной речи перед письменной состоит в экономности, что выражается в необходимости использования меньшего количества слов.

Однако в общение, помимо этого универсального знакового средства, включены и другие знаковые системы, в целом называемые *невербальной коммуникацией*. Невербальные средства являются важным дополнением речевой коммуникации, естественно вплетаются в ткань межличностного общения. Их роль определяется не только тем, что они в состоянии усилить или ослабить речевое влияние коммуникатора, но и в том, что они помогают выявить участникам общения намерения друг друга, делая тем самым процесс коммуникации более открытым. По оценкам специалистов невербальный коммуникационный канал по сравнению с вербальным несет большую информационную нагрузку: при помощи языка тела люди передают от 60 до 70% всей информации в процессе общения. Невербальные средства общения, несмотря на свою подчиненность языку, обладают относительной самостоятельностью. Поэтому многие исследователи и психологи-практики именно невербальной коммуникации отводят решающее значение при изучении искренности человека. Например, многолетние исследования американского психолога Пола Экмана позволили выявить закономерности в мимических микровыражениях, в изменении голоса, в вегетативных проявлениях (румянец, пот, учащенное дыхание) в ситуациях, когда человек

обманывает. Этот ученый стал прототипом главного героя сериала «Обмани меня» о расследовании преступлений психологами, изучающими микровыражения человеческих лиц во время лжи.

Невербальные средства общения помогают людям ориентироваться в различных социальных ситуациях и регулировать свое поведение, глубже понимать друг друга и соответственно строить свои отношения, быстрее воспринимать социальные нормы и корректировать свои действия. Таково общее назначение невербального общения, которое может быть выражено более конкретно в ряде его *информационных функций*.

Невербальное общение позволяет передать информацию:

- о признаках расовой (национальной), социальной и социально-демографической принадлежности человека;
- о его физическом и психологическом состоянии;
- об эмоциональном отношении человека к чему-то, кому-то или к какой-то ситуации;
- о возможных вариантах поведения и способах действий человека в тех или иных ситуациях;
- о степени воздействия на человека тех или иных событий, мероприятий, обстоятельств и т. п.;
-) о психологическом климате в группе и даже об общей атмосфере в обществе;
- особенно важная функция невербального общения заключается в обмене информацией о личностных и индивидуальных свойствах между субъектами общения, таких как их отношение к людям, их самооценка, энергичность, склонность к доминантности, общительность, темперамент, скромность, невротичность и т. д.

Невербальные средства общения, несмотря на свою подчиненность языку, обладают относительной самостоятельностью. Их формирование обусловлено влиянием конкретной культуры и они не всегда осознаются человеком. Поэтому многие исследователи и психологи-практики именно невербальной коммуникации отводят решающее значение при изучении искренности человека. Например, многолетние исследования американского психолога Пола Экмана позволили выявить закономерности в мимических микровыражениях, в изменении голоса, в вегетативных проявлениях (румянец, пот, учащенное дыхание) в ситуациях, когда человек обманывает. Этот ученый стал прототипом главного героя сериала «Обмани меня» о расследовании преступлений психологами, изучающими микровыражения человеческих лиц во время лжи.

Среди невербальных средств общения выделяют ряд систем: 1) оптико-кинетическую, 2) пара- и экстралингвистическую, 3) организацию пространства и времени коммуникативного процесса, 4) визуальный контакт.

К *оптико - кинетической системе* относятся воспринимаемый внешний вид и выразительные движения человека — жесты, мимика, позы, походка и так далее. Они во многом являются зеркалом,

проецирующим эмоциональные реакции человека, которые мы как бы «считываем» в процессе общения, пытаюсь понять, как другой воспринимает происходящее.

Паралингвистическая система – это система вокализации, т.е. качество голоса, его диапазон, тональность.

Экстралингвистическая система — включение в речь пауз, других вкраплений, например покашливания, плача, смеха, наконец, сам темп речи. Все эти дополнения увеличивают семантически значимую информацию, но не посредством дополнительных речевых включений, а «околоречевыми» приемами.

Организация пространства и времени (проксимика) коммуникативного процесса выступает также особой знаковой системой, несет смысловую нагрузку как компонент коммуникативной ситуации. Так, например, размещение партнеров лицом друг к другу способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему, в то время как окрик в спину также может иметь определенное значение отрицательного порядка. Экспериментально доказано преимущество некоторых пространственных форм организации общения как для двух партнеров по коммуникативному процессу, так и в массовых аудиториях. Так, Холл зафиксировал, например, нормы приближения человека к партнеру по общению, свойственные американской культуре: интимное расстояние (0—45 см); персональное расстояние (45—120 см); социальное расстояние (120—400 см); публичное расстояние (400—750 см). Особое место занимают ситуации, характеризующиеся постоянным специфическим сочетанием пространственно-временных координат, так называемые «хронотопы». Описан, например, хронотоп «вагонного попутчика». Специфическая ситуация близкого, в пространственном плане, общения двух чужих людей на протяжении довольно значительного времени приводит к неожиданным психологическим эффектам. Именно так можно объяснить удивительную откровенность, которую допускают в отношении себя люди в общении с «вагонным попутчиком». В литературе описан также хронотоп «больничной палаты».

Лекция 2

1. Перцептивная сторона общения.

2. Интерактивная сторона общения.

1. Перцептивная сторона общения.

Возникновение и успешное развитие процесса межличностного общения возможно лишь, в том случае, если между его участниками существует взаимопонимание. То, в какой мере люди отражают черты и чувства друг друга, воспринимают и понимают других, а через них и себя, во многом определяет и сам процесс общения, и отношения, которые между ними складываются, и способы, с помощью которых люди осуществляют совместную деятельность. Таким образом, процесс восприятия одним

человеком другого в ходе общения выступает как обязательная составная часть общения и условно может быть назван перцептивной стороной общения.

Социальную перцепция – это восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретация и прогнозирование на этой основе его поступков. Социальную перцепцию нельзя рассматривать, по аналогии с перцептивными психическими процессами, как чисто когнитивный, «рациональный» акт запечатления внешних свойств воспринимаемого человека. В ней обязательно присутствуют и оценка другого и формирование отношения к нему в эмоциональном и поведенческом плане. На основе внешней стороны поведения мы как-бы «читаем» внутренний мир человека, пытаемся понять его и выработать собственное эмоциональное отношение к воспринятому.

Выделяют два главных аспекта изучения процесса социальной перцепции. Один связан с исследованием психологических и социальных особенностей субъекта и объекта восприятия, а второй — с анализом механизмов межличностного отражения.

Исследование *психологических особенностей наблюдателя*, влияющих на процесс социальной перцепции — достаточно популярная и разработанная область социальной психологии. Так, в восприятии и оценке людьми друг друга были зафиксированы индивидуальные, половые, возрастные, профессиональные и поло-ролевые различия. Так, выявлено, что дети учатся сначала распознавать экспрессию по мимике, затем им становится доступным анализ эмоций посредством жестов и взаимоотношений других людей. В целом, дети больше чем взрослые ориентированы на оформление внешности (одежда, прическа, наличие отличительных признаков во внешности униформа, очки и др.), чем взрослые. Было замечено, что учителя и преподаватели замечают и оценивают в своих учениках иные качества и черты, чем те же ученики и студенты у своих педагогов. Аналогичное несовпадение имеет место при восприятии и оценке руководителем подчиненных и наоборот. Значительно влияет на процесс восприятия профессия наблюдателя. Так, при оценке людей педагоги весьма сильно ориентированы на речь воспринимаемых, а, например, хореографы, спортивные тренеры, прежде всего замечают физическое сложение человека.

Хотя названные выше характеристики наблюдателя играют определенную роль в формировании оценки партнера по общению, однако наибольшее значение имеют психологические качества человека и имеющаяся у него система установок. Внутренние психологические и социальные установки субъекта восприятия как бы «запускают» определенную схему социальной перцепции. При этом иногда результат восприятия другого человека достаточно жестко запрограммирован этой схемой. Особенно значительна работа таких установок и таких перцептивных схем при формировании первого впечатления о незнакомом человеке.

В социальной психологии существует многолетняя традиция

исследования и *психологических свойств объекта восприятия*, то есть наблюдаемого лица. При этом, большинство исследований являются попыткой ответить на вопрос: какие психологические и прочие свойства наблюдаемого являются наиболее важными и информативными для процесса его познания наблюдателем, на что прежде всего обращают внимание люди, оценивая партнеров по общению?

К таким наиболее существенным свойствам наблюдаемого человека можно отнести: выражение его лица (*мимика*), *способы выражения экспрессии (чувств)*, *жесты и позы, походка, оформление облика (одежда, прическа) и особенности голоса и речи*. При этом исследования показывают, что можно выделить как широкораспространенные, «интернациональные» жесты, позы и прочие признаки, имеющие почти одинаковую интерпретацию в различных культурах, так и достаточно специфические средства, замечаемые и оцениваемые только людьми определенной национальной или культурной группы.

Можно привести примеры экспрессивных жестов, имеющих универсальную трактовку в европейской культуре: пальцы, сведенные кончиками вместе — стыд, покорность, смирение; палец, зажатый ладонью другой руки — самоободрение, различные «почесывания» головы — нерешительность, неготовность. Таким образом, воспитываясь в определенной культурной и национальной среде, ребенок усваивает набор экспрессивных средств, с помощью которых среди взрослых принято выражать свои состояния и желания, и одновременно учится «считывать» с поведения и внешности других людей признаки, с помощью которых можно их понять и оценить.

Вместе с тем, можно выделить ряд *универсальных психологических механизмов*, обеспечивающих сам процесс восприятия и оценки другого человека, позволяющих осуществлять переход от внешне воспринимаемого к оценке, отношению и прогнозу. К ним относятся — *стереотипизация, идентификация, рефлексия, и эмпатия, каузальная атрибуция*.

Стереотипизация - классификация форм поведения и интерпретация (иногда без каких-либо оснований) их причин путём отнесения к уже известным или кажущимся известными явлениям, т.е. к социальным стереотипам. Стереотип – устойчивое представление о каких либо людях, как представителях той или иной социальной группы. Стереотипизация может складываться как результат обобщения личного опыта субъекта межличностного восприятия, к которому присоединяются сведения, полученные из книг, фильмов, СМИ, запомнившиеся высказывания знакомых и т.д. Эти знания могут быть не только сомнительными, но и ошибочными, наряду с правильными заключениями могут оказаться глубоко неверные. И стереотипы межличностного восприятия, сформировавшиеся на их основе, используются как проверенные эталоны понимания других людей, что способствует ошибочному познанию людей и деформируют процесс общения с ними (напр. Расизм— как предубеждение).

Механизм стереотипизации чётко проявляется в *эффекте ореола* (*галла эффект*). Сущность «эффекта ореола» заключается в формировании специфической установки на воспринимаемого через направленное приписывание ему определенных качеств: информация, получаемая о каком-то человеке, категоризируется определенным образом, а именно — накладывается на тот образ, который уже был создан заранее. Этот образ, ранее существовавший, выполняет роль «ореола», мешающего видеть действительные черты и проявления объекта восприятия. Эффект ореола проявляется при формировании первого впечатления о человеке в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок. В экспериментальных исследованиях установлено, что эффект ореола наиболее явно проявляется тогда, когда воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия, а также когда суждения касаются моральных качеств. Эта тенденция затемнить определенные характеристики и высветить другие и играет роль своеобразного ореола в восприятии человека человеком. Чаще всего эффект ореола проявляется, когда субъект восприятия располагает минимальной информацией о воспринимаемом. Но этот эффект обнаруживается и при восприятии знакомого человека в условиях ярко выраженного эмоционального отношения к нему.

Факторами возникновения эффекта ореола являются: 1) превосходство; 2) привлекательность; 3) отношение к нам.

Первая схема социального восприятия начинает работать в ситуации неравенства партнеров (точнее, когда наблюдатель ощущает превосходство партнера по какому-то важному для него параметру — уму, росту, материальному положению или другое). Суть происходящего дальше состоит в том, что человек, который превосходит наблюдателя по важному параметру, оценивается им значительно выше и по остальным значимым параметрам. Иначе говоря, происходит его общая личностная переоценка. При этом, чем неувереннее чувствует себя наблюдатель в данный момент, в данной конкретной ситуации, тем меньше надо для запуска этой схемы. Так, в экстремальной ситуации люди часто готовы доверять тем, кого не стали бы слушать в спокойной обстановке.

Вторая схема связана с восприятием партнера как чрезвычайно привлекательного внешне. Ошибка привлекательности состоит в том, что внешне привлекательного человека люди также склонны переоценивать по другим важным для них психологическим и социальным параметрам. Так, в экспериментах показано, что более красивых по фотографиям людей оценивают как более уверенных в себе, счастливых и искренних, а красивых женщин мужчины были склонны считать более заботливыми и порядочными.

Наконец, третья схема восприятия партнера запускается его отношением к нам. Ошибка восприятия состоит в данном случае в том, что людей,

которые хорошо к нему относятся или разделяют какие-то важные его идеи, человек склонен оценивать выше и по прочим показателям.

Тесно связаны с этим эффектом и эффекты «первичности» и «новизны». Оба они касаются значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем. В одном эксперименте четырем различным группам студентов был представлен некий незнакомец, о котором было сказано: в 1-й группе, что он экстраверт; во 2-й группе, что он интроверт; в 3-й группе — сначала, что он экстраверт, а потом, что он интроверт; в 4-й группе — то же, но в обратном порядке. Всем четырем группам было предложено описать незнакомца в терминах предложенных качеств его личности. В двух первых группах никаких проблем с таким описанием не возникло. В третьей и четвертой группах впечатления о незнакомце точно соответствовали порядку предъявления информации: предъявленная ранее возобладала. Такой эффект получил название «эффекта первичности» и был зарегистрирован в тех случаях, когда воспринимается незнакомый человек. Напротив, в ситуациях восприятия знакомого человека действует «эффект новизны», который заключается в том, что последняя, т.е. более новая, информация оказывается наиболее значимой.

Эффект снисходительности - результат проецирования. Человек переносит свои собственные качества на других людей, часто в преувеличенном виде. В свою очередь, сумма приписанных свойств даёт человеку возможность сформировать определённое отношение к наблюдаемому. Это отношение чаще всего носит эмоциональный характер и располагается в пределах континуума «нравится - не нравится».

Идентификация- механизм познания другого человека через осознанное или бессознательное уподобление его характеристикам самого субъекта. В ситуациях взаимодействия люди строят предположения о внутреннем состоянии, намерениях, мыслях, мотивах и чувствах другого человека на основе попытки поставить себя на его место. Идентификация имеет особое личностное значение на определенном возрастном этапе, приблизительно в старшем подростковом и юношеском возрасте, когда она во многом определяет характер отношений между юношей и значимыми для него взрослыми или сверстниками (например, отношение к кумиру).

Но субъекту общения важно не только отстранённо, со стороны понять другого человека, но и принять во внимание, как индивид, вступивший с ним в общение, будет воспринимать его самого. Осознание субъектом того, как он сам воспринимается партнёром по общению, выступает в форме *рефлексии*. Рефлексия входит в состав восприятия другого человека. Понять другого означает осознать его отношение к себе как к субъекту восприятия (это подобно удвоенному зеркальному отражению — человек, отражая другого, отражает и себя в зеркале восприятия этого другого).

Эмпатия — способность эмоционального отклика на переживания другого человека, проникновение в его чувства (сочувствие, сопереживание). В отличие от идентификации, ситуация не столько продумывается, сколько прочувствуется. Эмпатия основана на умении правильно представлять

себе, что происходит в душевном мире другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир. Эмпатия тем выше, чем лучше человек способен представить себе, как одно и то же событие будет воспринято разными людьми, и чем больше он допускает право на существование разных точек зрения. Большое значение имеет и личный опыт разнообразных душевных переживаний, т.к. трудно вообразить существование в душе другого чувств, которые сам никогда не испытывал.

Р. Бернс приводит потенциальные характеристики человека, способного к эмпатии: 1) проявляет терпимость к выражению эмоций со стороны другого человека; 2) способен глубоко проникнуть в субъективный внутренний мир своего подопечного, не раскрывая при этом своего собственного мира; 3) готов адаптировать своё восприятие к восприятию другого человека, чтобы достичь ещё большего понимания того, что с ним происходит.

Механизм *каузальной атрибуции* — или причиной интерпретации. В процессе общения человек никогда или почти никогда не обладает полной информацией о причинах поведения партнера. В условиях дефицита такой информации индивиду ничего не остается делать, как формировать свой прогноз на основе предположения о возможных причинах, иначе говоря, осуществлять приписывание другому определенных мотивов и оснований тех или других действий и реакций; Не смотря на то, что такое приписывание — процесс сугубо индивидуальный, разносторонние его исследования позволили выявить ряд закономерностей, в соответствии с которыми разворачивается каузальная атрибуция.

Прежде чем обратиться к их изложению, приведем экспериментальные примеры изучения процесса причиненного приписывания. Наиболее показательными являются эксперименты, выполненные под руководством А. А. Бодалева. Группе испытуемых поочередно показывали фотографии молодой женщины и пожилого мужчины. Испытуемые, рассматривающие фотографию в течение пяти секунд, должны были словесно воссоздать облик человека. Перед каждым показом одной и той же фотографии различным группам испытуемых давались разные установки. Так, одной группе говорили, что будет показана фотография учительницы, а другой — артистки. О пожилом мужчине говорилось одной группе, что они увидят героя, а другой — преступника. Результаты показали, что почти половина испытуемых давала описание человека в соответствии с той информацией, которую они получили в начале. Можно привести следующие примеры описаний пожилого мужчины: «Человек опустившийся, очень озлобленный. Неопрятно причесанный. Очень злой взгляд», и «...Очень выразительные глаза, какие обычно бывают у умных, проницательных людей. Человек с такими глазами, должно быть, хорошо знает и любит жизнь, людей»...

В другом исследовании опытным воспитательницам детских садов рассказывали о проступке ребенка и показывали фотографию малыша, прося при этом дать оценку проступку. Но одним воспитательницам показывали симпатичного малыша, а другим — некрасивого. В результате те, кто видел симпатичного малыша, оказались к нему более снисходительны.

Несимпатичному были приписаны гораздо более негативные качества личности и предложены более жесткие методы наказания.

Теперь обратимся к анализу различных аспектов атрибутивного поведения. Известно, что у каждого человека есть свои «излюбленные» схемы причинности, то есть привычные способы объяснения чужого поведения. Так, люди с личностной атрибуцией в любой ситуации склонны находить конкретного виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку. В случае пристрастия к обстоятельственной атрибуции, люди склонны прежде всего винить обстоятельства, не ища конкретного виновника. Наконец, при стимульной атрибуции человек видит причину случившегося в предмете, на которое было направлено действие (ваза упала, потому что плохо стояла) или, например, пострадавшему (сам виноват, что попал под машину).

При исследовании процесса каузальной атрибуции выявлено много различных закономерностей приписывания. Например, успех люди чаще всего приписывают себе, а неудачу — обстоятельствам. Характер приписывания зависит также и от меры участия человека в обсуждаемом событии. Оценка будет различна в случаях, если он был участником (соучастником) или наблюдателем. Особый вопрос — приписывание наблюдаемому ответственности за совершенные действия. Общая закономерность состоит в том, что по мере роста тяжести случившегося испытуемые склонны переходить от обстоятельственной и стимульной к личностной атрибуции (то есть искать причину случившегося в осознанных действиях личности). В целом, изучение феномена каузальной атрибуции позволяет лучше представить себе сам процесс формирования оценки и отношения к партнеру по общению.

2. *Интерактивная сторона общения.*

Интерактивная сторона общения — это условный термин, обозначающий характеристику тех аспектов межличностного общения, которые связаны прежде всего с взаимодействием людей. В ходе общения его участникам важно не только обмениваться информацией и наладить взаимопонимание, но и организовать обмен действиями, спланировать общую деятельность, выработать формы и нормы совместных действий.

Интерактивная сторона общения — совокупность компонентов общения, связанных с оказанием влияния сторонами на поведение, психологические характеристики и организацию совместной деятельности.

При характеристике этой стороны общения мы обратимся к анализу видов межличностного взаимодействия, а также той мотивации, которая может побуждать участников общения выбрать тот или иной вид взаимодействия.

Характеристика стратегий межличностного взаимодействия.

В различных исследованиях выявлено несколько важнейших видов социальных мотивов (то есть, мотивов, с которыми человек вступает во взаимодействие с другими людьми):

1. Мотив максимизации общего выигрыша (иначе мотив кооперации).
2. Мотив максимизации собственного выигрыша (иначе, индивидуализм).
3. Мотив максимизации относительного выигрыша (конкуренция).
4. Мотив максимизации выигрыша другого (альтруизм).
5. Мотив минимизации выигрыша другого (агрессия).
6. Мотив минимизаций различий в выигрышах (равенство).

Характер социальной мотивации участников взаимодействия определяет и средства общения, и результат взаимодействия, и отношения между партнерами по общению. Можно предположить, что особенно важным является соотношение мотивов общения, имеющихся у участников взаимодействия: если они совпадают или естественно взаимодополняют друг друга, можно прогнозировать большую успешность их контактов. Можно также выделить те мотивы, которые с большой вероятностью будут приводить к «проигрышным» с точки зрения успешности общения стратегиям взаимодействия. К ним относится второй и пятый мотив, приводящие к игнорированию интересов партнера по общению, что в свою очередь активизирует вероятно, и защитные стратегии с его стороны.

В соответствии с исходной социальной мотивацией участников общения, обозначают пять основных стратегий их поведения в процессе взаимодействия:

– «противодействие». В данном случае индивид демонстрирует полную ориентацию на свои цели без учета целей партнеров по общению.

– стратегия «избегания» — соответствует мотиву минимизации выигрыша другого. Смысл стратегии избегания — в уходе от контакта, истинного взаимодействия, потеря собственных целей ради исключения выигрыша другого.

– стратегия «уступчивости», ориентированную на реализацию мотива альтруизма. В этом случае человек жертвует собственными целями ради достижения цели партнером.

– стратегия «компромисса», позволяющая реализовать мотив минимизации различий в выигрышах. Суть данной стратегии в неполном достижении целей партнерами ради условного равенства.

– стратегия «сотрудничества», направленную на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих социальных потребностей. Данная стратегия позволяет реализовать один из двух мотивов социального поведения человека — мотива кооперации или мотива конкуренции. Это наиболее продуктивная стратегия с точки зрения эффективности взаимодействия и как наиболее успешная с точки зрения самочувствия участников общения и их взаимоотношений. Вместе с тем, она очень трудна в реализации, так как требует от партнеров по общению значительных психологических усилий по созданию позитивного климата, разрешению возникающих противоречий в духе взаимопонимания, уважения к интересам другого.

Сотрудничество — самая эффективная стратегия педагогического взаимодействия. Она проявляется в том, что педагог рассматривает ребенка

не как помеху своему успешному профессиональному труду, а как человека, имеющего свои цели в образовании. Педагог, не отказываясь от своего стремления эффективно и с чувством удовлетворения преподавать свой предмет, может найти такие формы взаимодействия, которые не ставили бы ученика в позицию униженного, не вынуждали его под давлением отказываться от своих интересов и склонностей, а создавали условия для успешной реализации и учителя как профессионала, и ребенка как личности.

Стратегия сотрудничества должна найти свое выражение в поведении учителя, его невербальных реакциях и тех словах, с которыми он обращается к ученику, в его откликах на высказывания школьника, его умении слушать и отвечать на вопросы, в способах проявления своих чувств. Конечно же, реализация данного способа взаимодействия невозможна, если педагог внутренне не настроился на уважительное отношение к интересам и взглядам ученика, его потребностям и желаниям.

Во многих случаях, обучение людей навыкам сотрудничающего поведения — самостоятельная психологическая задача, решаемая чаще всего методами активного социально-психологического обучения.

Для объяснения механизмов воздействия партнеров по общению друг на друга используются различные теоретические схемы. Например, согласно теории обмена Дж. Хоманса люди взаимодействуют друг с другом на основе своего опыта, взвешивая возможные вознаграждения и затраты. Основными идеями теории являются:

- чем больше вознаграждается определенный тип поведения, тем чаще он будет повторяться;
- если вознаграждение зависит от каких-то условий, человек стремится воссоздать их;
- чем больше вознаграждение, тем большие усилия готов затратить человек ради его достижения;
- при приближении потребностей к насыщению понижается степень усилий для их удовлетворения.

Анализ взаимодействия в рамках транзактного анализа Э. Берна. предлагает регулирование действий участников взаимодействия через регулирование их позиций, а также учет характера ситуаций и стиля взаимодействия.

Транзактный анализ включает в себя 4 вида анализа: структурный анализ, анализ транзакций, анализ игр, анализ сценария.

Структурный анализ личности. В структуре личности выделяется 3 – эго (Я) состояния: Ребенок, Родитель, Взрослый. Эти состояния ни в коей мере не связаны обязательно с соответствующей социальной ролью: это лишь чисто психологическое описание определенной стратегии во взаимодействия, Детское Я содержит все побуждения, которые возникают естественным образом, а также записи ранних детских переживаний, позиций, реакций в отношении себя и других, принятых в детстве. Выделяют 3 состояния ребенка: естественный, маленький профессор, приспособившийся ребенок. Естественный ребенок чувствует себя свободным, делает что хочет.

Маленький профессор – находчивый маленький ребенок в каждой личности, умело манипулирует окружающими. Приспособившийся ребенок – воспитанный ребенок, ведет себя, так как хотели родители. Позиция Ребенка может быть определена как позиция «Хочу!»).

Я – Родитель содержит установки и поведение, перенятое от родителей, формируется в детстве. Выделяют 2 вида Родителя: предубежденный (прекрати, что бы я этого не слышал, сколько раз тебе говорить) и заботливый (бедняжка, отдохни, ты устал). Неполное состояние Я – Родителя формируется в результате потери родителя и отсутствия замещающего родителя того же пола. Это состояние выражается в его поведении: некоторые ищут потерянного родителя в других людях (в начальниках, супругах, детях и др.), а другие отвергают всех, кто ведет себя покровительственно. Позиция Родителя может быть определена как позиция «Надо!»).

Я – Взрослое – не зависит от возраста личности. Эта форма формируется долго, порой десятилетиями, на него влияет образование, личный опыт. Это зрелая, размышляющая часть личности, действия ее продуманы, логичны. Позиция Взрослого – объединение «Хочу» и «Надо».

Актуальное в данный момент эго-состояние человека задает ему определенную позицию в общении, некоторую линию поведения. Внешнее взаимодействие партнеров рождается из взаимодействия между собой их психологических позиций, и в зависимости от того, как эти позиции соотносятся друг с другом, реализуется один из трех типов транзакций: дополнительные (параллельные), пересекающиеся или скрытые.

Анализ транзакций. Транзакция – действие, акция, направленная на другого человека. Транзакция – взаимодействие в общении, которое понимается как взаимодействие определенных позиций.

Выделяют 3 основных типа транзакций: дополнительные, пересекающиеся, скрытые.

Дополнительные транзакции – это взаимодействие, при котором партнеры адекватно воспринимают позицию друг друга, одинаково понимают ситуацию и направляют действия в том направлении, которое ожидается, т.е. оправдывают ожидания друг друга (Родитель–Родитель; Взрослый –Взрослый; Ребенок –Ребенок). Э. Берн называл такое общение «поглаживанием».

Пересекающиеся транзакции возникают тогда, когда на стимул дается неожиданная реакция. Если в равном взаимодействии играет роль передаваемая и полученная информация, то в не равном общении происходит оценка партнеров по общению. Когда один из участников взаимодействия адресуется к другому с позиции Взрослого, а тот отвечает ему с позиции Родителя, то взаимодействие нарушается или может вообще прекратиться.

Скрытые транзакции имеют 2 уровня. Первый уровень – явный, выраженный словесно, социальный. Второй уровень – скрытый, психологический, подразумеваемый (когда говорится одно, а подразумевается – другое). Явное взаимодействие происходит с позиции

Взрослый– Взрослый, а скрытое направлено только партнеру: Ребенок – Ребенок. Такие транзакции лежат в основе психологических игр, описанных Э.Берном.

Транзактный анализ дает возможность перестроить взаимодействие, чтобы получить нужный результат.

Психологическое воздействие в общении осуществляется с использованием различных вербальных и невербальных способов с целью изменения чувств, мыслей и поведения других людей. Из всего разнообразия видов воздействия наиболее распространены в практике и наиболее подробно описаны в литературе следующие:

- убеждение – сознательное, аргументированное воздействие на другого человека или группу людей с целью изменения их суждений, отношений, решений;

- внушение – неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояний, отношений к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям;

- самопродвижение – открытое предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущества при отборе кандидатов, назначении на должность и т.п.;

- заражение – передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые перенимают это состояние или отношение;

- просьба – обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия;

- принуждение – требование выполнять распоряжения инициатора, подкрепленное открытыми или подразумеваемыми угрозами;

- деструктивная критика – высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений об адресате;

- игнорирование – умышленное невнимание, рассеянность по отношению к партнеру, его высказываниям и действиям;

- манипуляция – скрытое от адресата и необходимое для достижения инициатором своих целей побуждение к выполнению действий, переживанию определенных состояний, изменению отношения к чему-либо.

Особое место среди данных видов воздействия занимают внушение и убеждение.

Внушение (суггестия) — способ психологического воздействия, основанный на некритическом восприятии и принятии человеком информации, которая не нуждается в доказательствах и содержит готовые выводы.

Внушение предполагает воздействие на чувства человека, а через них и на разум человека. При внушении сначала происходит восприятие информации, содержащей готовые выводы, а затем на ее основе формируются мотивы и установки определенного поведения.

Эффективность внушающего воздействия зависит от способностей субъекта (суггестора, то есть того, кто осуществляет внушение) к внушению,

связанных с такими его качествами, как собственная убежденность в том, что внушается; интеллект и находчивость; кругозор; компетентность; отношение к объекту.

Успешность внушения зависит и от используемых слов. Использование слов, смысл которых конкретен, содержание которых легко представить образно, повышает эффективность внушения. Одной из важнейших составляющих суггестии является речевая динамика. Доказано, что суггестию речи повышают такие ее параметры, как мягкость и сила голоса, богатство интонационных характеристик, паузы, мимика, экспрессия речи, темп речи.

Мимика, жестикуляция воспринимаются как эмоциональная вовлеченность, заинтересованность, что способствует формированию положительного отношения (при их адекватности и чувстве меры).

Внушение основано на использовании внушаемости (суггестивности) людей. Внушаемость — свойство психики, проявляющееся в ее податливости психологическому воздействию. Связано с рядом индивидуальных и личностных особенностей человека, на которого направлено внушение - суггерента

Убеждение — психологическое воздействие, основанное на передаче логически выстроенной информации и ставящее целью добровольное ее принятие адресатом.

При убеждении достигается не просто принятие информации, а внутреннее согласие с ней, причем окончательный вывод должен быть сделан принимающим информацию самостоятельно и добровольно.

Эффективность убеждения повышается при соблюдении следующих условий:

- умении установить контакт, вызвать доверие;
- выдержке, терпении и такте;
- умении доказывать, разъяснять, опровергать;
- подаче новых идей так, чтобы они ассоциировались с уже усвоенными;
- личной убежденности, искренности;
- одинаковом понимании терминов, понятий, выражений, используемых сторонами;
- учете индивидуальных особенностей убеждаемого.

Тема 4 Межличностные отношения.

1. Понятие межличностных отношений

2. Межличностная аттракция, ее факторы и механизмы

3. Понятие конфликта и способы его разрешения

4. Конфликты в педагогической деятельности

5. Социально-психологический климат

1. Понятие межличностных отношений

Межличностные отношения — это объективно переживаемые, в разной степени осознаваемые взаимосвязи между людьми. В их основе лежат

разнообразные эмоциональные состояния взаимодействующих людей. В отличие от деловых (инструментальных) отношений, которые могут быть как официально закрепленными, так и незакрепленными, межличностные связи иногда называют экспрессивными, подчеркивая их эмоциональную содержательность.

Межличностные отношения включают три элемента — когнитивный (гностический, информационный), аффективный и поведенческий (практический, регулятивный).

Когнитивный компонент — включает в себя все познавательные психические процессы: ощущение, восприятие, представление, память, мышление, воображение. Благодаря этому компоненту происходит познание индивидуально-психологических особенностей партнеров по совместной деятельности и взаимопонимание между людьми. Характеристиками взаимопонимания являются *адекватность* восприятия партнера и *идентификация*;

Аффективный аспект находит свое выражение в различных эмоциональных переживаниях людей по поводу взаимосвязей между ними. Это прежде всего положительные и отрицательные эмоциональные состояния, конфликтность состояний (внутриличностная, межличностная), эмоциональная чувствительность, удовлетворенность собой, партнером, работой и т. д. Эмоциональное содержание межличностных отношений изменяется в двух противоположных направлениях от конъюнктивных (позитивных, сближающих) к индифферентным (нейтральным) и дизъюнктивным (негативным, разделяющим) и наоборот. Варианты проявлений интерперсональных отношений огромны. Конъюнктивные чувства проявляются в различных формах позитивных эмоций и состояний, демонстрация которых свидетельствует о готовности к сближению и совместной деятельности. Индифферентные чувства предполагают проявления нейтрального отношения к партнеру. Сюда можно отнести безучастность, безразличие, равнодушие и пр. Дизъюнктивные чувства выражаются в проявлении различных форм негативных эмоций и состояний, что расценивается партнером как отсутствие готовности к дальнейшему сближению и общению. В отдельных случаях эмоциональное содержание межличностных отношений может быть амбивалентным (противоречивым).

Поведенческий компонент межличностных отношений включает мимику, жестикуляцию, пантомимику, речь и действия, выражающие отношения данного человека к другим людям, к группе в целом. Через этот компонент межличностные отношения проявляются и актуализируются.

Межличностные отношения строятся по «вертикали» (между руководителем и подчиненным и наоборот) и «горизонтали» (между лицами, занимающими одинаковый статус).

Межличностные отношения могут формироваться с позиций доминирования—равенства—подчинения и зависимости—независимости.

Особенности личности, влияющие на формирование межличностных отношений.

Развитие межличностных отношений во многом обуславливается особенностями общающихся. К ним относятся пол, возраст, национальность, свойства темперамента, состояние здоровья, профессия, опыт общения с людьми и некоторые личностные характеристики.

Пол. Своеобразие межличностных отношений между полами проявляется уже в детстве. Мальчики по сравнению с девочками еще в детском возрасте активнее вступают в контакты, участвуют в коллективных играх, взаимодействуют со сверстниками. Такая картина наблюдается и у взрослых мужчин. Девочки тяготеют к общению в более узком кругу. Они устанавливают отношения с теми, кто им нравится. Содержание же совместной деятельности для них не очень важно (у мальчиков наоборот). У женщин круг общения значительно меньше, чем у мужчин. В межличностном общении они испытывают значительно большую потребность в самораскрытии, передаче другим личностной информации о себе. Чаше они жалуются на одиночество. Для женщин более значимы особенности, проявляющиеся в межличностных отношениях, а для мужчин — деловые качества.

В межличностных отношениях женский стиль направлен на уменьшение социальной дистанции и установление психологической близости с людьми. В дружеских отношениях женщины делают акцент на доверии, эмоциональной поддержке и интимности. Дружеские отношения у женщин менее устойчивы. Свойственная женской дружбе близость по очень широкому кругу вопросов, обсуждение нюансов собственных взаимоотношений усложняет их. Расхождение, недопонимание и эмоциональность расшатывают женские межперсональные отношения.

У мужчин межличностные отношения характеризуются большей эмоциональной сдержанностью и предметностью. Они легче раскрываются перед незнакомыми людьми. Их стиль межличностных отношений направлен на поддержание своего имиджа в глазах партнера по общению, показ своих достижений и притязаний. В дружеских отношениях мужчины фиксируют чувство товарищества и оказание взаимной поддержки.

Возраст. Потребность в эмоциональном тепле появляется в младенчестве и с возрастом постепенно превращается в разной степени осознанности психологическую привязанность детей к людям, которые создают для них психологический комфорт. С возрастом люди постепенно утрачивают в межличностных отношениях свойственную юности открытость. На их поведение накладываются многочисленные социокультурные нормы (особенно профессиональные и этнические). Особенно сужается круг контактов после вступления молодых людей в брак и появления детей в семье. Многочисленные межличностные отношения уменьшаются и проявляются в производственной и родственном сферах. В среднем возрасте, когда дети подросли, межличностные отношения снова расширяются. В старшем и преклонном возрасте межличностные отношения приобретают весомость. Это объясняется тем, что дети выросли и у них свои привязанности, активная трудовая деятельность заканчивается, круг общения

резко сужается. В преклонном возрасте старые дружеские отношения играют особую роль.

Национальность. Этнические нормы обуславливают общительность, рамки поведения, правила формирования межличностных отношений. В разных этнических общностях межперсональные связи строятся с учетом положения человека в обществе, половозрастных статусов, принадлежности к социальным слоям и религиозным группам и пр.

Некоторые свойства *темперамента* влияют на формирование межличностных отношений. Экспериментально установлено, что холерики и сангвиники легко устанавливают контакты, а флегматики и меланхолики испытывают затруднения. Закрепление межличностных отношений в парах «холерик с холериком», «сангвиник с сангвиником» и «холерик с сангвиником» затруднено. Устойчивые межперсональные связи образуются в парах «меланхолик с флегматиком», «меланхолик с сангвиником*» и «флегматик с сангвиником».

Состояние здоровья. Внешние физические недостатки, как правило, негативно сказываются на «Я-концепции» и в конечном итоге затрудняют формирование межличностных отношений. Временные заболевания влияют на общительность и устойчивость интерперсональных контактов. Заболевания щитовидной железы, различные неврозы и др., связанные с повышенной возбудимостью, раздражительностью, тревожностью, психической неустойчивостью, «раскачивают» межличностные отношения и негативно влияют на них.

Профессия. Межличностные отношения формируются во всех сферах жизнедеятельности человека, но наиболее устойчивыми являются те, которые появляются в результате совместной трудовой деятельности. В ходе выполнения функциональных обязанностей не только закрепляются деловые контакты, но и зарождаются и развиваются межличностные отношения, которые в дальнейшем приобретают многосторонний и глубокий характер. Если по роду профессиональной деятельности человеку приходится постоянно общаться с людьми, то у него появляются навыки и умения установления межличностных контактов (например, у юристов, журналистов и др.)

Опыт общения с людьми способствует приобретению устойчивых умений и навыков интерперсональных отношений, основанных на социальных нормах регуляции, с представителями разных групп в обществе. Опыт общения позволяет практически осваивать и применять разнообразные нормы общения с различными людьми и формировать социальный контроль за проявлением своих эмоций.

Самооценка. Адекватная самооценка позволяет личности объективно оценивать свои особенности и соотносить их с индивидуально-психологическими качествами партнера по общению, с ситуацией, выбирать соответствующий стиль межличностных отношений и корректировать его в случае необходимости.

Завышенная самооценка привносит в интерперсональные отношения элементы высокомерия и снисходительности. Если партнера по общению устраивает такой стиль межличностных отношений, то они будут достаточно устойчивы, в противном же случае они приобретают напряженный характер.

Заниженная самооценка личности вынуждает ее подстраиваться к стилю межличностных отношений, которые предлагаются партнером по общению. В то же время это может вносить определенную психическую напряженность в межличностные отношения в связи с внутренним дискомфортом личности.

Потребность в общении, установлении межличностных контактов с людьми является фундаментальной характеристикой человека. Вместе с тем, среди людей встречаются лица, у которых потребность в доверительном общении (аффилиации) и милосердии (альтруизме) несколько завышена.

В ходе исследований были выявлены личные *качества, затрудняющие развитие межличностных отношений*. В первую группу вошли самовлюбленность, высокомерие, заносчивость, самодовольство и тщеславие. Ко второй группе относятся догматизм, постоянная склонность не соглашаться с партнером. Третья группа включала двуличие и неискренность.

Динамика межличностных отношений. Интерперсональные отношения зарождаются, закрепляются, достигают определенной зрелости, после чего могут ослабляться и потом прекращаться. Динамика развития межличностных отношений во временном континууме проходит несколько этапов (стадий): знакомство, приятельские, товарищеские и дружеские и любовные отношения. Процесс ослабления межличностных отношений в «обратную» сторону имеет такую же динамику (переход от дружеских к товарищеским, приятельским и затем идет прекращение отношений). Длительность каждого этапа зависит от многих составляющих межперсональных отношений.

Процесс знакомства осуществляется в зависимости от социокультурных и профессиональных норм общества, к которому принадлежат будущие партнеры по общению.

Приятельские отношения формируют готовность — неготовность к дальнейшему развитию межличностных отношений. Если позитивная установка у партнеров сформирована, то это является благоприятной предпосылкой к дальнейшему общению.

Товарищеские отношения позволяют закрепить межличностный контакт. Здесь происходит сближение взглядов и оказание поддержки друг другу (на этом этапе используются такие понятия, как «поступить по-товарищески», «товарищ по оружию» и пр.). Межличностные отношения на этой стадии характеризуются устойчивостью и определенным взаимным доверием.

Дружеские отношения всегда имеют общее предметное содержание — общность интересов, целей деятельности, во имя которой друзья соединяются (объединяются), и одновременно предполагают взаимную привязанность. Несмотря на сходство взглядов, оказание эмоциональной и

деятельностной поддержки друг другу, между друзьями могут существовать и определенные разногласия. Дружеские отношения проявляются в различной форме от межличностной симпатии до взаимной потребности в общении. Такие отношения могут развиваться как в официальной обстановке, так и в неофициальной. Дружеские отношения, по сравнению с товарищескими, характеризуются большей глубиной и доверительностью. Друзья откровенно обсуждают друг с другом многие аспекты своей жизнедеятельности, в том числе личностные особенности общающихся и общих знакомых. Дружба может ослабляться и прекращаться, если кто-либо из друзей не сможет сохранить доверяемые ему секреты, не защитит друга в его отсутствие, а также ревниво относится к другим его взаимоотношениям.

Дружеские отношения в молодые годы сопровождаются интенсивными контактами, психологической насыщенностью и большей значимостью. При этом высоко ценятся чувство юмора и общительность. Взрослые в дружеских отношениях больше ценят отзывчивость, честность и социальную доступность. Дружеские отношения в этом возрасте более стабильны.

Дружеские отношения у старшего поколения большей частью связаны с семейными узами и людьми, которые имеют одинаковый с ними жизненный опыт и ценности.

Принято считать, что удовлетворенность межличностными отношениями членов группы может регулироваться посредством двух различных феноменов: совместимостью партнеров, порождающей межличностную привлекательность, и срабатываемостью, порождающей удовлетворенность результатами совместной деятельности.

Межличностная совместимость — сложный психологический эффект сочетания, взаимодействия общающихся людей.

Межличностная совместимость основана на принципах схождения и взаимодополнительности. Ее показателями являются удовлетворенность совместным взаимодействием и его результатом. Вторичный результат — появление взаимной симпатии. Противоположный феномен совместимости — это несовместимость, а чувства, вызываемые ею. — антипатия.

Различают структурную и функционально-ролевую совместимость. Под структурной подразумевается совместимость темперамента, характера и личностных качеств партнеров. Причем, если в отношении двух первых подтверждается гипотеза о комплементарности, взаимодополняемости качеств партнеров, то в отношении личностных свойств нашла экспериментальное подтверждение противоположная идея — схождения и близости.

То есть, совместимость партнеров высока при обладании ими взаимодополняемыми свойствами темперамента и характера (сангвиник — меланхолик, холерик — флегматик) и сходными личностными ориентациями и особенностями (общительность, тревожность, мечтательность и др.).

Функционально-ролевая совместимость — это соответствие в представлениях партнеров о тех межличностных ролях, которые они будут реализовывать сами и ожидать от другого в процессе общения и взаимодействия. Если ролевые представления и ожидания участников

совпадают, у них много шансов достичь гармоничных отношений, построенных на межличностной привлекательности.

Срабатываемость — это еще один эффект сочетания и взаимодействия людей который позволяет добиваться высокой успешности совместной работы и удовлетворенности своим трудом и друг другом. Срабатываемость как правило не приводит к возникновению таких феноменов межличностного общения, как эмоциональная близость, идентификация, ориентация на интимно-личностное общение партнеров. Это, скорее, результат успешной реализации группой ее инструментальных функций, позволяющий достигать высокой продуктивности деятельности, высокой удовлетворенности членов группы своим трудом и групповым членством, а также порождает хороший уровень взаимопонимания, адекватного отражения участниками общения всего, что происходит в группе.

В условиях, когда члены группы не смогли достигнуть хорошего уровня срабатываемости и оказались мало совместимыми по своим характерологическим, личностным свойствам или ролевым представлениям, развиваются различные межличностные внутригрупповые конфликты.

Для измерения различных аспектов межличностных отношений существуют многочисленные методики и тесты. Среди них диагностика межличностных отношений Т. Лири (доминирование—подчинение, дружелюбие—агрессивность), методика «Q-сортировка» (зависимость—независимость, общительность—необщительность, принятие борьбы—избегание борьбы), тест описания поведения К. Томаса (соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление).

2. Межличностная аттракция, ее факторы и механизмы

Аттракция — механизм формирования привязанностей, дружеских чувств, симпатий, любви; положительные чувства по отношению к другому индивиду, стремление находиться в его обществе. *Аттракция* — (от фр.-притяжение, привлечение, тяготение) — в социальной психологии — процесс взаимного тяготения людей друг к другу; формирования привлекательности одного человека для другого;

Факторы межличностной аттракции.

Физическое окружение. Многие исследования показали, что простое физическое присутствие рядом другого индивида увеличивает вероятность возникновения дружбы (Фестингер, Шахтер, Бек, Сегал и др.). Существует несколько причин, почему пространственная близость приводит к взаимному притяжению. Во-первых, если человек рядом, для развития дружбы с ним попросту меньше препятствий; во-вторых, регулярно бывая в обществе какого-то человека, мы получаем больше информации о нем, можем выяснить, есть ли у нас общие интересы, совпадает ли наше отношение к миру; в-третьих, пространственная близость может привести к взаимному притяжению посредством так называемого *эффекта простой экспозиции* (Р.Зайонц).

Однако действие пространственной близости на развитие аттракции может зависеть и от многих других факторов. Во-первых, действие пространственной близости проявляется особенно явно, когда субъекты однородны. Например, в исследовании Л. Фестингера все испытуемые были либо студентами, либо ветеранами. Во-вторых, пространственная близость может и снизить аттракцию, т.к. неприятные черты людей тоже становятся более заметными.

Знакомство с человеком так же может выступать в качестве фактора аттракции. Р. Зайенс показал, что повторное предъявление многих стимулов приводит к более положительному отношению к ним. Это же происходит и с фотографиями незнакомых людей при их повторном разглядывании. Данному факту может быть дано много объяснений. Одно из них заключается в том, что часто неопределенность прогноза в отношении объекта, человека или события повышает уровень тревожности, в то время как наличие информированности о них приводит к повышению ощущения контролируемости. В частности, во многих исследованиях был зафиксирован факт возникновения внутреннего напряжения при столкновении с объектами, которые не могут быть категоризированы в собственном эмпирическом опыте человека

Доступность. Люди легко доступные и взаимоотношения с которыми не требуют сверхусилий воспринимаются более положительно. В частности, на этом моменте часто строятся так называемые «выходы в народ» политических деятелей в период предвыборных компаний. Хотя в данном случае надо иметь в виду, что факт доступность начинает приобретать свою силу лишь после исходной недоступности, чем так же пользуются квалифицированные бюрократы, первоначально создавая массу искусственных преград, а потом милостиво снисходя к человеку. Постоянная же доступность с течением времени снижает привлекательность объекта.

Ожидание продолжения взаимодействия увеличивает привлекательность человека, конечно, при условии, что эти отношения носят позитивный характер.

Сходство установок. Сходство вообще является мощным фактором, питающим аттракцию и дружбу. На зависимость аттракции от сходства установок влияют два фактора: во-первых, несовпадение той роли, которую одна и та же установка играет для двух разных людей: чем сильнее расхождение, тем меньше аттракция; во-вторых, аттракцию вызывает только сходство установок по отношению к важным объектам.

Взаимность. Симпатия или антипатия к человеку во многих случаях подчиняется принципу взаимности, в соответствии с которым нам нравятся те люди, которым нравимся мы и, наоборот. Тем не менее, проявления этого фактора не носят универсального характера. Отнюдь не все люди, симпатизирующие нам, вызывают положительные эмоции. Точно так же, не все люди, которым не нравимся мы, вызывают исключительно негативные эмоции. Исследования показывают, что лица с высокой самооценкой более

самодостаточны, в то время как лица с заниженной самооценкой более подвержены влиянию данного фактора.

Взаимодополняемость. В противовес теории сходства Винч сформулировал теорию дополняемости потребностей. Он исходил из предположения, что мы в своих отношениях стремимся к поиску людей, способных содействовать удовлетворению наших актуальных потребностей. Так, в межличностных взаимоотношениях люди часто проявляют склонность к установлению более тесных взаимоотношений с людьми, при посредстве которых они получают возможность стать более приспособленными к решению прагматических задач.

Способствование достижению личностно значимых целей. Согласно предположению М. Дойча, кооперативное взаимодействие или представления о нем, ведут к возрастанию межличностной аттракции. Человек, способствующий достижению актуальной цели, обладает высоким потенциалом аттрактивности и, наоборот, люди, фрустрирующие ее достижение, менее аттрактивны.

Личностная гармония. Шульц выдвинул в качестве ведущего основания гармоничных взаимоотношений гармоничное сочетание потребности включенности, контроля и привязанности. Под потребностью включенности понималось чувство собственной необходимости для других; под потребностью контроля – необходимость принятия участия в выработке и принятии значимых решений; и под потребностью привязанности – необходимость в аффилиативных, эмпатийных отношениях. В этой концепции показана необходимость взаимных усилий партнеров в формировании аттракции. Шульц, показал, что если одна из сторон не прилагает усилий к развитию взаимоотношений, то с течением времени ее аттрактивность будет падать.

Физическая привлекательность. Существует ряд гипотез, объясняющих наличие связи между внешней красотой и аттракцией:

- красота является положительным подкреплением: человеку приятно видеть красивое;

- красивые люди могут быть более коммуникабельными, обладать более развитыми коммуникативными навыками, что может объясняться различными условиями социализации красивых и некрасивых людей. Замечено, что у более красивых мужчин и женщин в общении с другими людьми преобладает ориентация непосредственно на партнера, например, разговор о нем доминирует над ориентацией на достижение какой-либо внешней цели;

- популярность красивых людей может быть вызвана определенными выгодами общения с ними. Красивый человек как бы повышает уровень физической привлекательности своего партнера

- действие эффекта ореола — «красивый — значит, хороший»; люди склонны ассоциировать красоту с положительными личными характеристиками, а некрасивость — с отрицательными.

Физическая привлекательность, в целом для мужчин является более важной определяющей любовного влечения, чем для женщин. С точки зрения теории социальной эволюции, в поведении индивидов по большей части бессознательно воспроизводятся отработанные в ходе эволюции человека механизмы, помогавшие нашим предкам с наибольшей степенью вероятности произвести и вырастить жизнеспособное потомство (Басс). Согласно такому взгляду, мужчины призваны предпочитать женщин, видимо, способных произвести на свет здоровых младенцев и успешно их вырастить. В силу этого мужчины стали особенно восприимчивы к признакам молодости, здоровья и репродуктивных возможностей.

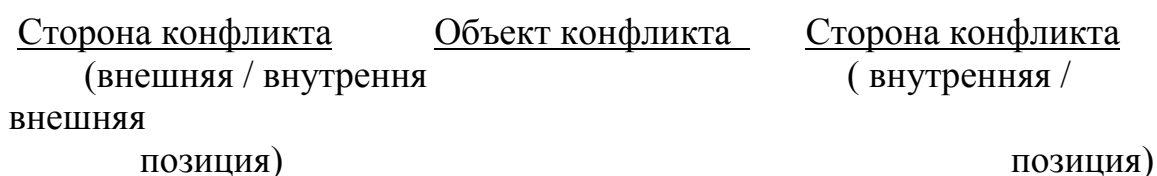
3. Понятие конфликта и способы его разрешения

Конфликт (от лат. conflictus – столкновение) – столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов субъектов взаимодействия.

Конфликт – вид отношений – межличностных, личности и группы, межгрупповых, – в основе которых лежит объективное противоречие целей, интересов, мнений участников. На психологическом уровне это противоречие проявляется в сильных негативных переживаниях участников по отношению к ситуации, оппонентам и самим себе.

Из этого определения вытекает, что далеко не каждое объективное противоречие превращается в конфликт. Оно должно пройти некоторый путь от собственно противоречия до конфликта как психологической реальности. А конфликт как психологическая реальность обязательно включает переживания участников, которые по своему знаку в большинстве случаев негативны. И этот факт – наличие острых негативных переживаний – очень многое определяет, делает конфликт тем, чем он для каждого из нас является, – испытанием, тяжелым моментом, болезненной перспективой развития отношений. Эмоции многое запутывают, трансформируют в изначальных противоречиях. Противоречие, которое лежит в основе СПК, порождает так называемую «объективную конфликтную ситуацию». Это основа будущей проблемы.

Объективная конфликтная ситуация имеет свою обязательную структуру, которая графически может быть изображена следующим образом:



Р. Битянова выделяет два основных структурных компонента конфликтной ситуации – это стороны конфликта и его объект.

Сторона конфликта представлена конкретными людьми и их целями. Эти цели близки в рамках одной стороны и находятся в противоречии с целями оппонентов – тех, кто составляет другую сторону. Участников в

конфликте может быть много, стороны – только две. Каждая сторона занимает в конфликте определенную позицию. Позиция в данном случае – это более или менее точный ответ участников на вопрос, почему я (мы) участвую в конфликте, чего я (мы) добиваюсь.

Внутренняя позиция – это совокупность мотивов, реальных интересов, ценностей, побуждающих человека или группу участвовать в конфликте. Эти побудительные силы далеко не всегда осознаются самими участниками, и еще реже предъявляются окружающим. Чаще всего предъявляется внешняя позиция, она представляет собой мотивировку. Которая звучит лично и социально вполне приемлемо, так, что ее не стыдно предъявить миру и в нее не трудно поверить самому. (Соккрытие внутренней позиции далеко не всегда свидетельствует о двуличии человека, о вытеснении им непозволительных желаний, т.к. мы знаем, что осознание мотивов- непростая работа души, особый рефлексивный процесс, на который в ходе конфликта может не хватать ни времени, ни душевных сил).

Объект конфликта – это реальный или идеальный предмет, к обладанию которым стремятся все участники данного взаимодействия. Этот объект обладает двумя «неприятными» свойствами, которые и превращают его в эпицентр разногласий:

- он неделим, и по убеждению оппонентов может принадлежать только одной стороне весь целиком;

- он обладает разной степенью доступности для участников. Каждый пытается всеми доступными средствами сделать его более доступным для себя и менее доступным для другого. Очень важно, что если для кого-то из участников объект практически недоступен, это ни в коей мере не означает его близкого поражения. Просто его конфликтные шаги будут более острыми, поступки – экстремальными и эскалирующими конфликт.

Таким образом, если взаимодействие имеет такую структуру (2 стороны и объект), оно имеет много шансов превратиться в настоящий психологический конфликт.

Это становится возможным, если объективное противоречие пройдет стадии идентификации и формирования субъективного образа конфликта.

1 стадия. В данном случае под идентификацией понимается нахождение лиц, препятствующих достижению цели. Человек, включенный в систему объективно противоречивых отношений с другими людьми или группой, может долгое время не осознавать этого. Но в какой-то момент его шаги по достижению значимой для него цели оказываются невозможными или неэффективными. Возникает состояние фрустрации.

Противореч.

цели

попытка

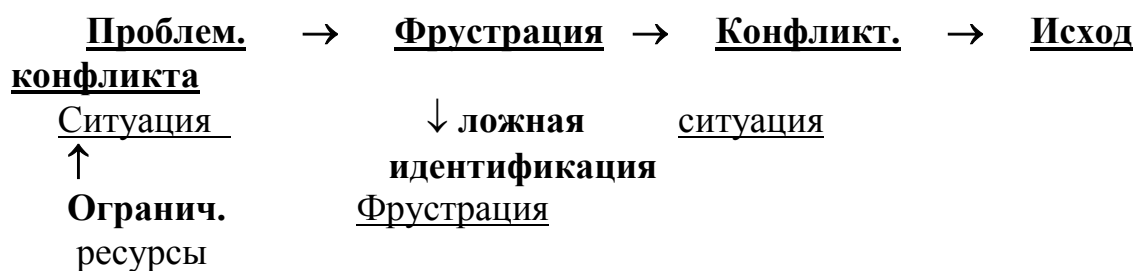
истинная

конфликт.

↓ достижения цели

идентификация

поведение



Причину происходящего человек может приписывать совершенно различным явлениям: себе, обстоятельствам (безличным), конкретным людям. В том случае, если причину своих неудач в достижении нужного объекта человек припишет другим людям, возникает идентификация, ведущая к конфликту. При этом идентификация может быть истинной и ложной. В первом случае, человек верно приписал другому лицу причину фрустрации. Этот человек (или группа) действительно является его оппонентом и претендует на тот же объект. В случае ложной идентификации оппонент выбирается неверно. Но если по отношению к нему во всем блеске разворачиваются конфликтные действия и ложный оппонент эмоционально втягивается в конфликтные отношения, возникает ложный конфликт, имитирующий настоящий. Только решить его гораздо труднее, т.к. под ним нет никакого объективного основания, кроме выраженного эмоционального неприятия.

Итак, конфликт начинается с того, что люди реагируют друг на друга как на препятствие, блокирующее достижение значимых целей (на фрустрацию). Конфликт является механизмом, который может устранить или уменьшить этот блок, т.е. создать условия для достижения цели.

2 стадия. Следующий шаг по превращению объективного противоречия в психологический конфликт - формирование у оппонентов образа конфликтной ситуации. Субъективный образ конфликтной ситуации включает:

- представление о себе в конфликте (о своих потребностях, возможностях, целях, ценностях);
- представления участников конфликта о противоположной стороне, оппонентах (об их потребностях, возможностях, ценностях и целях);
- представление конфликтующих сторон о ситуации, в рамках которой развивается конфликтное взаимодействие.

В конфликте люди взаимодействуют не друг с другом и не в реальном контексте. Их поведение опосредовано образами конфликтной ситуации, которые могут более или менее совпадать с некоторой объективной реальностью: реальными целями и возможностями оппонентов, реальными собственными позициями, объективными свойствами среды.

Итак, в субъективных образах конфликта происходит творческая переработка человеком изначальной ситуации противоречия. И эта трансформация часто затрудняет успешное разрешение конфликта, что позволило ряду авторов (А.Я.Анцупову и А.И.Шилову) говорить об

искажении объективной конфликтной ситуации, которое происходит в ее субъективном образе. Они выделяют несколько основных направлений искажения.

– *Схематизация, упрощение реального конфликта.* Отношения людей многогранны. Они шире любого противоречия. Но поскольку конфликтные отношения слишком *экспрессивны*, требуют от человека много психических сил и на анализ всех аспектов взаимоотношений их не хватает, возникает неосознаваемая *тенденция к субъективному сужению отношений*. Человек *концентрируется на одной из линий*, той, где ему проще всего развернуть конфликт, и игнорирует прочие линии.

– *Искажение и уменьшение воспринимаемой перспективы взаимодействия.* В сознании участников конфликтные отношения как бы замирают, теряют свое будущее. Основная опасность такого рода искажений в том, что оппоненты, совершая свои действия в отношении друг друга, *не просчитывают, игнорируют их последствия*, а это приводит к эскалации проблемы.

– *Поляризация оценок и суждений.* По отношению к собственному поведению и намерениям партнеров начинают действовать черно-белые, категоричные суждения.

– *Коммуникативные искажения.* В коммуникации оппонентов срабатывают разнообразные барьеры, которые фильтруют и искажают информацию, придавая сказанным словам мнимый смысл.

– *Атрибутивные искажения.* Проявляются в *приписывании себе и другому мотивов, личностных качеств, намерений* в упрощении отношений. Свои действия объясняют тем, что они *единственно возможные* в этой ситуации, или *вынужденные*, или *«он сам напросился»*. Действия оппонента квалифицируются как *злонамеренные, изначально ошибочные*. Часто гиперболизируются *недостатки и отрицательные черты личности оппонента*. Свой же образ обрывает *благородными чертами*: уступчивостью, готовностью к сотрудничеству.

Итак, в результате названных процессов *из объективной ситуации противоречия рождается социально-психологический конфликт*. Рождается и начинает жить по своим собственным законам.

Стадии развития конфликта.

В теоретической модели, разработанной в отечественной психологии Л.А.Петровской, конфликт проходит 4 последовательные стадии развития:

- 1) возникновения объективной конфликтной ситуации;
- 2) инцидента;
- 3) конфликтных действий;
- 4) исхода.

1. На первой стадии конфликт как психологическая реальность еще не представлен. Это стадия потенциального конфликта. Однако в деловых и м/л отношениях существует его реальный зародыш.

2. Вскоре, начав действовать и убедившись в неэффективности или невозможности этих действий, люди испытывают фрустрацию. Инциденты и есть формы фрустраций. Это различные события, которые демонстрируют участникам взаимодействия существование некоторой проблемы: не поняли друг друга, не разобрались, не поделили. Суть самой проблемы может быть еще далеко не ясна, но возникают напряженность, размолвки, ссоры. Именно на этой, второй стадии происходит ложная и истинная идентификация и начинает формироваться образ конфликта.

3. *Стадия конфликтный действий* – центральная. На этой стадии отношения оппонентов бурно развиваются, что приводит к *изменению практически во всех структурных звеньях конфликтной ситуации, меняет самих участников, их позиции, объект и ситуацию вокруг конфликта*. Объект конфликта разрастается и охватывает все зоны отношений, объективно не противоречивые. Изначально деловое, рабочее по сути противоречие, безо всяких на то объективных оснований вдруг растекается и начинает определять личные отношения людей («Да что там работать – я видеть его не хочу»). Например семейный конфликт из области отношений с родителями мужа или жены плавно распространяется на воспитание детей, проведение свободного времени, интимные отношения, в первую очередь.

В результате действий участников происходит и *изменение уровня доступности объекта*. Борьба за доступность – важный момент в поведении участников на этой стадии. Ф.М.Бородкин и Н.М.Коряк охарактеризовали суть этой борьбы, используя так называемую *теорию рангов*.

У каждого человека, находящегося в состоянии конфликта с другими людьми, существует некоторая условная сила – ранг. Ранг – это совокупность личностных, статусных, материальных и прочих ресурсов, которые человек может задействовать для победы. Чем он выше, тем больше шансов разыграть конфликтную ситуацию в свою пользу. Различают 5 рангов:

1. – участник конфликта говорит от собственного имени: я думаю, считаю, хочу;
2. Участник представляет некоторую малую группу: ученики нашего класса, сотрудники отдела, наша семья хочет, считает, думает и т. д.;
3. Участник конфликта говорит от некоторой системы групп, большой группы: Мы, взрослые; нам, учителям;
4. Участник имеет возможность говорить от имени социальной системы, всего прогрессивного человечества, олицетворять собой ум, честь и совесть эпохи, культуру, нравственность, мировой опыт, народную мудрость.
5. Нулевой ранг.

Сознательно или неосознанно оппоненты стремятся повысить свой ранг и снизить ранг оппонента. Наиболее желательный исход такой борьбы – загнать другого в нулевой ранг, почти безнадежный с точки зрения борьбы за победу. Ранг №10 – это ранг нарушителя каких-то социальных норм. Помните, последний и решительный аргумент при стычке в общественном транспорте: «А ты, в очках, вообще молчи». После остается либо отстаивать право носить очки, либо лезть в драку.

Для того, чтобы поместить оппонента в позорный нулевой ранг, нужно вовремя вспомнить какие-нибудь его оплошности, найти изъян в его прошлом, настоящем и будущем, внешности и т.д. Нулевой ранг на какое-то время нейтрализует одного из участников конфликта и даст другому иллюзорное ощущение свободы.

На 3 стадии – конфликтных действий – сами конфликты начинают разбухать, захватывая все новых людей. Так, межличностный, парный конфликт практически всегда перетекает в межгрупповой (за счет того, что каждая сторона организует себе группу поддержки). Вообще эта стадия ставит все на свои места, и расширение числа участников происходит не из-за втягивание в него лишних людей, а просто проявляются, наконец, все заинтересованные лица (бабушки, дедушки, соседний отдел, начальники и т.д.).

4. Будучи драматично и напряженной, третья стадия не может длиться очень долго, и конфликт выплывает на *стадию исхода*. В целом можно говорить о *двух больших возможностях* решения конфликта: *создание условий, не допускающих дальнейших инцидентов, и разрешение самого объективного противоречия.*

Снятие инцидента – это попытка притушить конфликт либо переведя его на стадию осознания (без конфликтных действий), либо на стадию неосознаваемой конфликтной ситуации. Этого можно достичь следующими способами:

- *Обеспечение выигрыша одной из сторон.* В этом случае конфликт решается полностью, если проигравшая сторона приняла свое поражение, что встречается очень редко. Победа одной стороны – временное состояние, до ближайшего серьезного инцидента.

- *Снятие конфликта с помощью лжи.* Люди в этом случае действуют по принципу: «нет инцидента – нет конфликта». Это заблуждение. Отношения, содержащие в своей основе объективное противоречие, подтачиваются изнутри личностью каждого участника (например, детская тревожность), исподволь разрушают сами отношения.

- *Изменение целевых установок* хотя бы одним из участников. Когда из сторон в силу обстоятельств или в результате переговоров не желает обладать объектом конфликта.

- *Исчезновение самого объекта конфликта* по воле участников или помимо их желания. («И за борт ее бросает»).

- Наиболее часто встречаются следующие виды исходов на уровне объективной конфликтной ситуации.

- *Полное физическое или функциональное разведение участников.* Пространственное или социальное разведение сторон, предоставление им дефицитных ресурсов, отсутствие которых привело к конфликту. В этом случае *исчезает сама почва для конфликта, но конфликтные отношения сохраняются* очень долго, т.к. они *не получили своего отреагирования.*

• *Внутренне переструктурирование образа ситуации.* Смысл данной меры состоит в изменении внутренней системы ценностей и интересов участников взаимодействия, из-за чего в их глазах блекнет сам объект конфликта или важными становятся отношения с оппонентом. Такая работа психологически очень сложна и требует помощи специалиста. Но именно этот путь может привести к конструктивному разрешению супружеских и семейных конфликтов.

• *Разрешение конфликта через конфронтацию к сотрудничеству.* По своему содержанию близок к предыдущему, но касается деловых конфликтов, которые не затрагивают глубинные отношения людей, а относятся к их социальным или материальным интересам. Такие конфликты разрешаются через специально организованную работу, путем нахождения *общих интересов и целей*, через сужение зоны разногласий до минимума и заключение договоров о сотрудничестве. Здесь большая роль отводится посреднику, который владеет навыками ведения переговоров и разрешения споров.

Функции конфликта. Многими исследователями сегодня признается «двуличность» конфликтных отношений. Каждый конфликт таит в себе две возможности: разрушения и созидания, точку роста и точку падения. В социальной психологии этот факт принято обозначать как конструктивную и деструктивную функции конфликтов.

В житейской психологии конфликт чаще всего предстает своей разрушительной стороной, поэтому конфликтов избегают, ценностью считают именно бесконфликтное общение. Однако социальная жизнь сложна. Прожить жизнь, не попадая в ситуации конфликта, значит не преследовать вообще никаких личных целей. Это невозможно. Следовательно, бесконфликтное общение – это такое общение, в котором все конфликты просто подавляются, загоняются внутрь, подтачивая отношения изнутри. Если отношения не выяснять, они кончаются, часто неожиданно и драматично для участников, которые так хотели мира и покоя. И здесь еще одно заблуждение: будто конфликт – это обязательно – война, буйство отрицательных эмоций. Конечно, развивающиеся отношения редко бывают спокойными, их характеризуют взлеты и падения, но эти отношения живые, т.к. их подпитывают переживаемые и успешно решаемые людьми психологические конфликты.

В целом, *конструктивная функция конфликта* сводится к тому, что он:

- является важным источником развития личности, группы, а также межличностных отношений, позволяет им подняться на новую высоту, расширить и изменить сферу и способы взаимодействия;
- через открытую конфронтацию освобождает группу от подтачивающих ее факторов, снижает вероятность ее застоя и упадка;
- способствует развитию взаимопонимания между участниками взаимодействия.

4 Конфликты в педагогической деятельности

Невозможно избежать конфликтов и в педагогической деятельности. Известно, что природа педагогического конфликта существенным образом отличается от других межличностных конфликтов, так как в этом случае в столкновении участвуют ребенок как развивающаяся личность и взрослый. При этом взрослый обладает опытом, умениями, самоконтролем и другими качествами, а у ребенка поведение может носить импульсивный характер, так как волевая сфера еще не достаточно развита.

Среди особенностей педагогических конфликтов можно также отметить следующие:

- участники конфликтов имеют различный социальный статус, чем и определяется разное поведение в конфликте;
- разница возраста и жизненного опыта участников разводит их позиции в конфликте, порождает разную степень ответственности за ошибки при их решении;
- различное понимание событий и их причин участниками (конфликт «глазами учителя» и «глазами ученика» видится по-разному;
- присутствие других учеников при конфликте делает их из свидетелей участниками, а конфликт приобретает воспитательный смысл и для них; об этом всегда приходится помнить учителю;
- профессиональная позиция учителя в конфликте обязывает его взять на себя инициативу в его разрешении на первое место суметь поставить интересы ученика как формирующейся личности;
- всякая ошибка учителя при разрешении конфликта порождает новые ситуации и конфликты, в которые включаются другие ученики;
- конфликт в педагогической деятельности легче предупредить, чем успешно разрешить.

Педагогический конфликт можно рассматривать как частный вид конфликта, который связан с педагогической деятельностью.

Под педагогическим конфликтом следует понимать столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций субъектов педагогического взаимодействия.

Длительное время в теории и практике конфликты в педагогическом процессе оценивались односторонне, как нежелательное явление, как показатель слабости руководства группой, вплоть до признания того факта, что учитель, воспитатель недостаточно требователен, а учащийся имеет ошибочную линию поведения.

Сама профессия учителя конфликтогенна, т.к. основана на взаимодействии с другими людьми. Она способна по объективным и субъективным причинам порождать конфликт.

Во-первых, сам процесс социализации ребенка, непосредственным участником которого становится учитель, является напряженно-противоречивым. Он протекает в постоянной борьбе зарождающихся черт с отживающими. Если педагог не знает закономерностей протекания процесса социализации ребенка, не умеет учитывать изменяющиеся стремления и

потребности ребенка, глух к переживаниям и настроениям детей, то это может стать причиной педагогических конфликтов [Козырев].

Педагогические конфликты могут возникать в разных системах отношений. По мнению Леонова Н.И., собственно педагогическими можно считать конфликты, возникающие в системе «учитель-ученик». Их преодоление предполагает использование специфической технологии. Именно они являются самыми распространенными, и их разрешение требует от учителя определенного профессионального мастерства и психологической компетентности. Однако часто педагогическими называют конфликты и в других системах отношений: «учитель – классный коллектив», «учитель – учитель», «учитель – Я», «учебный класс – учебный класс».

Можно выделить следующие типы педагогических конфликтов:

- в зависимости от участников конфликта – внутриличностные конфликты, межличностные, личностно-групповые и межгрупповые конфликты.

- в зависимости от предмета конфликта – конфликты ценностей, конфликты интересов, конфликты средств достижения целей, конфликты потенциалов, конфликты правил взаимодействия.

- в зависимости от социальных последствий – конструктивные конфликты (способствуют развитию социальной системы) и деструктивные конфликты (создают социальную напряженность и ведут к разрушению социальной системы).

- в зависимости от длительности и напряженности конфликта – бурные быстротекущие конфликты, острые длительные конфликты, слабовыраженные и вялотекущие конфликты, слабовыраженные и быстротекущие конфликты.

Причины педагогических конфликтов в различных системах отношений рассматривает Г.И. Козырев. Вслед за ним мы обозначим некоторые из них.

В системе отношений «учитель-ученик»:

- нарушение дисциплины на уроке;
- плохое выполнение домашних заданий;
- нездоровые отношения между учениками;
- оскорбления со стороны учителя, грубость, несдержанность;
- необъективность при оценке знаний;
- неподготовленное домашнее задание или пропуски уроков [

Это наиболее типичные причины конфликтов в системе отношений «учитель-ученик». Однако, можно рассматривать специфические причины этих педагогических конфликтов, характерные для детей разных возрастных периодов

В системе отношений «учитель-учитель»:

- нетактичное отношение друг к другу;
- неудобное расписание;
- перекладывание чужих обязанностей;
- неравномерное распределение педагогической нагрузки.

В системе отношений «учитель-родители»:

- самоустранение родителей от процесса обучения и воспитания
- предвзятое отношение к ребенку со стороны учителя.

В педагогическом взаимодействии очень важно помнить о том, что конфликт, как пожар, легче предотвратить, чем погасить. В урегулировании и разрешении педагогического конфликта велика роль педагога. Ему, как наиболее профессионально подготовленному, должна принадлежать инициатива урегулирования конфликта. Главная задача педагога – превратить деструктивный конфликт в конструктивный. Негативное влияние на развитие личности педагога оказывает так называемая консервация конфликта, когда он настаивает на своем и категорически не собирается менять свое поведение. Такое поведение не только не способствует разрешению конфликта, но и тормозит в целом личностный рост учителя. Успешно разрешенный конфликт улучшает психологический климат в коллективе и приводит к росту взаимопонимания.

5. Социально-психологический климат

Межличностные отношения оказывают непосредственное влияние на социально-психологический климат группы.

Социально-психологический климат группы – преобладающая и относительно устойчивая психологическая атмосфера в малой группе, проявляющаяся в характере отношений людей друг к другу и к решаемым задачам.

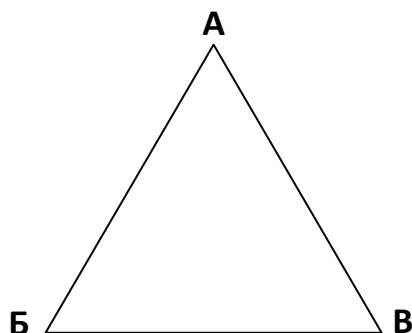
Доминирование положительных, дружеских или товарищеских отношений между членами группы определяют благоприятный психологический климат, который ценен как сам по себе, так и для достижения высоких результатов совместной деятельности. Неблагоприятный социально-психологический климат свидетельствует о низком уровне развития группы, порождает конфликтную среду, ведет к несогласованности и низкой эффективности деятельности.

В.В.Косолаповым установлено, что самочувствие личности в группе, оценка ею психологического климата зависит от таких показателей, как уровень ее адаптированности, мера включенности в совместную деятельность, степень причастности к жизни данной группы. В структуре социально-психологического климата группы отражается также самоотношение (отношение к себе) и отношение к миру в целом. Особенно существенна для характеристики проявлений психологического климата оценка отношений индивида к самому себе (самооценка, самочувствие и т.д.).

В тоже время нахождение в группе ведет к тому, что у каждого участника на основе основных параметров психологического климата вырабатывается соответствующее этому климату сознание, восприятие, оценка и ощущение своего «Я», аналогичное всем, кто принадлежит данной конкретной общности людей. С этой точки зрения, индивидуальное самочувствие

личности (самооценка, степень удовлетворенности положением в группе, преобладающий настрой), по мнению Б. Д.Парыгина, может рассматриваться как один из наиболее общих показателей социально-психологического климата. Он предложил следующую структуру общих показателей социально-психологического климата.

Структура общих показателей (СПК) по Б.Д.Парыгину



А – отношение к делу;

*Б – самочувствие личности
(отношение к самому себе);*

В – отношение к другим людям.

Отличительными признаками благоприятной атмосферы в коллективе, как показано Е.И.Роговым, являются:

- гармонизирование личных и коллективных целей;*
- отношения ответственной зависимости между членами коллектива, которые определяются общим участием в работе;*
- готовность к действиям интересным и полезным. Мажорное, бодрое настроение;*
- особое положение личности в коллективе, ее духовное здоровье, комфорт, возможность самореализации;*
- чувство защищенности ее членов;*
- уверенность в будущем;*
- эстетическая привлекательность коллектива.*

Для решения практических задач по оптимизации социально-психологического климата в малой группе важно систематически проводить диагностику социально-психологического климата. Обладая соответствующей информацией, можно оказывать влияние на регуляцию социально-психологического климата.

Регуляция социально-психологического климата в группе - способ преднамеренного воздействия на различные стороны психической жизнедеятельности коллектива, позволяющий позитивно влиять на атмосферу в группе и эффективность в решении стоящих задач.

В качестве объектов диагностики для оценки положения дел в группе и разрешения внутригрупповых отношений предлагается выделять следующие составляющие.

Оценка социально-психологического климата. Как правило, оценка климата, даваемая институциональным руководителем, не совпадает с самооценкой коллектива. Возможны расхождения оценки психологической атмосферы, даваемой лидерами, с оценкой как группы, так и институционального руководителя.

Оценка лидерской активности в группе. Здесь также редки случаи совпадения оценок, даваемых группой, институциональным руководителем и самими лидерами. Данная рассогласованность может быть источником серьезной напряженности.

Взаимооценка деловых и личностных качеств членов коллектива, его лидеров, институционального руководителя.

В качестве методов регуляции социально-психологического климата могут быть использованы тренинговые методы, деловые игры и другие методы развития. Предметом изменений могут выступать позиции группы в целом, ее лидеров, руководителя. Каждый из трех субъектов отдельно информируется об оценке этих параметров с позиций других субъектов (приводятся данные результатов экспертной диагностики). Далее изменение позиции достигается в процессе обсуждения полученных данных по всем параметрам. В качестве основного способа влияния на позицию субъекта предлагается рассматривать убеждение.

В психологической литературы существуют различные рекомендации относительно оптимизации социально-психологического климата в малой группе. Приведем лишь некоторые правила.

1. Стремитесь к реализации в межличностных отношениях позиции «Я хороший – Ты хороший». Только если мы уважаем и любим себя, мы способны уважать и любить другого. Невозможно быть источником любви, позитива, гармонии, если мы заполнены негативными эмоциями, не важно, по отношению к себе или другому.

2. Умейте передавать и воспринимать обратную связь. Одной из причин негативных межличностных отношений является деструктивная критика. В то же время, каждый из людей, мотивированных в личностном росте, нуждается в обратной связи о своем поведении и личности. Аттракция будет наблюдаться в том случае, когда обратная связь предоставляется корректно, ясно, без оценивания личности партнера.

3. Умение без обвинения обозначать проблемы и находить способы решения. В любой малой группе, команде, где решаются какие-либо деловые задачи, неизбежно возникновение затруднений. Важно в этом случае разделять проблемы и отношения к человеку. Любая проблема может разрешаться без обвинений и стремления сделать кого-либо неправым.

4. Ставка на позитивное в человеке. О важности веры в человека говорят все гуманистически ориентированные подходы. Если мы видим потенциал человека и создаем оптимальную среду для его раскрытия, то и результат будет соответствующим. В жизни воплощается то, на чем мы концентрируемся. Фокусируясь на негативном в человеке, мы способствуем развитию этого. Кроме этого, мы способствуем возникновению негативного реагирования, защит. А это отрицательно сказывается на межличностных отношениях.

5. Быть способным ценить различия в индивидуальных особенностях. Многим людям не хватает глубины и терпимости, чтобы жить в окружении разных людей. На самом деле, это замечательная возможность

осознать, что каждый человек – индивидуален и благодаря этому мы можем развиваться, определять свой образ жизни, учиться и сотрудничать.

Тема 5 Личность и ее социализация.

Лекция 1

1. Понятие личности

2. Направленность личности

3. Самосознание личности

4. Механизмы психологической защиты

1. Понятие личности

Для характеристики человека в психологии используются понятия «личность», «индивид» и «индивидуальность».

В понятии «*индивид*» выражена родовая принадлежность человека к человеческому роду (у животных – особь). Любой человек – это индивид. Каждый человек как представитель биологического вида имеет определенные врожденные особенности, т. е. строение его тела обуславливает возможность прямохождения, структура мозга обеспечивает развитие интеллекта, строение руки предполагает возможность использования орудий труда и т. д. Всеми этими чертами младенец человека отличается от детеныша животного. Принадлежность конкретного человека к человеческому роду зафиксирована в понятии *индивид*. Таким образом, понятие «индивид» характеризует человека как носителя определенных биологических свойств. А. Н. Леонтьев к числу индивидных свойств относит генотипически обусловленные особенности человека — физическую конституцию, тип нервной системы, темперамент, биологические потребности, аффективность, природные задатки, а также прижизненно приобретенные знания, умения и навыки.

Понятия «индивид» и «личность» находятся в тесном единстве, однако, они не тождественны. Поэтому возможны факты существования индивида, который не является личностью. Это обстоятельство подтверждается опытом изучения людей, воспитанных животными.

Появляясь на свет как индивид, человек включается в систему общественных взаимоотношений и процессов, в результате чего приобретает особое социальное качество — он становится *личностью*. Это происходит потому, что человек, включаясь в систему общественных связей, выступает в качестве *субъекта* — носителя сознания, которое формируется и развивается в процессе деятельности.

Личность — это человек, взятый в системе таких его психологических характеристик, которые социально обусловлены, проявляются в общественных по природе связях и отношениях, являются устойчивыми, определяют нравственные поступки человека, имеющие существенное значение для него самого и окружающих.

Индивидуальность — это самое узкое по содержанию понятие из всех обсуждаемых. Оно содержит в себе лишь те индивидные и личностные

свойства человека, такое их сочетание, которое данного человека отличает от других людей. Индивидуальность проявляется в чертах темперамента, характера, привычках, интересах, способностях и т.д. Не существует двух одинаковых людей. Личность каждого человека неповторима и уникальна.

В структуру личности обычно включаются способности, темперамент, характер, волевые качества, эмоции, мотивация, социальные установки. *Способности* понимаются как индивидуально устойчивые свойства человека, определяющие его успехи в различных видах деятельности.

Темперамент включает качества, от которых зависят реакции человека на других людей и социальные обстоятельства.

Характер содержит качества, определяющие поступки человека в отношении других людей.

Волевые качества охватывают несколько специальных личностных свойств, влияющих на стремление человека к достижению поставленных целей.

Эмоции и мотивация — это, соответственно, переживания и побуждения к деятельности, а *социальные установки* — убеждения и отношения людей.

К. К. Платонов выделяет в структуре личности четыре подструктуры: 1) биологически обусловленные особенности личности; 2) особенности ее отдельных психических процессов; 3) уровень ее подготовленности (опыта личности) 4) социально обусловленные качества личности.

2. Направленность личности

Направленность — ведущая характеристика личности, определяющая ее психологический склад.

Направленность — совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности. Направленность определяет особенности каждой личности. Формируется путем воспитания.

В структуре направленности выделяют *Интерес* — активная познавательная направленность человека на тот или иной предмет, явление и деятельность, связанная с положительным отношением к ним. Интересы различают по:

а) *содержанию* — оно определяется теми объектами, на которые они направлены (интерес к технике, к музыке и т.д.);

б) *широте*: выделяют интерес *широкий* (человек с разносторонними интересами при наличии одного центрального) и *узкий* (наличие одного-двух интересов при полном равнодушии к остальному);

в) *глубине*: выделяют *глубокий* интерес (потребность основательно изучить объект во всех деталях) и *поверхностный* (наличие поверхностных знаний и отсутствие настоящего интереса);

г) *устойчивости*: выделяют *устойчивый* интерес (интерес, который долго сохраняется и играет важную роль в жизни) и *неустойчивый* (быстро возникает и быстро гаснет);

д) *действенности*: выделяют интерес *действенный* (который побуждает к действиям) и *пассивный* (не побуждает к действиям, например, спорт по телевизору).

Различают также прямые и косвенные интересы. *Прямой* вызывается самим содержанием области знаний. *Косвенный* вызывается не содержанием, а тем значением, которое он имеет по отношению к другому объекту, которым интересуется человек (например, математика для авиамоделирования).

Следующим понятием в структуре направленности можно выделить *убеждения* (это суждения, знания о природе и обществе, в истинности которых человек не сомневается и стремится к тому, чтобы руководствоваться ими в жизни). Если убеждения образуют систему воззрений, упорядоченную и организованную, то они становятся *мировоззрением*.

Важно обозначить в этой структуре и понятие *установки* (это складывающаяся на основе прошлого опыта предрасположенность индивида к определенной форме реагирования, побуждающая его ориентировать свою деятельность в определенном направлении и действовать последовательно по отношению ко всем объектам и ситуациям, с которыми оно связано). Установки бывают *бессознательные* (психологические) и *социальные* (предрасположение индивида и группы определенным образом реагировать на те или иные явления социальной действительности).

Социальная установка проявляется как относительно устойчивая во времени система взглядов об объекте или событии, совокупность связанных с ними эмоциональных состояний, предрасполагающих к определенным действиям. Это сложное психологическое образование включает три компонента:

- 1) *когнитивный* (от лат. *cognito* - познание) составляет знание об объекте;
- 2) *эмоциональный* (оценочный) включает систему чувств, связанных с соответствующим объектом или событием;
- 3) *поведенческий* обозначает предрасположенность к реальным положительным или отрицательным действиям по отношению к объекту.

Диапазон объектов, по отношению к которым может быть сформирована установка практически не ограничен (она может быть к вещам, людям, экономике, политике, идеологии).

Социальные установки могут быть *позитивными* (например, больной, выполняющий все указания врача, придерживается установки, вытекающей из положительного отношения к медицине) и *негативными* (например, расовая дискриминация).

Установка может играть как положительную роль (освободить человека от необходимости принимать решение и произвольно контролировать протекание деятельности в стандартных ситуациях), так и отрицательную роль (обуславливать инертность в поведении, стереотипность в мышлении)

В структуру направленности входит понятие ценностей и ценностных ориентаций. Ценность – это принятое в философии, этике, эстетике, социальной психологии понятие, с помощью которого характеризуется социально-историческое значение для общества и личностный смысл индивида определенных явлений действительности. Ценности выделяются:

а) по предмету или содержанию объекта, на который они направлены: *материальные, морально-политические, социально-экономические и духовные* (образование, наука, культура);

б) по объекту отношения: *общечеловеческие* (мир, экология) и *общенациональные* (общественно-политический строй, права, народные традиции).

Различают также *ценности личности* и *ценности общества*. Но все ценности личности – это присвоенные ценности общества. Ценности личности, в свою очередь, могут быть *истинными* и *ложными*.

Ценностные ориентации – это направленность личности на те или иные ценности. Ценностные ориентации личности имеют иерархическую структуру: одни ценности выступают как *ведущие*, другие имеют *второстепенную* роль. Ценностные ориентации играют важную роль: воспринимаемая личностью информация влияет на нее лишь в той степени, в какой она не противоречит ее убеждениям, т.е. идет защита от потока лишней информации (защитная функция), человек удовлетворяет свои потребности теми способами, которые приняты в данном обществе (адаптивная функция), человек определенной направленности ищет соответствующую его взглядам и ценностям информацию (познавательная функция).

3. Самосознание личности

Общаясь с людьми, человек выделяет себя из окружающей среды, противопоставляет себя другим. Уже годовалый ребенок начинает отличать ощущения собственного тела от ощущений, вызываемых находящимися вонне предметами. В два-три года ребенок отделяет процесс собственных действий с предметами от действий взрослых с этими предметами и поэтому требует самостоятельности в действиях («Я сам!»). Именно в этот период он начинает противопоставлять себя другим («Это мое»), в его речи появляется личное местоимение. На рубеже детского сада и школы ребенок уже начинает оценивать свои психические познавательные процессы (память, мышление), хотя в этот период такая оценка строится на уровне осознания своих успехов и неудач («У меня все «пятерки»»). В подростковом и юношеском возрасте завершается развитие самосознания.

Сознание и самосознание являются важнейшими характеристиками личности. Сознание включает в себя знания об окружающем мире, переживания различных жизненных событий и собственных поступков, отношения к другим людям, проявляющиеся в виде мотивов, установок и стереотипов поведения. Самосознание является особой формой осознания человеком самого себя и своей сущности, проявляющегося в виде

самовосприятия, самооценки и самоконтроля. Самосознание выделяет личность человека среди других живых существ, так как только ей присуща способность обращать психическую деятельность на самое себя, свой внутренний мир, формировать образ "Я". Самосознание предполагает различение своего внутреннего мира (образ "Я") и того, что окружает личность (образ "НЕ Я"). Самосознание каждого человека развивается от более элементарных форм (самоощущения, самовосприятия) к более сложным (самопознание, самооценка, саморефлексия). Самосознание определяет все поведение человека.

В структуру самосознания входят три компонента:

- когнитивный (познавательный);
- оценочный;
- поведенческий.

1. **Когнитивный** (познавательный) или самопознание.

Это знание индивида о самом себе. Эти знания кажутся индивиду убедительными, независимо от того, являются ли они истинными или ложными, строятся на объективном знании или субъективном мнении. Знание индивида о себе складывается в определенный образ «Я».

Образ «Я» – это относительно устойчивая, в большей или меньшей степени осознанная, переживаемая как неповторимая, система представлений индивида о самом себе.

«Я-образ» включает три составляющие, одна из которых может преобладать:

а) *«реальное Я»* - это представление о себе в момент самого переживания,

б) *«идеальное Я»* - это то, каким человек должен был бы стать, по его мнению, чтобы соответствовать социальным нормам (под влиянием литературы, кино),

в) *«фантастическое Я»* - это то, каким человек желал бы стать, если бы это оказалось для него возможным.

2. **Оценочный** или самоотношение.

Это отношение к тому, что человек знает о себе, т.е. оценка тех качеств, которые входят в его представление о себе. Все эти отношения человека к себе складываются в самооценку.

Самооценка – это оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди людей. Это наиболее изученная в психологии сторона самосознания. Самооценка складывается на основе сопоставлений себя и других людей, себя и какого-то эталона (реального и идеального «Я»), на основе мнений, которые человек слышит о себе.

Самооценку различают:

а) по уровню – *завышенную* (или комплекс превосходства, т.е. человек переоценивает себя в ситуациях, которые не дают для этого повода), *заниженную* (или комплекс неполноценности, т.е. человек неуверен в себе и занижает мнение о себе) и *среднюю*.

б) по адекватности – *адекватную* (т.е. человек правильно оценивает свои достоинства и недостатки) и *неадекватную* (человек неверно себя оценивает).

в) по устойчивости – *устойчивую* (не меняется на протяжении длительного времени) и *неустойчивую* (подвержена частым изменениям).

Самооценка связана с уровнем притязаний личности, проявляющимся в степени трудности целей, которые человек ставит перед собой. Очень важно у личности формировать адекватный своим возможностям уровень притязаний, что, в конечном счете, определяет ее самоуважение. Следовательно, формированием самооценки можно управлять. Управление осуществляется через создание специальных ситуаций успеха (при заниженной самооценке) и неуспеха (при завышенной).

3. Поведенческий или самореализация.

Человек строит свое поведения, опираясь на знание о себе и отношение к себе, т.е. на самооценку. Например, люди, в зависимости от уровня и адекватности самооценки могут вести себя по-разному. Кроме этого, отношение человека к себе может также проявляться в поведении в зависимости от уровня притязаний. Уровень притязаний, напомним, это степень трудности целей, которые ставит перед собой человек.

Каждый человек стремится повысить свою самооценку. Он может это сделать двумя способами: а) повысить уровень притязаний (выбрать трудные цели) и в случае удачи пережить максимальный успех или б) понизить уровень притязаний (выбрать легкодоступные цели), чтобы избежать неудачи. В среднем человек устанавливает уровень своих притязаний где-то между очень трудными и очень легкими целями и таким образом, стремится сохранить на высоте свою самооценку. Поэтому, зная уровень притязаний, можно понять мотивы поведения человека, а также влиять на его самооценку.

4. Механизмы психологической защиты

Психологическая защита возникает, когда интенсивность потребности нарастает, а условия ее удовлетворения отсутствуют. Т.е. защитные механизмы начинают свое действие тогда, когда достижение цели нормальным способом невозможно, или человек считает, что это невозможно.

Психологическая защита – специфический прием переработки информации, который предохраняет личность от стыда и потери самоуважения в условиях мотивационного конфликта. Психологическая защита проявляется в тенденции человека сохранять привычное мнение о себе, отторгая или искажая информацию, которая расценивается как неблагоприятная и разрушающая первоначальное представление о себе и других.

Все защитные механизмы обладают двумя общими характеристиками:

1) они действуют на бессознательном уровне и поэтому являются средствами самообмана и 2) они искажают, отрицают или фальсифицируют восприятие реальности, чтобы сделать тревогу менее угрожающей для индивида.

Вытеснение – мотивированное забывание, процесс удаления из сознания мыслей и чувств, мотивов, причиняющих страдание (забывание травматических событий). Ущемленное самолюбие, задетая гордость и обида могут прикрываться ложными мотивами своих поступков, чтобы скрыть истинные не только от себя, но и от других. Истинные, но неприятные мотивы, вытесняются, а на их место встают другие, приемлемые с точки зрения социальной морали и поэтому не вызывающие угрызений совести и стыда.

Интересно, что скорее всего вытесняется и забывается человеком не то плохое, что ему сделали люди, а то, что он плохого причинил себе и людям. Зависть, неблагодарность, комплексы собственной неполноценности вытесняются с огромной силой.

Освобождение от тревоги путем вытеснения не проходит бесследно. Фрейд считал, что вытесненные мысли и импульсы не теряют своей активности в бессознательном, и для предотвращения их прорыва в сознание требуется постоянная трата психической энергии, что уменьшает количество энергии для творческого поведения.

Также вытеснение играет роль в психосоматических заболеваниях (язва), психосексуальных нарушениях (импотенция и фригидность). Вытесненный материал может прорываться в шутках, снах, оговорках – т.е. в «психопатологии обыденной жизни».

Проекция - бессознательный перенос собственных чувств, влечений, качеств на другое лицо. Нечистый на руку рассматривает и всех остальных как таких же. Курильщик снимает тревогу находя себе подобных. Двоечник восстанавливает позитивное самоотношение в случае нахождения "друзей по несчастью". Можно говорить о позитивно и негативновалентных разновидностях.

В случае позитивновалентной проекции человек начинает проецировать свои позитивные качества на избранного другого, забывая что присутствие их вовсе не является нормой. Человек отдающий долги не сомневается, что такой же ответственностью обладает и берущий в долг. Правда у берущего может сработать иная логика - беру чужие и ненадолго, а отдаю свои и навсегда.

Примерами негативной проекции могут быть следующие:

- Все мужчины хотят одного и того же (Я много думаю о сексе)
- Никогда нельзя верить итальянцам, студентам, женщинам и т.д. (Я не чужаюсь иногда обмануть кого-либо)
- Ты меня не любишь больше (Я тебя разлюбила).
- Студент не сдавший экзамен обвиняет преподавателя.

Идентификация - разновидность проекции, неосознаваемое отождествление себя с другим человеком и **перенос на себя** желательных свойств и качеств. Особенно характерна для младшего возраста, в котором часты случаи ролевой идентификации с героем. Ребенок начинает верить в то, что он Рембо и ощущает себя сильным и уверенным.

Рационализация – искажение реальности с целью защиты самооценки. Нахождение приемлемых причин или оснований для неприемлемых мыслей или действий. Мы используем рационализацию, чтобы оправдать наше поведение, когда наши действия неправильны (курение, пьянство, нежелание учиться).

Один из наиболее частых видов такой защиты является рационализация по типу «зелен виноград». (мужчина, которому отказали, утешает себя тем, что она непривлекательна; не поступил в институт – избежал нищеты).

Реактивные образования или обратные действия. Этот механизм подменяет поведение или чувство таким, которое диаметрально противоположно действительно желаемому. Например, женщина, беспокоящаяся по поводу собственного выраженного сексуального влечения может стать активным борцом с порнографией. Бессознательная неприязнь к ребенку может выражаться в нарочитом, контролирующем внимании к нему.

Реактивные образования можно видеть в любом преувеличенном поведении. Фрейд писал, что многие мужчины, высмеивающие гомосексуалистов, на самом деле защищаются от собственных гомосексуальных побуждений. (Человек, склонный к гомосексуализму - становится Доном Жуаном).

Отрицание – это попытка не принимать в качестве реальности событие, которое беспокоит Эго. Например, ребенок отрицающий смерть любимой кошки и упорно продолжающий верить, что она жива. Ницше: «Я сделал это, - говорит моя память. – Невозможно, чтобы я сделал это, говорит моя гордость, и остается непреклонной. В конце концов память уступает». Это стремление избежать новой информации, несовместимой со сложившимися представлениями. Человек становится невосприимчив к тем граням своей жизни, которые чреватые для него неприятными ощущениями. В данном случае имеет место своеобразная "страусиная" стратегия, выражающаяся в том, что человек ничего не хочет видеть и слышать, неосознанно тревожась, что выстроенный им иллюзорный мир рухнет. Например, отрицание влияния радиации или табакокурения на здоровье.

Избегание - тенденция избегания фрустрирующей ситуации или объектов, ассоциирующихся с неприятными воспоминаниями. Этот механизм проявляется в стремлении людей не встречаться со знакомыми, оказавшимися свидетелями их негативных проявлений, а так же мест, напоминающих о неприятных событиях.

Обособление - изоляция, обособление внутри сознания особых зон, связанных с травмирующими факторами, часто ведущие к расщеплению, диссоциации личности. В рамках сохранения "собственного лица" люди часто как бы обособливают свои негативные действия, объясняя себе их тем, что они вынуждены экстраординарными обстоятельствами. В обычных обстоятельствах эти действия просто не имели бы места. Так, человек, совершивший хамский поступок, вызвавший осуждение, начинает выгораживать себя, ссылкой на вынудившие его обстоятельства.

Регрессия – возвращение на более ранний уровень развития, возврат к ребячливым, детским моделям поведения. Это способ смягчения тревоги путем возврата к раннему периоду жизни, более безопасному и приятному. Тревожность ослабляется здесь посредством ухода от реалистического мышления в поведение, которое в более ранние годы уменьшало тревожность. Это более *примитивный способ справиться с ситуацией*. Уменьшая напряженность, она оставляет неразрешенными источники тревожности.

Сублимация – это процесс посредством которого энергия, первоначально направленная на сексуальные и агрессивные цели, перенаправляется к другим целям, часто художественным, интеллектуальным или культурным. Посредством сублимации запретная сексуальная энергия перемещается на несексуальные объекты, разряжается в виде деятельности, приемлемой для общества и индивида.

Согласно Фрейду, сублимация является защитным механизмом, дающим возможность человеку в целях адаптации изменить свои импульсы таким образом, чтобы их можно было выражать социально приемлемым способом (мыслями и действиями).

Например, дети, у которых подавлялись садистские наклонности могут стать мясниками, хирургами, романистами, игроками в регби.

Так может быть с каждым, кто остановил свой выбор на любимой профессии, продуктивно работает и добивается социального признания. Разновидностью сублимации является творчество.

Фрейд утверждал, что сублимация сексуальных инстинктов послужила главным толчком для великих достижений в западной науке и культуре.

Конверсия - изменение значения, содержания явления на более приемлемое. Человек обозначает то или иное негативное деяние более мягким термином, тем самым уменьшая остроту переживаний. Не украл, а взял, не сбежал, а ушел и т.п.

Компенсация - неудачи в одной сфере деятельности компенсируются сверхдостижениями в другой. Примером компенсации является "уход" в работу, семью и т.п. Когда человек, предчувствуя возможные претензии в собственный адрес начинает создавать возможную почву для самооправданий по поводу собственных неудач в определенной деятельности своей полной отдачей другому. Поэтому существующие шаблоны типа "своих детей не умеешь воспитывать нечего воспитывать чужих" вовсе не являются аксиомой. Более того, существуют примеры того, когда человек неудачливый в собственной семейной жизни добивается выдающихся успехов в учительстве.

Фантазия - использование в качестве заместителей достижений их образов. Человек достигает в мечтах глобальных целей и удовлетворяется. Примером такого рода является маниловщина.

Защиты, о которых мы говорили, это способы, которыми душа защищает себя от внешних и внутренних напряжений. Защита исключает реальность (отрицание), переопределяет реальность (рационализация) или обращает реальность (реактивные образования). Защита помещает внутренне чувство во

внешний мир (проекция), разделяет реальность (изоляция) или уходит от реальности (регрессия).

Психологическая защита – это не способ достижения желаемой цели, а способ организации временного душевного равновесия, с тем, чтобы собрать силы для реального преодоления трудностей.

Человек прибегает к подобным механизмам психологической защиты (за исключением сублимации) только как к крайнему средству, поскольку это дает лишь иллюзорное удовлетворение, тревога ослабляется лишь на короткое время. Но все-таки механизмы психологической защиты являются средством борьбы с тревогой, пока человек не найдет более рационального способа разрешения проблемы и конфликта.

Однако когда человек прибегает к защите систематически, можно считать, что у него развивается невроз. Защиты связывают психическую энергию, которая могла быть использована в более полезных деятельности Эго, они существенно ограничивают силу и подвижность ЭГО, его способность к адаптации.

Случается, что из-за чрезмерного развития процессов вытеснения дезорганизуется вся личность в целом. Возникает отрыв от реальности, ОНО выходит из под контроля Эго и Суперэго, а это приводит человека к деградации, что характерно для психоза.

Лекция 2

1. Основные теории личности. Психоналитические теории личности.

2. Бихевиоральный подход к личности

3. Гуманистические теории личности

4 Теории личности в отечественной психологии

1 Психоналитические теории личности.

Психоанализ З. Фрейда. Самосознание человека Фрейд сравнивал с вершиной айсберга. Он считал, что лишь незначительная часть того, что на самом деле происходит в душе человека и характеризует его как личность им осознается. Только небольшую часть поступков человек в состоянии правильно оценить и объяснить. Основная же часть его опыта и личности находится вне сферы сознания, и только специальные процедуры, разработанные в психоанализе, дают возможность проникнуть в нее.

Структура личности по Фрейду имеет 3 составляющие «ИД (ОНО)», «Я» и СВЕРХ Я».

Ид. Слово «ид» происходит от латинского «оно» и, по Фрейду, означает исключительно примитивные, инстинктивные и врожденные аспекты личности. Оно – это собственно бессознательное, и будучи примитивным в своей основе, не знает законов и не подчиняется правилам. Оно изначально иррационально и аморально.

Содержание Ид почти целиком бессознательно, оно включает психические формы, которые никогда не были сознательными, врожденные унаследованные инстинкты и материал, который оказался неприемлемым для

сознания. Фрейд признавал существование двух основных групп инстинктов- *жизни и смерти*.

1 группа. Наиболее важным для развития личности Фрейд считал *сексуальные инстинкты*. Энергия сексуальных инстинктов получила название «либидо» (от лат хотеть или желать). Либидо – это определенное количество психической энергии, которая находит разрядку исключительно в сексуальном поведении.

2 группа – инстинкты смерти, называемые Танатос – лежат в основе всех проявлений жестокости, агрессии, самоубийств и убийств. Ссылаясь на Шопенгауэра, Фрейд утверждал, что «Целью жизни является смерть». Он верил в то, что людям присуще стремление к смерти.

Энергия, заключенная в этих инстинктах требует удовлетворения (Я хочу!), и бессознательно направляет психическую активность человека, регулируя его психические процессы и состояния. Когда они сдерживаются и не находят разрядки, то создают напряжение в жизни личности. А разрядка напряжения получила название *принцип удовольствия*.

Эго. Но безоглядная тяга к удовольствию, не учитывающая реальных условий, привела бы человека к гибели, поэтому в процессе развития у человека сформировалось «Я» как сознательное начало. Эго стремится выразить и удовлетворить желания Ид в соответствии с ограничениями внешнего мира. Эго вырастает из Ид, берет из нее энергию. Эго – то что находится в контакте с реальностью, хорошо осознается. Эго развивается из ид по мере того, как ребенок начинает осознавать себя и сознательно контактировать со средой. С развитием эго человек становится менее непосредственным, но более реальным. (непосредственность- выражение собственных инстинктов).

В отличие от Ид, природа которого выражается в поиске удовольствия,

Эго подчиняется *принципу реальности* (а можно ли?), *цель которого – отсрочка удовлетворения инстинктов до подходящего момента*.

Таким образом, когда объект и условия идеальны, поведением управляет принцип удовольствия. Принцип реальности вносит в наше поведение меру разумности, поскольку инстинкты должны удовлетворяться безопасным для самого индивида и других людей образом. Фрейд сравнивал отношение Я к ОНО с отношением всадника к лошади: наездник определяет цель и направление движения, но энергию этому движению придает лошадь.

Суперэго представляет собой интернализованную версию общественных норм и стандартов поведения. Ребенок не рождается с суперэго, он обретает его в результате взаимодействия с родителями, учителями, другими людьми, которые оказывали на него влияние, а также литература, искусство. Формально оно появляется тогда, когда ребенок начинает различать «правильно» и «неправильно», узнает, что такое хорошо и что такое плохо.

Чем больше было запретов в детстве, тем сильнее проявляется суперэго.

Суперэго делится на две подсистемы: 1) совесть (судит, ограничивает, запрещает, устанавливает границу Эго, причем делает это сознательно и бессознательно – через чувство вины (сознательно поступает так, а потом

мучает чувство вины), которая формируется через родительские наказания. 2) Эго-идеал. Он формируется из того, что родители одобряют или высоко ценят. Он ведет индивидуума к становлению для себя высоких стандартов. Например, если родителя хвалят за отличные успехи в спорте, то, достигнув победу, ребенок будет чувствовать гордость и самоуважение. Его основная функция - формирование идеалов, нравственности.

Суперэго считается полностью сформированным, когда родительский контроль заменяется самоконтролем. Однако этот самоконтроль не служит целям принципа реальности, так как, пытаясь полностью затормозить любые общественно осуждаемые импульсы со стороны Ид, не учитывает ситуацию, а требует абсолютного совершенства в мыслях, словах и поступках.

Неосознаваемые влечения, идущие от «ОНО», чаще всего находятся в состоянии конфликта с тем, что содержится в «Сверх Я», т.е. с социальными и нравственными оценками поведения. Это конфликт разрешается с помощью «Я», которое стремится разумно примирить обе конфликтующие стороны, чтобы влечения «оно» были в максимальной степени удовлетворены и при этом не были нарушены нормы морали.

Состояния неудовлетворенности собой, тревожности, беспокойства, которые возникают у человека, являются, по мнению Фрейда, субъективным эмоционально-окрашенным отражением в сознании человека борьбы Ид и Сверх-Я.

Аналитическая психология К. Г. Юнга.

Юнг утверждал, что душа (в теории Юнга термин, аналогичный личности) состоит из трех отдельных, но взаимодействующих структур: *сознания, личного бессознательного и коллективного бессознательного.*

Центром сферы сознания является эго. Оно представляет собой компонент *psyche*, включающий в себя все те мысли, чувства, воспоминания и ощущения, благодаря которым мы чувствуем свою целостность, постоянство и воспринимаем себя людьми. Эго служит основой нашего самосознания, и благодаря ему мы способны видеть результаты своей обычной сознательной деятельности.

Личное бессознательное вмещает в себя конфликты и воспоминания, которые когда-то осознавались, но теперь подавлены или забыты. В него входят и те чувственные впечатления, которым недостает яркости для того, чтобы быть отмеченными в сознании. Таким образом, юнговская концепция личного бессознательного в чем-то похожа на таковую у Фрейда.

Однако Юнг пошел дальше Фрейда, сделав упор на том, что личное бессознательное содержит в себе комплексы, или скопления эмоционально заряженных мыслей, чувств и воспоминаний, вынесенных индивидуумом из его прошлого личного опыта или из родового, наследственного опыта.

Согласно представлениям Юнга, эти комплексы, скомпонованные вокруг самых обычных тем, могут оказывать достаточно сильное влияние на поведение индивидуума. Например, человек с комплексом власти может расходовать значительное количество психической энергии на деятельность, прямо или символически связанную с темой власти. То же самое может быть

верным и в отношении человека, находящегося под сильным влиянием матери, отца или под властью денег, секса или какой-нибудь другой разновидности комплексов. Однажды сформировавшись, комплекс начинает влиять на поведение человека и его мироощущение. Юнг утверждал, что материал личного бессознательного у каждого из нас уникален и, как правило, доступен для осознания. В результате компоненты комплекса или даже весь комплекс могут осознаваться и оказывать чрезмерно сильное влияние на жизнь индивидуума.

И наконец, Юнг высказал мысль о существовании более глубокого слоя в структуре личности, который он назвал коллективным бессознательным. Коллективное бессознательное представляет собой хранилище латентных следов памяти человечества и даже наших человекообразных предков. В нем отражены мысли и чувства, общие для всех человеческих существ и являющиеся результатом нашего общего эмоционального прошлого. Как говорил сам Юнг, «в коллективном бессознательном содержится все духовное наследие человеческой эволюции, возродившееся в структуре мозга каждого индивидуума». Таким образом, содержание коллективного бессознательного складывается благодаря наследственности и одинаково для всего человечества. Важно отметить, что концепция коллективного бессознательного была основной причиной расхождений между Юнгом и Фрейдом.

Архетипы.

Юнг высказал гипотезу о том, что коллективное бессознательное состоит из мощных первичных психических образов, так называемых архетипов (буквально, «первичных моделей»). Архетипы — врожденные идеи или воспоминания, которые предрасполагают людей воспринимать, переживать и реагировать на события определенным образом.

В действительности, это не воспоминания или образы как таковые, а скорее, именно предрасполагающие факторы, под влиянием которых люди реализуют в своем поведении универсальные модели восприятия, мышления и действия в ответ на какой-либо объект или событие. Врожденной здесь является именно тенденция реагировать эмоционально, когнитивно и поведенчески на конкретные ситуации — например, при неожиданном столкновении с родителями, любимым человеком, незнакомцем, со змеей или смертью.

В ряду множества архетипов, описанных Юнгом, стоят мать, ребенок, герой, мудрец, божество Солнца, плут, Бог и смерть.

Юнг предполагал, что архетипические образы и идеи часто отражаются в сновидениях, а также нередко встречаются в культуре в виде символов, используемых в живописи, литературе и религии. В особенности он подчеркивал, что символы, характерные для разных культур, часто обнаруживают поразительное сходство, потому что они восходят к общим для всего человечества архетипам. Количество архетипов в коллективном бессознательном может быть неограниченным. Однако особое внимание в

теоретической системе Юнга уделяется персоне, аниме и анимусу, тени и самости.

Персона (от латинского слова, обозначающего «маска») — это наше публичное лицо, то есть то, как мы проявляем себя в отношениях с другими людьми. Персона обозначает множество ролей, которые мы проигрываем в соответствии с социальными требованиями. В понимании Юнга, персона служит цели производить впечатление на других или утаивать от других свою истинную сущность. Персона как архетип необходима нам, чтобы ладить с другими людьми в повседневной жизни.

Однако Юнг предупреждал о том, что если этот архетип приобретает слишком большое значение, то человек может стать неглубоким, поверхностным, сведенным до одной только роли и отчужденным от истинного эмоционального опыта.

В противоположность той роли, которую выполняет в нашем приспособлении к окружающему миру персона, архетип тень представляет подавленную темную, дурную и животную сторону личности. Тень содержит наши социально неприемлемые сексуальные и агрессивные импульсы, аморальные мысли и страсти. Но у тени имеются и положительные свойства.

Юнг рассматривал тень как источник жизненной силы, спонтанности и творческого начала в жизни индивидуума. Согласно Юнгу, функция эго состоит в том, чтобы направлять в нужное русло энергию тени, обуздывать пагубную сторону нашей натуры до такой степени, чтобы мы могли жить в гармонии с другими, но в то же время открыто выражать свои импульсы и наслаждаться здоровой и творческой жизнью.

В архетипах анимы и анимуса находит выражение признание Юнгом врожденной андрогинной природы людей. Анима представляет внутренний образ женщины в мужчине, его бессознательную женскую сторону, в то время как анимус — внутренний образ мужчины в женщине, ее бессознательная мужская сторона. Эти архетипы основаны, по крайней мере частично, на том биологическом факте, что в организме мужчин и женщин вырабатываются и мужские, и женские гормоны. Этот архетип, как считал Юнг, эволюционировал на протяжении многих веков в коллективном бессознательном как результат опыта взаимодействия с противоположным полом. Многие мужчины, по крайней мере до некоторой степени, «феминизировались» в результате многолетней совместной жизни с женщинами, а для женщин является верным обратное. Юнг настаивал на том, что анима и анимус, как и все другие архетипы, должны быть выражены гармонично, не нарушая общего баланса, чтобы не тормозилось развитие личности в направлении самореализации. Иными словами, мужчина должен выражать свои феминные качества наряду с маскулинными, а женщина должна проявлять свои маскулинные качества, так же как и феминные. Если же эти необходимые атрибуты остаются неразвитыми, результатом явится односторонний рост и функционирование личности.

Самость — наиболее важный архетип в теории Юнга. Самость представляет собой сердцевину личности, вокруг которой организованы и

объединены все другие элементы. Когда достигнута интеграция всех аспектов души, человек ощущает единство, гармонию и целостность. Таким образом, в понимании Юнга развитие самости — это главная цель человеческой жизни.

Эго-направленность. Наиболее известным вкладом Юнга в психологию считаются описанные им две основные направленности, или жизненные установки: экстраверсия и интроверсия. Согласно теории Юнга, обе ориентации сосуществуют в человеке одновременно, но одна из них обычно становится доминантной. В экстравертной установке проявляется направленность интереса к внешнему миру — другим людям и предметам. Экстраверт подвижен, разговорчив, быстро устанавливает отношения и привязанности, внешние факторы являются для него движущей силой. Интроверт, напротив, погружен во внутренний мир своих мыслей, чувств и опыта. Он созерцателен, сдержан, стремится к уединению, склонен удаляться от объектов, его интерес сосредоточен на себе самом. Согласно Юнгу, в изолированном виде экстравертной и интровертной установки не существует. Обычно они присутствуют обе и находятся в оппозиции друг к другу: если одна проявляется как ведущая и рациональная, другая выступает в качестве вспомогательной и иррациональной. Результатом комбинации ведущей и вспомогательной эго-ориентаций являются личности, чьи модели поведения определены и предсказуемы.

Психологические функции. Вскоре после того, как Юнг сформулировал концепцию экстраверсии и интроверсии, он пришел к выводу, что с помощью этой пары противоположных ориентации невозможно достаточно полно объяснить все различия в отношении людей к миру. Поэтому он расширил свою типологию, включив в нее психологические функции. Четыре основные функции, выделенные им, — *это мышление, ощущение, чувство и интуиция.*

Мышление и чувство Юнг отнес к разряду рациональных функций, поскольку они позволяют образовывать суждения о жизненном опыте.

Мыслящий тип судит о ценности тех или иных вещей, используя логику и аргументы. Противоположная мышлению функция — чувство — информирует нас о реальности на языке положительных или отрицательных эмоций.

Чувствующий тип фокусирует свое внимание на эмоциональной стороне жизненного опыта и судит о ценности вещей в категориях «плохой или хороший», «приятный или неприятный», «побуждает к чему-то или вызывает скуку». По Юнгу, когда мышление выступает в роли ведущей функции, личность ориентирована на построение рациональных суждений, цель которых — определить, является оцениваемый опыт истинным или ложным. А когда ведущей функцией является чувство, личность ориентирована на вынесение суждений о том, является ли этот опыт прежде всего приятным или неприятным.

Вторую пару противоположных функций — ощущение и интуиция — Юнг назвал иррациональными, потому что они просто пассивно

«схватывают», регистрируют события во внешнем (ощущение) или во внутреннем (интуиция) мире, не оценивая их и не объясняя их значение. Ощущение представляет собой непосредственное, безоценочное реалистическое восприятие внешнего мира. Ощущающий тип особенно проницателен в отношении вкуса, запаха и прочих ощущений от стимулов из окружающего мира. Напротив, интуиция характеризуется сублиминальным и неосознанным восприятием текущего опыта. Интуитивный тип полагается на предчувствия и догадки, схватывая суть жизненных событий. Юнг утверждал, что, когда ведущей функцией является ощущение, человек постигает реальность на языке явлений, как если бы он фотографировал ее. С другой стороны, когда ведущей функцией является интуиция, человек реагирует на неосознанные образы, символы и скрытое значение переживаемого.

Каждый человек наделен всеми четырьмя психологическими функциями.

Индивидуальная психология А. Адлера. Основные положения теории А.Адлера.

Адлер исходил из того, что ни одно проявление жизненной активности нельзя рассматривать в изоляции, а лишь только в соотношении с личностью в целом. Индивидуум представляет собой неделимое целое как в отношении взаимосвязи между психикой и телом, так и в отношении различных проявлений психической жизни. Структуру самосогласующейся и единой личности Адлер определял как *стиль жизни*. Жизнь невозможно представить себе без непрерывного движения в направлении роста и развития. Только в движении по направлению к личностно значимым целям индивидуум может быть воспринят как единое и самосогласующееся целое.

Ведущим в теории Адлера является положение, согласно которому все поведение человека происходит в *социальном контексте*, и суть человеческой природы можно постичь только через понимание социальных отношений. Более того, у каждого человека есть естественное *чувство общности*, или *социальный интерес*, – врожденное стремление вступать во взаимные социальные отношения сотрудничества. Акцент на социальных детерминантах поведения настолько важен в концепции Адлера, что он приобрел репутацию первого социального психолога в современной теории психологии.

Далее Адлер доказывал, что люди мотивированы *фиктивными целями* – личными мнениями о настоящих и будущих событиях, регулирующими их поведение. Например, человек может в своей жизни руководствоваться кредо "честность – лучшая политика", или "каждый за себя", или уверенностью в том, что в загробной жизни добродетель будет вознаграждена, а порок наказан. Адлер полагает, что люди ведут себя в соответствии с этими личными убеждениями, независимо от того, являются они объективно реальными или нет.

Чувство неполноценности и компенсация.

Адлер наблюдал, что люди с выраженной органической слабостью или дефектом часто стараются *компенсировать* эти дефекты путем тренировки и упражнений, что нередко приводит к развитию выдающегося мастерства или силы. Таким образом, *неполноценность органа*, то есть его врожденная слабость или недостаточное функционирование, может приводить к впечатляющим достижениям в жизни человека. Но она же может повлечь за собой и чрезмерно выраженное чувство собственной неполноценности, если усилия, направленные на компенсацию дефекта, не приводят к желаемому результату.

Но Адлер указал на то, что этот процесс компенсации имеет место в *психической* сфере: люди часто стремятся не только компенсировать недостаточность органа, но у них также появляется *субъективное чувство неполноценности*, которое развивается из ощущения собственного психологического или социального бессилия. Чувство неполноценности берет свое начало в детстве. Он объяснял это следующим образом: ребенок переживает очень длительный период зависимости, когда он совершенно беспомощен и, чтобы выжить, должен опираться на родителей. Этот опыт вызывает у ребенка глубокие переживания неполноценности по сравнению с другими людьми в семейном окружении, более сильными и могущественными. Появление этого раннего ощущения неполноценности обозначает начало длительной борьбы за достижение превосходства над окружением, а также стремление к совершенству и безупречности. Адлер утверждал, что стремление к превосходству является основной мотивационной силой в жизни человека.

Таким образом, согласно Адлеру, фактически все, что делают люди, имеет целью преодоление ощущения своей неполноценности и упрочение чувства превосходства. Однако ощущение неполноценности по разным причинам может у некоторых людей стать чрезмерным. В результате появляется комплекс неполноценности – преувеличенное чувство собственной слабости и несостоятельности. Адлер различал три вида страданий, испытываемых в детстве, которые способствуют развитию комплекса неполноценности: *неполноценность органов, чрезмерная опека и отвержение со стороны родителей*.

Адлер полагал, что чувство неполноценности является источником всех устремлений человека к саморазвитию, росту и компетентности, является фундаментальным законом человеческой жизни.

Стиль жизни, в первоначальном варианте "жизненный план" включает в себя уникальное соединение черт, способов поведения и привычек, которые, взятые в совокупности, определяют неповторимую картину существования индивидуума. Он основан на усилиях, направляемых на преодоление чувства неполноценности и, благодаря этому, упрочивающих чувство превосходства.

С точки зрения Адлера, стиль жизни настолько прочно закрепляется в возрасте четырех или пяти лет, что впоследствии почти не поддается тотальным изменениям.

Социальный интерес. – "социальное чувство", "чувство общности" или "чувства солидарности", чувство отождествления с человечеством и сходства с каждым представителем человеческой расы. Адлер считал, что предпосылки социального интереса являются врожденными, но развивается в социальном окружении. Согласно Адлеру, выраженность социального интереса оказывается удобным критерием оценки психического здоровья индивидуума. Нормальные, здоровые люди по-настоящему беспокоятся о других; их стремление к превосходству социально позитивно и включает в себя стремление к благополучию всех людей. Хотя они понимают, что не все в этом мире правильно устроено, они берут на себя задачу улучшения участи человечества. У плохо приспособленных людей, напротив, социальный интерес выражен недостаточно, они эгоцентричны, борются за личное превосходство и главенство над другими, у них нет социальных целей. Каждый из них живет жизнью, имеющей лишь личное значение – они поглощены своими интересами и самозащитой.

Творческое Я. Концепция творческого Я является самым главным конструктом адлеровской теории. Он утверждал, что стиль жизни формируется под влиянием творческих способностей личности. Иными словами, каждый человек имеет возможность свободно создавать свой собственный стиль жизни. В конечном счете, сами люди ответственны за то, кем они становятся и как они себя ведут. Эта творческая сила отвечает за цель жизни человека, определяет метод достижения данной цели и способствует развитию социального интереса. Та же самая творческая сила влияет на восприятие, память, фантазии и сны. Она делает каждого человека свободным (самоопределяющимся) индивидуумом. В адлеровской концепции творческого Я отчетливо звучит его убежденность в том, что люди являются хозяевами своей собственной судьбы.

2. Бихевиоральный подход к личности

Бихевиоризм имеет в своей основе экспериментальное изучение животных. Его родоначальники — Э. Торндайк (1874-1949) и Дж. Уотсон (1878-1958) — предложили отказаться от непосредственного изучения сознания, а вместо этого исследовать человеческое поведение по схеме «стимул — реакция». Личность в качестве отдельной категории не фигурирует в научном анализе поведения.

Личность, по определению Б. Скиннера, есть *набор поведенческих шаблонов. Личность есть надуманное понятие.* Люди, по своей сути, очень сложные, но все же машины. Хотя он и не был первым психологом, предложившим механистический подход к изучению поведения (Уотсон пропагандировал отказ от менталистических концепций в 20-е годы), его формулировка отличалась тем, что он доводил идею до ее логического конца. По Скиннеру, наука о поведении человека принципиально не отличается от любой другой естественной науки, основанной на фактах; то есть имеет ту же цель – предсказать и проконтролировать изучаемое явление (открытое поведение в данном случае).

Б.Скинер выделял две разновидности поведения: респондентное и

оперантное. *Респондентное поведение* подразумевает характерную реакцию, вызываемую известным стимулом, последний всегда предшествует первой во времени.

Оперантное поведение (вызванное оперантным научением) определяется событиями, которые следуют за реакцией. То есть за поведением идет следствие, и природа этого следствия изменяет тенденцию организма повторять данное поведение в будущем. Если последствия благоприятны для организма, тогда вероятность повторения операнта в будущем усиливается. И напротив, если последствия реакции не благоприятны и не подкреплены, тогда вероятность получить оперант уменьшается. По мнению бихевиористов, манипулируя внешними раздражителями, можно довести до автоматизма любые нужные формы социального поведения, игнорируя врожденные задатки человека и его неповторимый жизненный опыт. Закономерности поведения выводились, таким образом, **из** закономерностей внешнего стимулирования.

Современные теоретики научения делают акцент на подкреплении как на необходимом условии для приобретения, сохранения и модификации поведения. Скиннер, например, утверждал, что внешнее подкрепление обязательно для научения. А Бандура, хотя и признает важность внешнего подкрепления, не рассматривает его как единственный способ, при помощи которого приобретается, сохраняется или изменяется наше поведение. Люди могут учиться наблюдая или читая, или слыша о поведении других людей. В результате предыдущего опыта люди могут ожидать, что определенное поведение будет иметь последствия, которые они ценят, другое – произведет нежелательный результат, а третье – окажется малоэффективным. Наше поведение, следовательно, регулируется в значительной мере *предвиденными последствиями*

3 Гуманистические теории личности

Гуманистическая психология глубоко уходит корнями в экзистенциальную философию. Наиболее важная концепция, которую гуманистические психологи извлекли из экзистенциализма, – это концепция становления. Человек никогда не бывает статичен, он всегда находится в процессе становления.

Основные принципы гуманистической психологии А. Маслоу.

Ярким представителем гуманистического направления в психологии является А. Маслоу. Одним из наиболее фундаментальных тезисов, лежащих в основе гуманистической позиции Маслоу, является то, что каждого человека нужно изучать как единое, уникальное, организованное целое.

Маслоу утверждал, что ни один из психологических подходов, применявшихся для изучения поведения, не придавал должного значения функционированию здорового человека, его образу жизни или жизненным целям и сконцентрировал внимание на психически здоровом человеке и понимании такого человека с иных позиций, чем сравнение его с психически больным. Он решительно настаивал на изучении самоактуализирующихся психически здоровых людей в качестве основы для более универсальной

науки психологии. Следовательно, гуманистическая психология считает, что самоусовершенствование является основной темой жизни человека – темой, которую нельзя выявить, изучая только людей с психическими нарушениями.

Вопрос о *мотивации*, является наиболее важным в теории А. Маслоу. Он описал человека как "желающее существо", который редко достигает состояния полного, завершенного удовлетворения. Полное отсутствие желаний и потребностей, когда (и если) оно существует, в лучшем случае недолговечно. Если одна потребность удовлетворена, другая всплывает на поверхность и направляет внимание и усилия человека. Когда человек удовлетворяет и ее, еще одна шумно требует удовлетворения. Жизнь человека характеризуется тем, что люди почти всегда чего-то желают.

Маслоу предположил, что все потребности человека организованы в иерархическую систему приоритета или доминирования.

физиологические потребности;

потребности безопасности и защиты;

потребности принадлежности и любви;

потребности самоуважения;

потребности самоактуализации, или потребности личного совершенствования.

Потребности самоактуализации

Все вышеупомянутые потребности в достаточной мере удовлетворены, на передний план выступают потребности самоактуализации. Маслоу охарактеризовал самоактуализацию как желание человека стать тем, кем он может стать. Человек, достигший этого высшего уровня, добивается полного применения своих талантов, способностей и возможностей своей личности. Самоактуализироваться – значит стать тем человеком, которым мы можем стать, достичь вершины своих возможностей.

Маслоу сделал предположение, что большинство людей, если не все, нуждаются в совершенствовании и ищут его. Его собственные исследования привели к заключению, что побуждение к осуществлению наших возможностей естественно и необходимо. И все же только некоторые – как правило, одаренные – люди достигают ее (меньше, чем 1% всего населения по оценке Маслоу).

Причины избегания самоактуализации:

- ✓ незнание своих возможностей;
- ✓ нет понимания пользы (смысла) самосовершенствования;
- ✓ страх ответственности и риска, связанных с самоактуализацией.

Это последнее переживание Маслоу называл комплексом Ионы (Иона – библейский персонаж, который считал себя недостойным быть пророком). Он характеризуется страхом успеха, который мешает человеку стремиться к величию и самосовершенствованию.

Маслоу пришел к заключению, что самоактуализирующиеся люди имеют следующие характеристики.

1) Более эффективное восприятие реальности. Самоактуализирующиеся люди способны воспринимать мир вокруг себя, включая других людей, правильно и беспристрастно. Они видят действительность такой, какая она есть, а не такой, как им хотелось бы ее видеть. Они менее эмоциональны и более объективны в своем восприятии и не позволяют надеждам и страхам повлиять на свою оценку. Благодаря эффективному восприятию, самоактуализирующиеся люди могут без труда обнаружить фальшь и нечестность в других. Маслоу обнаружил, что эта способность видеть более эффективно распространяется на многие сферы жизни, включая искусство, музыку, науку, политику и философию.

2) Приятие себя, других и природы. Самоактуализирующиеся люди могут принять себя такими, какие они есть. Они не сверхкритичны к своим недостаткам и слабостям. Они не отягощены чрезмерным чувством вины, стыда и тревоги – эмоциональными состояниями, которые вообще столь присущи людям. Самоактуализирующиеся люди принимают свою физиологическую природу с удовольствием, ощущая радость жизни. У них хороший аппетит, сон, они наслаждаются своей половой жизнью без ненужных запретов. Основные биологические процессы (например, мочеиспускание, беременность, менструация, старение) считаются частью человеческой природы и благосклонно принимаются. Подобным образом они принимают других людей и человечество в целом. У них нет непреодолимой потребности поучать, информировать или контролировать. Они могут переносить слабости других и не бояться их силы. Они сознают, что люди страдают, стареют и в конце концов умирают.

3) Непосредственность, простота и естественность. Поведение самоактуализирующихся людей отмечено непосредственностью и простотой, отсутствием искусственности или желания произвести эффект. Но это не означает, что они постоянно ведут себя вразрез с традициями. Их внутренняя жизнь (мысли и эмоции) чужда условности, естественна и непосредственна. Но эта нетрадиционность не ставит целью произвести впечатление, они могут даже подавить ее, чтобы не огорчать других, и соблюдать определенные формальности и ритуалы. Следовательно, они могут приспособливаться, чтобы оградить себя и других людей от боли или несправедливости. По этой причине, например, самоактуализирующиеся люди могут быть терпимыми к принятой в различных образовательных учреждениях практике обучения, которую они считают глупой, скучной или отупляющей. Однако, когда того требует ситуация, они могут быть непримиримыми даже под угрозой остракизма и осуждения. Короче, они не колеблясь отклоняют социальные нормы, когда считают, что это необходимо.

4) Включённость в значимую деятельность. Маслоу считал, что все обследованные им личности без исключения были привержены какой-то задаче, долгу, призванию или любимой работе, которую они считают важной. То есть они не эго-центрированы, а скорее ориентированы на проблемы, стоящие выше их непосредственных потребностей, проблемы,

которые они считают для себя жизненной миссией. В этом смысле они скорее живут, чтобы работать, а не работают, чтобы жить; работа субъективно переживается ими как их определяющая характеристика. Маслоу сравнивает поглощенность самоактуализирующихся людей работой с любовным романом: "работа и человек, кажется, предназначены друг для друга... человек и его работа подходят друг другу и принадлежат друг другу как ключ и замок" (Maslow, 1971, p. 301-302).

5) Независимость: потребность в уединении. Маслоу пишет, что самоактуализирующиеся люди очень нуждаются в неприкосновенности внутренней жизни и одиночестве. Так как они не стремятся устанавливать с другими отношения зависимости, то могут наслаждаться богатством и полнотой дружбы. Как сказал один из опрашиваемых Маслоу: "Когда я один – я с моим лучшим другом". Такое замечание можно интерпретировать как законченный нарциссизм, но Маслоу просто считает, что самоактуализирующиеся люди могут находиться в одиночестве без того, чтобы ощущать себя одинокими.

6) Самостоятельность: независимость от культуры и окружения. Исходя из характеристик, рассмотренных выше, можно предположить, что самоактуализирующиеся люди свободны в своих действиях, независимо от физического и социального окружения. Эта самостоятельность позволяет им полагаться на свои собственные возможности и внутренние источники роста и развития. Например, для истинно самоактуализирующегося студента колледжа не обязательна "правильная" академическая атмосфера студенческого городка. Он может учиться везде, потому что у него есть он сам. В этом смысле он является "самодостаточным" организмом.

7) Свежесть восприятия. Самоактуализирующиеся люди обладают способностью оценивать по достоинству даже самые обычные события в жизни, при этом ощущая новизну, благоговение, удовольствие и даже экстаз. Например, сотая радуга так же прекрасна и величава, как и первая; прогулка по лесу никогда не бывает скучной; вид играющего ребенка поднимает настроение. В отличие от тех, кто принимает счастье как должное, самоактуализирующиеся люди ценят благосклонную судьбу, здоровье, друзей и политическую свободу. Они редко жалуются на скучную, неинтересную жизнь, их субъективный опыт очень богат, и каждый день жизни с его обычными делами всегда остается для них захватывающим и волнующим событием.

8) Вершинные, или мистические, переживания. Изучая процесс самоактуализации, Маслоу пришел к неожиданному открытию: у многих его испытуемых было то, что он назвал вершинными переживаниями. Это моменты сильного волнения или высокого напряжения, а также моменты расслабления, умиротворения, блаженства и спокойствия. Они представляют собой экстатические состояния, какие переживаются в кульминационные моменты любви и близости, в порывах творчества, озарения, открытия и слияния с природой. Такие люди могут "включиться" без искусственных стимуляторов. Их включает уже то, что они живы.

9) **Общественный интерес.** Даже когда самоактуализирующиеся люди обеспокоены, опечалены, а то и разгневаны недостатками рода человеческого, их, тем не менее, роднит с ним глубокое чувство близости. Следовательно, у них есть искреннее желание помочь своим "смертным" собратьям улучшить себя. Это стремление выражается чувством сострадания, симпатии и любви ко всему человечеству. Часто это особый вид братской любви, подобной отношению старшего брата или сестры к младшим братьям и сестрам.

10) **Глубокие межличностные отношения.** Самоактуализирующиеся люди стремятся к более глубоким и тесным личным взаимоотношениям, чем "обычные" люди. Чаще всего те, с кем они связаны, более здоровы и близки к самоактуализации, чем средний человек. То есть самоактуализирующиеся люди склонны устанавливать близкие отношения с теми, кто обладает сходным характером, талантом и способностями ("два сапога пара"), хотя благодаря своему социальному интересу они обладают особым чувством эмпатии к менее здоровым людям. Обычно круг их близких друзей невелик, так как дружеские отношения в стиле самоактуализации требуют большого количества времени и усилий. Самоактуализирующиеся люди также испытывают особую нежность к детям и легко общаются с ними.

11) **Демократичный характер.** Самоактуализирующиеся личности, по Маслоу, самые "демократичные" люди. У них нет предубеждений, и поэтому они уважают других людей, независимо от того, к какому классу, расе, религии, полу те принадлежат, каков их возраст, профессия и прочие показатели статуса. Более того, они с готовностью учатся у других, не проявляя стремления к превосходству или авторитарных склонностей. Самоактуализирующийся музыкант, например, полон почтения к искусному механику, потому что тот обладает знаниями и навыками, которых нет у музыканта.

12) **Философское чувство юмора.** Другой примечательной характеристикой самоактуализирующихся людей является их явное предпочтение философского, доброжелательного юмора. Если обычный человек может получать удовольствие от шуток, высмеивающих чью-то неполноценность, унижающих кого-то или непристойных, то здорового человека больше привлекает юмор, высмеивающий глупость человечества в целом. Юмор Авраама Линкольна может служить примером. Его шутки были не просто смешны. В них часто было что-то от иносказания или притчи. Маслоу замечал, что философский юмор обычно вызывает улыбку, а не смех. Из-за подобного отношения к юмору самоактуализирующиеся люди часто кажутся довольно сдержанными и серьезными.

13) **Креативность.** Маслоу обнаружил, что все без исключения самоактуализирующиеся люди обладают способностью к творчеству. Однако творческий потенциал его испытуемых проявлял себя не так, как у выдающихся талантов в поэзии, искусстве, музыке или науке. Маслоу говорил скорее о такой же естественной и спонтанной креативности, которая присуща неиспорченным детям. Это креативность, которая присутствует в

повседневной жизни как естественный способ выражения наблюдательной, воспринимающей новое и живительно простой личности.

14) Сопротивление окультуриванию. И наконец, самоактуализирующиеся люди находятся в гармонии со своей культурой, сохраняя в то же время определенную внутреннюю независимость от нее. Им свойственна самостоятельность и уверенность в себе, и поэтому их мышление и поведение не поддается социальному и культурному влиянию. Такое сопротивление окультуриванию не означает, что самоактуализирующиеся люди нетрадиционны или антисоциальны во всех сферах человеческого поведения. Например, в том, что касается одежды, речи, пищи и манеры поведения, если это не вызывает у них явных возражений, они не отличаются от других. Подобным образом, они не тратят энергии на борьбу с существующими обычаями и правилами. Однако они могут быть чрезвычайно независимыми и нетрадиционными, если затрагиваются какие-то основные их ценности. Поэтому те, кто не дает себе труда понять и оценить их, иногда считают самоактуализирующихся людей непокорными и эксцентричными. Самоактуализирующиеся люди также не требуют от своего окружения немедленного улучшения. Зная о несовершенствах общества, они принимают тот факт, что социальные перемены могут быть медленными и постепенными, но их легче достичь, работая внутри этой системы.

Феноменологическая теория личности К. Роджерса.

Создавая свою теорию личности, Роджерс исходил из того, что каждый человек обладает стремлением и имеет способность к личностному самосовершенствованию. Будучи существом, наделенным сознанием, он сам для себя определяет смысл жизни, ее цели и ценности, является высшим экспертом и верховным судьей.

Центральным понятием для теории Роджерса стало понятие «Я», включающее в себя представления, идеи, цели и ценности, через которые человек характеризует самого себя и намечает перспективы собственного развития. Основные вопросы, которые каждый человек ставит и должен решать, следующие: Кто я есть? Что я могу сделать, чтобы стать тем, кем я хочу быть? Образ «Я», складывающийся в результате личного жизненного опыта, оказывает в свою очередь влияние на восприятие данным человеком мира, других людей, на оценки, которые дает человек собственному поведению. Я-концепция может быть положительной, амбивалентной (противоречивой), отрицательной. Индивид с положительной Я-концепцией видит мир иначе, чем человек с амбивалентной или отрицательной. Я-концепция в свою очередь может неверно отражать реальность, быть вымышленной и искаженной. То, что не согласуется с Я-концепцией человека, может быть вытеснено из его сознания, отвергнуто, хотя на самом деле может оказаться истинным. Степень удовлетворенности человека жизнью, мера полноты испытываемого им счастья непосредственно зависят от того, в какой мере его опыт, его «реальное Я» и «идеальное Я» согласуются между собой.

В отечественной психологии наиболее известные исследования в области личности связаны с теоретическими работами представителей школы Л. С. Выготского. Значительный вклад в решение проблемы личности внесли А. Н. Леонтьев и Л. И. Божович.

Опираясь на понятия о ведущей деятельности и социальной ситуации развития, введенные Л. С. Выготским, Л. И. Божович показала, как в сложной динамике взаимодействия деятельности и межличностного общения ребенка в разные периоды его жизни формируется определенный взгляд на мир, названный внутренней позицией. Эта позиция и есть одна из главных характеристик личности, предпосылка к ее развитию, которая понимается как совокупность ведущих мотивов деятельности.

А. Н. Леонтьев представил свою концепцию структуры и развития личности. В этой концепции центральное место отведено понятию деятельности. Как и у Божович, основной внутренней характеристикой личности в концепции Леонтьева является мотивационная сфера личности. Другим важным понятием в его теории является личностный смысл. Он выражает отношение целей деятельности человека, т. е. того, на что она в данный момент непосредственно направлена, к ее мотивам, т. е. к тому, что ее побуждает. Чем шире, разнообразнее виды деятельности, в которые личность включена, чем они более развиты и упорядочены, тем богаче сама личность.

Лекция 3

1. Понятие социализации.

2. Факторы и стадии социализации

3. Механизмы социализации.

1. Понятие социализации.

Человек рождается биологическим существом и лишь в социальной среде он становится личностью. С первых дней своего существования человек взаимодействует с другими людьми, накапливая социальный опыт, позволяющий ему выстраивать отношения и управлять поведением в соответствии с существующими социальными нормами. Процесс формирования социального опыта человека в науке обозначается как социализация.

Понятие социализации впервые было употреблено в конце 40-х — начале 50-х гг. 20 века в работах американских ученых А. Парка, Д. Долларда, Т. Парсонса и др. В традициях этой школы понятие «социализация» раскрывается через термин «адаптация», который означает приспособление человека к условиям социальной среды. Различают понятия социальной и психической адаптации, результатом которой является адаптированность личности к различным социальным ситуациям, микро- и макрогруппам. Социальная и психическая адаптация может быть нормальной (защитной), девиантной (отклоняющейся) и патологической. Таким образом,

с помощью понятия «адаптация» социализация рассматривается как процесс вхождения человека в социальную среду и его приспособления к культурным, психологическим и социологическим факторам. В настоящее время чаще всего процесс социализации не отождествляют с понятием «адаптация».

Понятие «социализации» используется в социальной психологии в 1940-50 годы в работах А. Бандуры и Дж. Колемана, которые изучали особенности формирования социального опыта личности.

Социализация — это процесс, посредством которого люди усваивают правила поведения, а также системы убеждений и установок, позволяющие индивиду успешно действовать в качестве члена общества (М. Хьюстон, В. Штрёбе, 2004). В процессе социализации человека осуществляется его вооружение инструментами адаптации к социальному миру.

В зарубежных исследованиях к феноменологии социализации относят *социальное поведение в целом, а так же про- и асоциальное поведение и моральное развитие*, в частности, и большинство современных исследований посвящено именно этим проблемным вопросам. Более того, сталкиваясь с проявлениями асоциальности в поведении, общество формирует своеобразный социальный заказ социальным психологам на изучение проблематики социализации.

В отечественной психологии в качестве ведущих феноменов социализации выделяют – *усвоение стереотипов поведения, действующих социальных норм, обычаев, интересов, ценностных ориентиров социальной среды*, в которой он функционирует. Без этих ориентиров социальное взаимодействие человека становится невозможным, более того под угрозой становится и его выживание как биологического существа.

В системе отечественной психологии употребляются два термина в качестве синонимов социализации: развитие личности и воспитание. Формирование личности не исчерпывается понятием «социализации», не сводимо только к нему. Развитие личности осуществляется, как минимум, посредством двух процессов: социализация и саморазвитие личности. Таким образом, в социализации личность выступает как объект социального воздействия. В процессе развития – личность выступает не только как объект, но и субъект социальных отношений, способный оказывать воздействие на другого человека и на себя, т.е. не сбрасывается со счетов активность самой личности.

Социализация осуществляется через ряд условий, которые могут быть названы факторами. Факторами социализации являются – целенаправленное воспитание, обучение и случайные социальные воздействия в процессе деятельности и общения. Воспитание и обучение (в узком смысле) – это специально организованная деятельность с целью передачи социального опыта индивиду (ребенку) и формирования у него социально желательных стереотипов поведения, качеств и свойств личности. Социализация может осуществляться и стихийно. Случайные социальные воздействия имеют

место в любой социальной ситуации, т.е. когда взаимодействуют два или более индивидов.

Г.М.Андреева определяет социализацию как процесс трансляции норм и ценностей, позволяющих формировать и расширять социальные связи личности с миром в трех основных сферах – предметной деятельности, общении и самосознании. Важнейшие трансляторы норм и ценностей – большие и малые группы.

Основные направления социализации, соответствуют ключевым сферам жизнедеятельности человека: поведенческой, эмоционально-чувственной, познавательной, бытийной, морально-нравственной, межличностной. Таким образом, в процессе социализации люди обучаются тому,

- как себя вести,
- как эмоционально реагировать на различные ситуации, переживать и проявлять различные чувства;
- каким образом познавать окружающий социальный и физический мир;
- как организовывать свой быт;
- каких морально-этических ориентиров придерживаться;
- как эффективно участвовать в выстраивании формальных и неформальных взаимоотношений и многое, многое другое.

От того, каков будет процесс социализации, во многом определяется и последующая гармония или дисгармония социального бытия человека.

2. Факторы и стадии социализации

Процесс социализации длится в течение всей жизни человека и в зависимости от того, какие задачи доминируют, выделяют различные этапы.

Психодинамический подход придерживается позиции о решающем значении для будущего личности раннего детства. Психоаналитическая теория развития основывается на 2-х предпосылках.

Первая, или генетическая, делает упор на том, что переживания раннего детства играют критическую роль в формировании взрослой личности. Фрейд был убежден, что основной фундамент личности закладывается в очень раннем возрасте, до 5-ти лет.

Вторая предпосылка состоит в том, что человек рождается с определенным количеством сексуальной энергии (либидо), которая затем проходит в своем развитии через несколько психосексуальных стадий.

З.Фрейд рассматривал ребенка как импульсивного, эмоционально несдержанного и не способного регулировать удовольствия. Согласно Фрейду все стадии тесно связаны с эрогенными зонами, т.е. чувствительными участками тела. Он был убежден, что эрогенные зоны являются потенциальными источниками напряжения и что манипуляции в области этих зон ведут к снижению напряжения и вызывают приятные ощущения. Так, кусание или сосание вызывает оральное удовольствие и т.д.

Таким образом, наименования стадий основаны на названиях областей тела, стимуляция которых приводит к разрядке энергии либидо.

Термин «психосексуальный» (стадии) подчеркивает, что главным фактором, определяющим развития человека, является сексуальный инстинкт, который прогрессирует от одной эрогенной зоны к другой в течение жизни человека.

Фрейд выделяет два важных фактора развития – фрустрация и сверхзаботливость. В случае фрустрации психосексуальные потребности ребенка (например, сосание, кусание или жевание) пресекаются родителями, воспитателями и др. и поэтому не находят оптимального удовлетворения.

При сверхзаботливости со стороны родителей ребенку предоставляется мало возможностей (или вообще нет) самому управлять своими внутренними функциями. В результате у ребенка формируется чувство зависимости и некомпетентности.

В любом случае, как считал Фрейд, в результате происходит чрезмерное скопление либидо в той стадии, на которую пришлось фрустрация или сверхзаботливость, и происходит фиксация – задержка или остановка на определенной психосексуальной стадии. В зрелые годы это может выразиться в виде «остаточного» поведения, т.е. будут сформированы определенные черты характера, ценности, установки. Например, упорное сосание пальца 10-летним мальчиком свидетельствует о фиксации на оральной стадии.

Таким образом, дети проходят ряд стадий психосексуального развития. На каждой стадии интересы ребенка и окружающих его людей (родителей, педиатров, родных, учителей и т.д.) сосредоточены вокруг какой-то определенной части тела (эрогенной зоны), которая служит источником получения удовольствий. Для каждой стадии характерен конфликт между стремлением к удовольствию и ограничениями, накладываемыми сначала родителями, а потом и «Суперэго».

По его мнению социализация начинается с момента подавления обществом инстинктивных мотивов к достижению удовольствия. Проблемы во взаимоотношениях ребенка с родителями и определяют своеобразие последующего развития.

Фрейд выделил четыре последовательных стадии развития личности: оральную, анальную, фаллическую и генитальную. В эту схему развития Фрейд включил и латентный период, который в норме приходится на промежуток между 6 и 7 годами жизни ребенка и началом половой зрелости (6-12 лет).

Первые три стадии развития охватывают возраст от рождения до 5 лет и называются прегенитальными стадиями, поскольку зона половых органов еще не стала главенствующей в становлении личности. Четвертая стадия совпадает с началом пубертата (полового созревания).

Оральная стадия (от рождения до 2-х лет). На этой стадии эрогенной зоной является рот. Энергия младенца направлена на то, чтобы получить удовлетворение через рот (в основном, прием пищи, и сосание, кусание каких-то предметов). Фрейд был убежден, что рот остается важной эрогенной зоной в течение всей жизни человека. Даже в зрелости можно

наблюдать остаточные проявления орального поведения – жевание резинки, обкусывание ногтей, курения, поцелуев и переедания. Оральная стадия заканчивается, когда прекращается кормление грудью. Все дети испытывают трудности отлучения от груди, т.к. это лишает их соответствующего удовольствия. Чем больше эти трудности, тем сильнее концентрация либидо на оральной стадии. Фрейд выдвинул постулат, согласно которому у ребенка, который получал чрезмерную или недостаточную стимуляцию в младенчестве, скорее всего в дальнейшем сформируется орально-пассивный тип личности. Человек этого типа – веселый и оптимистичный, ожидает от окружающих материнского отношения к себе и постоянно ищет одобрения любой ценой. Доверчив, пассивен и чрезмерно зависим.

В течение второй половины первого года жизни начинается вторая фаза оральной стадии – *орально-агрессивная, или орально-садистическая фаза*. У младенца появляются зубы, и теперь кусание и жевание (а не сосание) становятся средствами выражения фрустрации, которая вызвана отсрочкой удовлетворения. Фиксация на этой фазе выражается у взрослых в таких чертах как любовь к спорам, пессимизм, сарказм, циничное отношение к окружающему.

Чрезмерное удовлетворение на стадии грудного вскармливания может привести к тому, что, став взрослым, человек будет предельно самостоятельным без видимых на то оснований. И, наоборот, неудовлетворенность, неприятные ощущения в этот период могут обусловить формирование очень зависимого взрослого.

О людях, которые постоянно раздражены, агрессивны или саркастичны, склонны к перееданию, грызут ногти, много говорят, курят, любят жевательную резинку, леденцы, З.Фрейд сказал бы, что «все они застряли на оральной стадии развития».

Анальная стадия. От 18месяцев до 3-его года жизни. Маленькие дети получают удовольствие от задержания и выталкивания фекалий. Они постепенно научаются усиливать удовольствие путем отсрочки опорожнения кишечника. Фрейд был убежден, что способ, которым родители приучают ребенка к туалету оказывает влияние на его более позднее личностное развитие. Он утверждал, что все будущие формы самоконтроля и саморегуляции берут начало в анальной стадии.

Существуют две тактики поведения родителей по приучению детей к туалету. Одни родители ведут себя негибко и требовательно, настаивают, чтобы ребенок сейчас же сходил на горшок. В ответ ребенок может отказаться и у него начнутся запоры. Если эта тенденция «удерживания» распространяется на другие виды поведения, у ребенка может сформироваться анально-удерживающий тип личности – необычайно упрям, скуп, методичен и пунктуален.

Другой вариант анальной фиксации, обусловленный родительской строгостью в отношении туалета, – анально-выталкивающий тип – ему характерны склонность к разрушению, беспокойство, импульсивность и даже садистическая жестокость.

Другие родители, наоборот, поощряют своих детей к регулярному опорожнению кишечника и щедро хвалят их за это. С точки зрения Фрейда, такой подход, поддерживающий старания ребенка контролировать себя, воспитывает позитивную самооценку и даже может способствовать развитию творческих способностей.

Фаллическая стадия. Между 3 и 6 годами интересы ребенка, обусловленные либидо, сдвигаются в новую эрогенную зону, в область гениталий. На этой стадии дети могут рассматривать и исследовать свои половые органы, мастурбировать и проявлять заинтересованность в вопросах, связанных с рождением и половыми отношениями. Фрейд считал, что большинство детей понимают суть сексуальных отношений более ясно, чем полагают родители. Дети могут оказаться свидетелями полового акта родителей и воспринимают половой акт как агрессивные действия отца по отношению к матери.

Описание именно этой стадии стало предметом серьезных споров и недопонимания. Конфликт на этой стадии состоит в том, что Фрейд назвал эдиповым комплексом (у девочек- комплекс Электры). Описание этого комплекса Фрейд заимствовал в трагедии Софокла «Царь Эдип», в которой Эдип, царь Фив, непреднамеренно убил своего отца и вступил в кровосмесительную связь с матерью. Когда Эдип понял, какой –чудовищный грех он совершил, он ослепил себя. Этот миф, по мнению Фрейда, символизирует неосознанное желание каждого ребенка обладать родителем противоположного пола и одновременно устранить родителя одного с ним пола.

В возрасте между 5 и 7 годами эдипов комплекс разрешается: мальчик вытесняет из сознания (подавляет) свои сексуальные желания в отношении матери и начинает идентифицировать себя с отцом (перенимает его черты). Этот процесс выполняет несколько функций:

- мальчик приобретает набор ценностей, моральных норм моделей полоролевого поведения, которые показывают, что значит быть мужчиной;
- он интернализует родительские запреты и основные моральные нормы, что является почвой для формирования суперэго.

Версия эдипова комплекса у девочек получила название комплекса Электры. Электра уговаривает своего брата Ореста убить их мать и ее любовника и таким образом отомстить за смерть отца. С возрастом девочка также подавляет свое тяготение к отцу и идентифицируется с матерью.

Взрослые мужчины с фиксацией на фаллической стадии ведут себя дерзко, они хвастливы и опрометчивы, стремятся добиваться успеха и постоянно доказывают свою мужественность путем безжалостного завоевания женщин (поведение по типу Дон Жуана).

У женщин фаллическая фиксация приводит к склонности флиртовать, обольщать, к беспорядочным половым связям. Некоторые женщины, наоборот, могут бороться за главенство над мужчинами, могут быть настойчивыми и самоуверенными. По мнению Фрейда, импотенция и

фригидность являются следствием неразрешенных проблем эдипова комплекса.

Латентный период. В промежутке от 6-7 лет до начала подросткового возраста. Фаза сексуального затишья.

Генитальная стадия. С наступлением половой зрелости восстанавливаются сексуальные и агрессивные побуждения. Либидозная энергия возвращается к половым органам. Согласно Фрейду, все индивидуумы проходят в раннем подростковом возрасте через гомосексуальный период. Новый взрыв сексуальной энергии подростка направлен на человека одного с ним пола (на учителя, соседа, сверстника). Но постепенно объектом энергии либидо становится партнер противоположного пола, и начинается ухаживание.

Генитальный характер – это идеальный тип личности в психоаналитической теории. Это человек зрелый и ответственный в социально-сексуальных отношениях. Однако, если в раннем детстве были разные травматические переживания с соответствующей фиксацией либидо, то нормальное вхождение в генитальную стадию становится трудным, если не невозможным.

Э. Эриксон в своих теоретических построениях уделял больше внимания социальным, культурным историческим факторам и выделил ряд стадий *психосоциального* развития личности.

1. *Доверие – недоверие* (грудной возраст). Развитие ребенка определяется почти исключительно общением с ним взрослых людей, в первую очередь, матерью. Уже здесь могут возникать предпосылки к проявлению в будущем стремления к людям или отстраненность от них.

Нормальная линия развития – доверие к людям как взаимная любовь, привязанность, взаимное признание родителей и ребенка, удовлетворение потребностей детей в общении и их жизненно важных потребностей.

Аномальная линия развития – недоверие к людям как результат плохого обращения матери с ребенком, игнорирования, пренебрежения им, лишение любви. Слишком раннее или резкое отлучение от груди, его эмоциональная изоляция.

2. *Автономия – стыд и сомнения.* (1-2 года). Определяет формирование у ребенка таких личностных качеств, как самостоятельность и уверенность в себе. Их становление опять же зависит от характера общения и обращения взрослых с ребенком.

Нормальная линия развития - Ребенок смотрит на себе как на самостоятельного, но еще зависимого от родителей человека.

Аномальная линия – сомнение в себе или гипертрофированное чувство стыда. Ребенок чувствует свою неспособность, сомневается в своих способностях, испытывает лишения, недостатки в развитии элементарных двигательных навыков (например, хождение). Слабо развита речь, сильное желание скрыть свою ущербность от окружающих людей. Чувство стыда.

3. *Инициатива – чувство вины* (3-5 лет).

Нормальное развитие – активность, живое воображение, активное изучение окружающего мира, подражание взрослым, включение в полоролевое поведение, инициативность.

Аномальное развитие – Пассивность. Вялость, отсутствие инициативы, инфантильное чувство зависти к другим детям и людям, подавленность, уклончивость, отсутствие признаков полоролевого поведения, чувство вины.

4. Трудолюбие – неполноценность (5-11 лет).

Нормальное развитие - выраженное чувство долга и стремление к достижениям, развитие познавательных и коммуникативных умений и навыков. Постановка перед собой и решение реальных задач, нацеленность фантазии и игры на лучшие перспективы, активное усвоение инструментальных и предметных действий, ориентация на задачу.

Аномальное развитие – чувство собственной неполноценности. Слабо развитые навыки, избегание сложных заданий, ситуаций соревнования с другими, чувство обреченности на то, чтобы всю жизнь оставаться посредственностью. Конформность, рабское поведение, чувство тщетности прилагаемых усилий при решении разных задач.

5. Становление индивидуальности (идентификация) – ролевая диффузия (юность) (11-20 лет).

Нормальное развитие – жизненное самоопределение. Развитие временной перспективы – планов на будущее, самоопределение в вопросах: каким быть? Кем быть? Четкая половая поляризация в формах поведения. Формирование мировоззрения. Взятие на себя лидерства в группах сверстников и при необходимости подчинение им.

Аномальное развитие – путаница ролей. Смещение и смешение временных перспектив: мысли не только о будущем, но и о прошлом. Сильно выраженное стремление разобраться в самом себе в ущерб отношениям с внешним миром. Полоролевая фиксация. Смещение форм полоролевого поведения, ролей в лидировании. Потеря трудовой активности. Путаница в моральных и мировоззренческих установках.

6. Интимность – одиночество (начало взрослого периода, 20-40-45 лет). Нормальное развитие - близость к людям, стремление к контактам с людьми, желание посвятить себя другим людям. Рождение и воспитание детей. Любовь и работа. Удовлетворенность личной жизнью.

Аномальное развитие – изоляция от людей. Избегание близких, интимных отношений с людьми. Трудности характера, неразборчивые отношения и непредсказуемое поведение. Непризнание, изоляция, первые симптомы отклонений в психике. Состояние одиночества.

7. Творческая активность – застой (средний возраст – 40-45- 60 лет).

Нормальное развитие – творчество. Продуктивная и творческая работа над собой и с другими людьми. Зрелая, полноценная и разнообразная жизнь, удовлетворенность семейными отношениями, гордость за своих детей. Обучение и воспитание нового поколения.

Аномальное развитие – застой. Эгоизм, эгоцентризм, непродуктивность в работе. Ранняя инвалидность. Исключительная забота о самом себе, всепрощение себя.

8. *Умиротворение – отчаяние* (старость – свыше 60 лет).

Нормальное развитие – полнота жизни. Постоянные раздумья о прошлом, его спокойная взвешенная оценка. Принятие прожитой жизни. Способность примириться с неизбежным. Понимание того, что смерть не страшна. Состояние умиротворения.

Аномальное развитие – отчаяние. Ощущение того, что жизнь прожита зря, что времени осталось слишком мало, что оно летит слишком быстро. Осознание бессмысленности, потеря веры в себя и других людей. Желание прожить жизнь заново, стремление получить от нее больше, чем было получено. Ощущение отсутствия в мире порядка, наличия в нем доброго, разумного начала. Боязнь приближающейся смерти.

Основной смысл личностного развития в юности и отрочестве заключается в том, что приобретаются новые жизненные и социальные роли, а это заставляет человека по-новому смотреть на многие вещи.

На каждой из 8 стадий человек испытывает специфический кризис, суть которого составляет конфликт между противоположными состояниями сознания и психики.

Э. Эриксон полагал, что успешное разрешение конфликтов приводит к относительно беспроblemному существованию, заканчивающемуся формированием определенных личностных качеств, в совокупности составляющих определенный тип личности. Неудачное разрешение конфликта на какой-либо стадии провоцирует кризис и переходя на новую стадию человек привносит в нее шлейф прошлых проблем. Это усложняет разрешение присущего этой стадии конфликта.

Бихевиористский подход. В отличие от других психологических традиций, бихевиористы рассматривают человека без выделения каких-либо этапов или стадий в его развитии. Основным в развитии личности они считают расширение репертуара поведения, которое достигается путем научения. Концентрируясь на проблематике научения, они выделяют три его типа: *классическое обусловливание; оперантное обусловливание; научение через моделирование.*

Основными механизмами усвоения нового опыта в классическом бихевиоризме выступают поощрение и наказание, а так же научение через моделирование, умелая комбинация которых при условии контроля окружения и позволяет формировать заданное поведение. Теоретики социального научения утверждают что позитивное подкрепление родителями социально санкционированных действий является одним из принципиальных механизмов, посредством которого индивид развивает осведомленность о том, что является истиной, а что ложью. Наиболее проблемным вопросом для теоретиков научения является вопрос о том, насколько вероятно, что дети интернализуют поведение подкрепляемое взрослыми.

В рамках поведенческой традиции накоплен огромный фактический материал по формированию и модификации поведения, описан большой перечень закономерностей, эффектов, схем подкрепления и т.д. Вместе с тем, исходное игнорирование внутренней активности как ведущей детерминанты социализации создало множество проблем и, в конечном счете вынудило трансформацию бихевиоризма в социально-когнитивно-поведенческий подход с его принципом взаимного детерминизма.

В случае научения через моделирование усвоение социального опыта осуществляется либо через непосредственное наблюдение, либо через моделирование. Ведущий представитель социально-когнитивно-поведенческого подхода А. Бандура отмечает, что дети приходят к усвоению жизненного опыта в процессе активного участия в переработке поступающей информации, в конечном счете, интернализуя поступающую информацию таким образом, чтобы привлекать ее к саморегуляции поведения при условии отсутствия моделей или подкрепляющих агентов.

Теория нравственного развития Л.Колберга. Нравственное или моральное развитие стало объектом специального анализа выдающегося представителя когнитивной традиции Л. Колберга. Он показал наличие взаимосвязи между моральным обоснованием и умственным развитием. Разработанная им теория описывает поведение человеческого бытия от 4-х летнего возраста до периода зрелости. Колберг выделяет три уровня и шесть стадий морального развития.

I. Преконвенционный уровень (4-10 лет):

Стадия 1 *«наказание и подчинение»*: дети подчиняются правилам и порядку во имя избегания наказания; нет заинтересованности в моральной чистоплотности

Стадия 2 *«наивный инструментальный бихевиоризм»*: дети подчиняются правилам, но только в чисто собственных интересах; они смутно представляют о необходимости справедливости в отношении других, но поступают так только в собственных интересах.

II. Конвенционный уровень (10–13 лет):

Стадия 3. Дети ищут одобрения со стороны других, формируется ментальность «хорошего ребенка». Поведение регулируется интенцией «надо делать хорошо».

Стадия 4. Ментальность закона-и-порядка. Дети заинтересованы в авторитете и сохранении социального порядка. Корректное поведение является «нашим долгом».

III. Постконвенционный уровень:

Стадия 5. Индивид совершает моральные решения на основании законности или согласованности; это означает, что большинство ценностей поддерживается законом, потому что они приняты всем обществом. Если возникает конфликт между индивидуальными потребностями и законом, индивид должен прилагать усилия для изменения законов.

Стадия 6. Информированное сознание определяет, что является правильным. Люди действуют не под влиянием страха, одобрения или закона,

а под влиянием собственных интернализованных стандартов правильности и неправильности.

Деятельностный подход. Согласно этому подходу развитие личности происходит в процессе включения в различные виды деятельности. В каждый возрастной период выделяется ведущая деятельность, в рамках которой происходит развитие.

1. Так, у младенцев ведущий вид деятельности – непосредственно-эмоциональное общение со взрослыми. Дефицит эмоционального общения (как и избыток его) оказывает решающее влияние на психическое развитие в этот период, т.к. на фоне и внутри его формируются ориентировочные и сенсомоторно-манипулятивные действия.

2. На границе раннего детства происходит переход ребенка к собственно предметным действиям. Взрослый показывает и выполняет действия вместе с ребенком. На первый план выступает деловое практическое сотрудничество.

3. В дошкольном возрасте ведущим видом деятельности является игра, в которой он моделирует отношения между людьми.

4. В младшем школьном возрасте – учебная деятельность, в процессе которой происходит усвоение новых знаний и умений. В этот период интенсивно формируется познавательная сфера.

5. В подростковом возрасте – интимно-личностное общение со сверстниками, которая состоит в построении отношений с товарищами на основе определенных морально-этических норм. Внутри этой деятельности оформляются взгляды на жизнь, на отношения между людьми, т.е. формируются личностные смыслы, самосознание.

В рамках деятельностного подхода была разработана теория развития личности как процесс вхождения ее в различные социальные группы (А.В.Петровский).

Этот процесс включает три стадии: 1) адаптацию; 2) индивидуализацию и 3) интеграцию.

1) На стадии адаптации, которая обычно совпадает с периодом детства, человек выступает как объект общественных отношений, на которого направлено громадное количество усилий родителей, воспитателей, учителей и других людей, окружающих ребенка и находящихся в той или иной степени близости к нему. Здесь происходит вхождение в мир людей: овладение некоторыми знаковыми системами, созданными человечеством, элементарными нормами и правилами поведения, социальными ролями; усвоение простых форм деятельности. Ребенок, не прошедший стадию адаптации и не усвоивший основ социальной жизни, практически не обучаем этому впоследствии. В отличие от взрослого человека, который, даже проведя много времени в одиночестве (модель социальной жизни Робинзона Крузо), остается личностью, легко возвращается к людям, воссоздает социальные привычки, связанные с культурой того общества, в котором он вырос. Стадия адаптации в процессе социализации очень важна, поскольку сенситивные периоды детства необратимы.

2) На стадии индивидуализации происходит некоторое обособление индивида, вызванное потребностью персонализации. Здесь личность – субъект общественных отношений, уже усвоивший определенные культурные нормы общества, способный проявить себя как уникальная индивидуальность, создавать нечто новое, в чем, собственно, и проявляется его личность. Если на первой стадии наиболее важным было усвоение, то на второй – воспроизводство в индивидуальных формах. Индивидуализация во многом определяется противоречием, которое существует между достигнутым результатом адаптации и потребностью в максимальной реализации своих особенностей. Речь идет о процессе реализации своего Я. Стадия индивидуализации способствует проявлению именно того, чем один человек отличается от другого. В то же время индивид подходит к проблеме разрешения противоречия между человеком и обществом, но пока не до конца, поскольку нет соответствующего баланса, т.е. личность недостаточно интегрирована в социальный мир.

3) Интеграция, третья стадия развития человека в процессе его социализации, предполагает уже достижение определенного баланса между человеком и обществом, интеграцию субъект-объектных отношений личности с социумом. Индивид, наконец, находит тот оптимальный вариант жизнедеятельности, который способствует процессу его самореализации в обществе, принятию им его меняющихся норм. На этой стадии складываются так называемые социально-типические свойства личности, которые свидетельствуют о принадлежности ее к определенной социальной группе. Б.Г.Ананьев относил формирование социально-типических черт характера, как и образование социальных установок личности, к психологическим эффектам, которые свидетельствуют о мере и глубине социализации.

3Механизмы социализации

В качестве социально-психологических механизмов социализации выделяются:

Подражание – сознательное или бессознательное воспроизведение индивидом модели поведения, опыта значимых других людей.

Внушение – неосознаваемое, некритическое усвоение и последующее воспроизведение опыта, мыслей, чувств, шаблонов и алгоритмов, предлагаемых авторитетными другими.

Убеждение – осознанное, критическое усвоение и последующее воспроизведение ценностей, норм, ориентиров, поведенческих алгоритмов и т.д.

Идентификация – отождествление себя с определенными людьми или социальными группами, посредством которой осуществляется усвоение разнообразных норм, отношений, форм и алгоритмов поведения.

Эмпатия – эмоциональное сопереживание через чувственную идентификацию себя с другим.

Перечисленные механизмы представлены в последовательности, которая отражает их действенность, привязанную к возрастным особенностям.

Первоначально у ребенка еще нет необходимого багажа критического отношения к поставляемой информации и преимущество имеют механизмы подражания и внушения. Именно при их посредстве формируется необходимый фундамент для последующего критического отношения к транслируемому опыту, обуславливающего выход на первый план механизма убеждения.

Это же касается и механизмов эмпатии и идентификации. Идентифицируя себя со значимым другим, эмпатируя с ним, ребенок получает возможность как аккумуляции опыта, так и формирования отношения к нему. Более того роль эмпатии неопределима, т.к. она задает валентность предлагаемых фрагментов опыта, определяющую последующую его востребованность. Не случайно теоретики объектных отношений такое внимание уделяют характеру эмоциональных отношений между ребенком и его первичными воспитателями. Именно от последних во многом зависит каким будет мир для ребенка - враждебным или радостным. Точно так же какое отношение сформируется к конкретной ценности, норме или поведенческому алгоритму, будут ли они вызывать эмоционально положительное стремление к воспроизведению или вызывать реакцию отторжения.

В психоаналитической традиции (Н.Смелзер, 1994) в качестве механизмов социализации называются:

Имитация - осознанное стремление ребенка копировать определенные модели поведения;

Идентификация – усвоение детьми родительского поведения, установок и ценностей как своих собственных;

Стыд – переживание разоблачения и позора, связанное с реакцией других людей (возникает у человека из-за ощущения, что его разоблачили);

Чувство вины – переживание разоблачения и позора, связанное с наказанием самого себя, вне зависимости от других людей.

Первые два механизма являются позитивными; стыд и вина – негативные механизмы, запрещающие или подавляющие определенное поведение, выступают в качестве своеобразных регуляторов, ограничителей социализации, каковыми являются моральные нормы.

Лекция 4

1. Виды поведения в социуме. Агрессивное поведение

2. Просоциальное поведение

3. Регуляция социального поведения

1. Виды поведения в социуме. Агрессивное поведение

О результатах социализации можно судить по социальному поведению человека. Если процесс социализации протекает нормально, то у человека наблюдается выраженное просоциальное поведение и отсутствует антисоциальное поведение, хотя проявления асоциального поведения могут иметь место.

Асоциальное поведение – тип поведения, характеризующийся отрицанием социальных норм и ценностей, принятых в обществе.

Асоциальное поведение и антисоциальное поведение – не одно и то же. Человек с антисоциальным поведением вступает в активный конфликт с нормами общества. Асоциальные люди открыто не нарушают нормы, но сознательно исключают себя из нормальной жизни общества. Чаще в психологической литературе антисоциальное поведение именуют агрессивным.

Сегодня нет общепринятого определения агрессии, тем не менее исследователи согласны, что для агрессивного поведения характерно: 1) причинение ущерба или нанесение травмы другому лицу или организму; и 2) намерение вызвать негативные последствия для жертвы.

Агрессия – поведение, рассчитанное на причинение вреда другому человеку.

Типы агрессивного поведения.

По конечной цели выделяют:

Враждебную агрессию – агрессия, которая является самоцелью; и *инструментальную агрессию* – агрессия, которая является лишь инструментом в достижении некоей цели.

По направленности на объект: *внешняя агрессия и аутоагрессия*. Внешняя агрессия направлена на окружающих, внутренняя – на себя: самообвинении, самоунижении, нанесении себе телесных повреждений вплоть до самоубийства.

По форме выражения агрессию подразделяют на:

– *физическую* (использование физической силы против другого лица или объекта);

– *вербальную* (оскорбление, клевета, угроза); выражение негативных чувств как через форму (ссора, крик, визг), так и через содержание вербальных реакций (угроза, проклятья, ругань);

– *прямую* (непосредственно направленная на человека);

– *косвенную* (действия, которые окольным путем направлены на другое лицо (злые сплетни, шутки и т. п.), и действия, характеризующиеся ненаправленностью и неупорядоченностью (взрывы ярости, проявляющиеся в крике, топание ногами, битье кулаками по столу и т. п.);

Кроме того, агрессия может быть сознательно контролируемой и импульсивной, направленной на внешние объекты или на себя. И.А. Фурманов в соответствии со способом выражения выделяет *произвольный и непроизвольный* виды агрессии. Произвольная агрессия возникает из желания, намерения воспрепятствовать, повредить кому-либо, обойтись с кем-то несправедливо, кого-нибудь оскорбить. Непроизвольная агрессия представляет собой нецеленаправленный и быстро прекращающийся взрыв гнева или ярости, во время которого действие неподконтрольно субъекту.

Психологические теории возникновения агрессии.

За долгие годы социально-психологического изучения агрессии были выдвинуты различные теории, объясняющие причины ее появления. Можно выделить три основные влиятельные точки зрения:

согласно одной из них – агрессия это форма поведения, определяемая врожденными инстинктами и побуждениями;

согласно другой – агрессия, как и другие формы поведения, приобретается в результате индивидуального опыта;

третья, промежуточная точка зрения, соединяет побуждение и приобретение, гипотеза о фрустрации – агрессии.

Агрессия как инстинкт рассматривается в психоанализе. З. Фрейд считал, что в человеке существуют два наиболее мощных врожденных инстинкта: инстинкт жизни, Эрос, и инстинкт смерти – Танатос. Первый рассматривался как стремления, связанные с созидательными тенденциями в поведении человека: любовью, заботой, близостью. Второй несет в себе энергию разрушения, его задачей является «приводить все органически живущее к состоянию безжизненности» — это злоба, ненависть, деструктивность. Когда инстинкт смерти обращен вовнутрь, то выражает себя в самонаказании, крайней формой которого становится самоубийство, когда он обращен вовне, то выражает себя во враждебности, стремлении к разрушению, убийству.

Фрейд был убежден, что подобно тому, как снижается сексуальное напряжение вследствие сексуальной активности, агрессивная энергия также должна каким-то образом выйти наружу. Если людям не давать излить свою агрессию, ее энергия будет расти, а вместе с ней и напряжение; энергия будет искать выход, либо взрываясь актами предельного насилия, либо выражая себя в симптомах психического заболевания. Это привело к идее «катарсиса». Катарсис (в буквальном смысле "очищение эмоций") — это процесс освобождения возбуждения или накопившейся энергии, приводящий к снижению уровня напряжения.

Враждебные и агрессивные тенденции могут выражаться и недеструктивным способом, например, через сарказм или фантазию, их можно сублимировать, т.е. направить разрушительную энергию в русло какого-либо приемлемого или общественно полезного поведения.

Слабым местом теории инстинктов являлась предопределенность способов управления агрессией. Считалось, что человек никогда не сможет справиться со своей агрессивностью. И поскольку накапливающаяся агрессия непременно должна быть отреагирована, то единственной надеждой остается направить ее по нужному руслу. Сторонники теории инстинктов считают, что наиболее цивилизованной формой разрядки агрессии для человека являются конкуренция, различного рода состязания, занятия физическими упражнениями и участие в спортивных соревнованиях.

Фрустрационная модель агрессии. Здесь агрессивное поведение рассматривается как ситуативный процесс. Основоположником этого направления исследования человеческой агрессивности считается Дж. Доллард. Согласно его воззрениям, агрессия — это не автоматически

возникающее в организме человека влечение, а реакция на фрустрацию (фрустрация — это все, что препятствует достижению цели): попытка преодолеть препятствие на пути к удовлетворению потребностей, достижению удовольствия и эмоционального равновесия.

Рассматриваемая теория утверждает, что агрессия всегда есть следствие фрустрации. Фрустрация же, в свою очередь, всегда влечет за собой агрессию.

Одной из примечательных идей фрустрационной теории агрессии является эффект катарсиса, заимствованный из психоанализа. Суть этой идеи состоит в том, что физическое или эмоциональное выражение враждебных тенденций приводит к временному либо длительному облегчению, в результате чего достигается психологическое равновесие и ослабление готовности к агрессии.

Как и предыдущая концепция, фрустрационная теория не избежала критических замечаний. Основной огонь критики пришелся на гипотезу о жесткой взаимопределенности самой схемы "фрустрация — агрессия". Поскольку было замечено, что люди довольно часто испытывают фрустрацию, но не обязательно при этом ведут себя агрессивно, и наоборот. Сторонники фрустрационной теории согласились и несколько видоизменили свою позицию.

Представителем такой модифицированной теории обуславливания агрессии фрустрацией является Л. Берковитц. Он ввел новую дополнительную переменную, характеризующую возможные переживания, возникающие в результате фрустрации — гнев — как эмоциональную реакцию на фрустрирующий раздражитель. Т.е. он считал, что фрустрация вызывает гнев, озлобление, эмоциональную готовность реагировать агрессивно. Помимо этого, по его мнению, агрессия не всегда является доминирующей реакцией на фрустрацию и при определенных условиях может подавляться.

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

Поведенческая модель. Теория социального научения, в отличие от других, гласит, что агрессия представляет собой усвоенное поведение в процессе социализации.

Социализацией агрессии называют процесс научения контролю собственных агрессивных устремлений или выражение их в формах, приемлемых в определенном сообществе, цивилизации. Совершенно ясно, что "природный" агрессивный потенциал никуда не исчезает в более зрелом возрасте. Просто в результате социализации многие учатся регулировать свои агрессивные импульсы, адаптируясь к требованиям общества. Другие остаются весьма агрессивными, но учатся проявлять агрессию более тонко:

через словесные оскорбления, скрытое принуждение, завуалированные требования, вандализм и другие тактические приемы. Третьи ничему не научаются и проявляют свои агрессивные импульсы в физическом насилии.

На социализацию агрессии оказывают влияние два основных фактора:

1. Наблюдение соответствующего способа действий. Теория социального научения — это, в первую очередь, изучение человеческого поведения, ориентированного на образец. Образец в данном случае рассматривается как средство межличностного воздействия, благодаря которому возможно формирование (изменение) отношений или способа действий человека.

Существенное внимание при этом уделяется изучению влияния первичных посредников социализации, а именно, образца отношений и поведения родителей, на обучение детей агрессивному поведению. Установлено, что в семьях агрессивных детей выявлена большая распространенность агрессивных проявлений со стороны взрослых по сравнению с семьями неагрессивных детей. Этим было доказано, что поведение родителей представляет собой модель агрессии и что у агрессивных родителей обычно бывают агрессивные дети.

2. Социальное подкрепление. Теория социального научения считает, что другим важным элементом этой теории является характер подкрепления агрессивного поведения со стороны окружающих. Под подкреплением обычно понимается какое-либо действие, призванное усилить определенную реакцию. Это может быть похвала и выговор, улыбка и насмешка, дружеские и враждебные жесты. Различают две формы подкрепления:

Положительное подкрепление — это любой стимул, который, следуя за желательной реакцией, усиливает ее или поддерживает на том же уровне.

Отрицательное подкрепление — это стимул, устранение которого усиливает желательную реакцию.

Вместе с тем, существует и множество самих способов подкрепления. К наиболее распространенным относятся *поощрение* (предъявление приятных стимулов) и *наказание* (предъявление неприятных стимулов). Таким образом, в практике воспитания чаще всего используются четыре разновидности подкрепления:

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

2) если за реакцией следует не вызывающее приятные ощущения и переживания подкрепляющее средство, то результат — *положительное наказание*. К примеру, подросток, испытывающий недостаток внимания и любви со стороны родителей, совершает кражу и получает от них сильную трепку. Эта трепка и есть положительное наказание, он наконец привлек внимание родителей;

3) если вызывающее неприятные ощущения и переживания подкрепляющее средство устраняется после получения желательной реакции,

то результат — *отрицательное поощрение*. Например, учащийся, которого педагог в течение года сильно критиковал за слабую учебу, в последней четверти повысил свою успеваемость, за что педагог не похвалил его, но и не сказал ничего плохого. Поэтому отказ от критики рассматривается ребенком как поощрение;

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

В рамках теории социального научения существует мнение, свидетельствующее о том, что переживания, вызываемые даже пассивным наблюдением агрессии и насилия, происходящих как на экране, так и в реальной жизни ведут к возбуждению агрессии. Это мнение основано на том, что наблюдатель, особенно если он ребенок, проявляет тенденцию совершать те же самые действия, что и лицо, за которым он наблюдает. В частности, указывается, что просто ожидание или сам просмотр сцен насилия по телевидению и в фильмах может увеличивать степень агрессивности. Было установлено, что зрители с высоким уровнем агрессивности в большей степени интересуются видеонасилием, в то время как малоагрессивные поверхностно просматривают такие фильмы и не концентрируются на сценах подстрекательства и ответного насилия.

Способы снижения агрессии. Поощрение альтернативных форм поведения. Необходимо обучать детей созидательному конструктивному поведению путем его поощрения. Эта идея была проверена в рамках эксперимента, проведенного П.Брауном и Р. Эллиотом. Воспитательниц проинструктировали, чтобы они не обращали внимание на проявление агрессии со стороны детей, но были предельно заботливыми и обращали особое внимание в тех случаях, когда они вели себя мирно и дружелюбно, играли, обмениваясь игрушками, сотрудничали друг с другом. Спад агрессивного поведения замечен был уже спустя несколько недель. Даже в ситуации фрустрации (когда у детей забрали шоколадки, прекратили показа интересного фильма) дети, которых обучали созидательному поведению, действовали более конструктивно и менее агрессивно, нежели другие дети.

Создание *эмпатии* по отношению к другим людям. Норма и Семур Фешбах продемонстрировал наличие отрицательной корреляции между эмпатией и агрессией у детей: чем больше эмпатия у данного человека, тем меньше он прибегает к агрессивным действиям. Позже Норма Фешбах разработала метод обучения эмпатии и успешно проверила его воздействие на агрессивное поведение. Дети учились смотреть на события с точки зрения других людей: учились идентифицировать чужие эмоции, проигрывали роли других людей в разнообразных эмоционально нагруженных ситуациях, исследовали свои чувства. Подобные действия по обучению эмпатии привели к значительному снижению агрессивного поведения.

2. Просоциальное поведение

Под просоциальным поведением понимаются любые действия, направленные на благополучие других людей.

Просоциальное поведение – это поведение, обладающее позитивными социальными последствиями и приносящее вклад в физическое и психологическое благополучие других людей (И. Виспе).

Мотивы просоциального поведения:

- улучшить собственное благополучие;
- повысить социальный статус и заслужить одобрение других;
- поддержать образ «я»;
- улучшить настроение (избавиться от дискомфорта);
- сопереживание (эмпатия).

Ситуационные факторы, способствующие оказанию помощи:

Начало анализу ситуационных детерминантов оказания помощи положила монография социальных психологов Б. Латане и Дж. М. Дарли под названием «Неотзывчивый свидетель: почему он не помогает?». Они инсценировали оригинальные ситуации и выяснили, что только единственный ситуационный фактор — присутствие других людей — в значительной степени уменьшает возможность вмешательства.

– «*Эффекта очевидца*» - присутствие других людей – в значительной степени уменьшает возможность вмешательства.

– *Влияние образца*: просоциальные модели способствуют проявлению альтруизма. С точки зрения теории социального научения моделирование способствует развитию просоциального поведения и особенно, связанного с самопожертвованием, по следующим причинам:

✓ Модели могут учить детей тому, что следует делать, соответственно дети могут бояться наказания за невыполнение социально желаемых действий.

✓ Наблюдение последствия чьих-либо просоциальных действий, может изменить представления о возможных издержках такого поведения.

✓ Модели могут предоставлять иллюстрации позитивных последствий просоциальных действий.

– *Фактор дефицита времени* - нехватка времени уменьшает альтруизм, в спешке люди в полной мере не осознают ситуацию.

Личностные детерминанты просоциального поведения. Существует два основных типа личностных теорий альтруизма: одни объясняют альтруистическое поведение в терминах настроений (эмоциональных состояний), другие утверждают, что альтруизм определяется устойчивыми характеристиками личности.

Самая значительная попытка дать определение альтруистической личности была предпринята Бирхофом и его коллегами (Bierhoff, I Klein & Kramp, 1991).

Ими было выявлено *пять компонентов альтруистической личности.*

1. Для тех, кто оказывал помощь, важной частью «Я-концепции» была *эмпатия*. Люди, оказавшие помощь, также описывали себя как ответственных и общительных, хорошо контролирующих себя, желающих произвести хорошее впечатление, склонных к компромиссу и терпимых.

2. Те, кто оказал первую помощь, *верили в справедливость мира*. Люди считали, оказывающий помощь, получит от этого пользу. В целом, они воспринимали мир как справедливый и предсказуемый и верили, что хорошие поступки вознаграждаются, а плохие — караются; люди получают то, что заслуживают.

3. *Социальная ответственность* также дифференцирует тех, кто оказывает помощь, а кто — нет. Человек с высоким показателем этой характеристики убежден, что мы все должны стараться помочь окружающим.

4. Альтруистические личности характеризуются как люди с *внутренним локусом контроля*. Это означает убежденность в том, что человек может вести себя так, чтобы увеличить до максимума положительные результаты и уменьшить до минимума отрицательные, что человек не полагается беспомощно на удачу, судьбу или другие неконтролируемые силы.

5. Люди, оказавшие помощь, имели более *низкий показатель эгоцентризма*. Те, кто не оказал помощи, были в большей степени поглощены собой и склонны к соперничеству.

Чувства и альтруизм. Эмпирические исследования показывают, что просоциальное поведение основано на позитивном настроении и чувстве вины.

– *Сознание вины* способствует усилению стремления к оказанию помощи: оказанная помощь помогает загладить вину и восстановить уважение к самому себе.

– *Оказание помощи уменьшает плохое и поддерживает хорошее настроение*. Когда взрослый ощущает сознание вины, находится в печали или в другом отрицательном настроении, полезное деяние (или любой поступок, улучшающий настроение) способствует нейтрализации отрицательных эмоций.

– Хорошее настроение, в свою очередь, способствует возникновению приятных мыслей и хорошего отношения к самому себе, что предрасполагает нас к хорошему поведению. Положительно мыслящие люди, как правило, становятся и положительными деятелями.

Формирование просоциального поведения. Есть три возможности научить альтруизму.

1. Обучение моральному включению (инклюзии) — включение людей, отличающихся от нас самих, в свой круг, в число людей, на которых распространяются единые моральные ценности и правила справедливости.

2. Моделирование альтруизма — демонстрация помогающего поведения, средства массовой информации способны научить просоциальному поведению.

3. Приписывание оказания помощи альтруистическим мотивам — давая

людям возможность находить внутренние оправдания для их хороших поступков (отучая их от посулов и угроз, когда это возможно), мы можем увеличить их удовлетворение тем, что они совершили эти поступки по собственной инициативе.

4. Знание об альтруизме - как только люди осознают, почему присутствие других удерживает их от оказания помощи, они становятся более отзывчивыми в любой групповой ситуации.

3. Регуляция социального поведения

Регуляция поведения конкретного человека зависит от того, как осуществляется контроль со стороны различных социальных групп.

Социальный контроль – система воздействия общества и социальных групп на личность с целью регуляции ее поведения.

Социальный контроль в наибольшей степени испытывают на себе индивиды, чье поведение может быть охарактеризовано как отклоняющееся, т.е. не отвечающее групповым нормам. Экспериментально показано, что в корпоративной группировке негативное санкционирование (наказание, принуждение и т.д.) существенно превалирует над позитивным (поощрение, одобрение и т.д.). Любое нарушение групповых норм воспринимается общностью как угроза самому ее существованию и приводит к немедленному наказанию. Социальный контроль, осуществляемый группой высокого уровня развития, характеризуется гибкостью и дифференцированностью, что способствует формированию самоконтроля у членов коллектива.

В основе регуляции социального поведения человека, по мнению В.А. Ядова, лежит система личностных диспозиций.

Личностная диспозиция – внутренняя готовность, предрасположенность определенным образом воспринимать и действовать в отношении какого-либо объекта.

Ученым предложено выделять 4 уровня личностных диспозиций, каждый из которых влияет на различные уровни активности.

Первый уровень составляют элементарные фиксированные установки, они формируются на основе витальных потребностей и в простейших ситуациях, в условиях семейного окружения и в самых низших «предметных ситуациях». Этот уровень диспозиций можно обозначить как элементарная фиксированная установка. Аффективный компонент играет значительную роль при формировании диспозиций.

Второй уровень это более сложные диспозиции, которые формируются на основе потребности человека в общении, осуществляемом в малой группе, и соответственно в тех ситуациях, которые заданы деятельностью в этой группе. Здесь регулятивная роль диспозиции заключается в том, что личность уже вырабатывает какие-то определенные отношения к тем социальным объектам, которые включены в деятельность на данном ее уровне. Диспозиция такого уровня соответствует социальной фиксированной установке, или аттитюду, которые по сравнению с элементарной фиксированной установкой имеет сложную трехкомпонентную структуру и содержит когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты.

Третий уровень определяет общую направленность интересов личности относительно конкретной сферы социальной активности, или базовые социальные установки. Диспозиции такого рода формируются в тех сферах деятельности, где личность удовлетворяет свою потребность в активности, проявляемой как конкретная «работа», конкретная область досуга и пр. Так же как и аттитюды, базовые социальные установки имеют трехкомпонентную структуру, т.е. это не столько выражение отношения к отд. социальному объекту, сколько к каким-то более значимым социальным областям.

Четвертый, высший уровень диспозиций образует система ценностных ориентаций личности, которые регулируют поведение и деятельность личности в наиболее значимых ситуациях ее социальной активности. В системе ценностных ориентаций выражается отношение личности к целям жизнедеятельности, к средствам удовлетворения этих целей, т.е. к таким «обстоятельствам» жизни личности, кот. могут быть детерминированы только общими социальными условиями, типом общества, системой его экономических, политических, идеологических принципов. Преобладающее выражение получает когнитивный компонент диспозиций.

Предложенная иерархия диспозиционных образований выступает как регулятивная система по отношению к поведению личности. Более или менее точно можно соотнести каждый из уровней диспозиций с регуляцией конкретных типов проявления деятельности.

ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Планы семинарских занятий

Занятие по теме 1 Предмет, задачи и методы социальной психологии

Учебные вопросы темы

1. Предмет, структура и задачи социальной психологии.
2. Основные этапы развития социальной психологии.
3. Методы исследования в социальной психологии.

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Какие представления о предмете сложились в западной социальной психологии?
2. Перечислите основные области исследования в социальной психологии
3. В чем специфика проблематики отечественной социальной психологии?
4. Какие основные задачи ставит перед собой социальная психология?
5. Назовите психологические, исторические и культурных предпосылки возникновения социальной психологии
6. Когда социальная психология впервые заявила о себе в качестве самостоятельной дисциплины?
7. Перечислите методы сбора социально-психологических данных
8. Какие Вы можете назвать специфические социально-психологические методы? Охарактеризуйте важнейшие из них.

Вопросы для размышления и обсуждения

1. Почему невозможно сформулировать единое, общепринятое определение предмета социальной психологии?
2. В чем, на ваш взгляд, заключается практическая значимость изучения социальной психологии?
3. Как бы Вы определили задачи социальной психологии в педагогической сфере?

4. Чем могут помочь знания по этому предмету педагогу-практику или школьному психологу?

Занятие по теме 2 Социально-психологическая характеристика группы

Занятие 1

Учебные вопросы темы

1. Понятие малой группы в социальной психологии
2. Структурные характеристики малой группы
3. Групповые эффекты

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Дайте определение малой социальной группы.
2. Назовите признаки, характеризующие взаимодействие людей в малой группе
3. Чем отличаются группы членства и референтные группы?
4. Назовите функции референтных групп?
5. В чем различие формальной и неформальной групп?
6. Перечислите основные параметры анализа группы.
7. 6. Что подразумевается под социометрической структурой малой группы? Каковы ее важнейшие характеристики?
8. Какие типы коммуникативных сетей Вам известны? Охарактеризуйте каждый из них.
9. Какие эмпирические методы исследования малых групп Вам известны?
10. В чем психологический смысл конформного поведения?
11. Разведите понятия «конформизм», неконформизм, и «негативизм».
12. От каких факторов зависит уровень конформности человека
13. Раскройте сущность феномена социальной фасилитации
14. В чем суть эффекта социальной лености, каковы способы ее снижения?

Вопросы для размышления и обсуждения

Опишите, в чем проявляется конформное поведение школьников. Дайте конкретные примеры.

Охарактеризуйте способы, которые может использовать опытный педагог, чтобы повлиять на статус члена группы, обеспечить его позитивную динамику.

Практическое задание: проведите социометрическое исследование школьного класса, проанализируйте его статусную структуру, систему взаимных выборов, наличие микрогрупп и отношения между ними.

Занятие 2

Учебные вопросы темы

1. Динамические процессы в малой группе
2. Лидерство и руководство
3. Руководство в педагогическом процессе Учитель как лидер и руководитель

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Какие динамические модели структуры малой группы вам известны и в чем их принципиальное отличие?
2. Перечислите механизмы групповой динамики и дайте их характеристику
3. Опишите модель развития группы Л. И. Уманского.
4. Охарактеризуйте основные стадии, которые проходит в своем развитии малая группа в теории А.В.Петровского
5. Как Вы можете определить феномен лидерства?
6. Разведите понятия понятий лидер, «вождь», «кумир», «авторитет», «социометрическая звезда».
7. Какие типы лидерства Вам известны?
8. Кто становится лидером с точки зрения теории черт?
9. 5. Как объясняет происхождение лидерства ситуационная теория?
10. Охарактеризуйте феномен руководства малой группой
11. Какие механизмы влияния есть у руководителя?
12. Перечислите формы власти руководителя
13. Дайте сравнительную характеристику директивной и кооперативной модели руководства. Назовите преимущества и недостатки каждой из них.
14. Как связаны стиль руководства и эффективность групповой деятельности?
15. Опишите процесс формирования авторитета педагога-руководителя.
16. Какие психологические факторы определяют успешность педагогического руководства?

Вопросы для размышления и обсуждения

1. Целесообразно ли объединение в одном лице руководителя и неформального лидера?
2. Почему учитель и классный руководитель должны уделять внимание развитию своего лидерского потенциала?
3. Каковы психологические следствия авторитарного стиля педагогического руководства?

Занятие 3

Учебные вопросы темы

1. Понятие большой группы, ее виды и характеристики
2. Механизмы и типы поведения в толпе.
3. Массовидные явления в больших социальных группах.

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Что является основным критерием отнесения образования людей к большой группе?
2. Дайте определение большой социальной группы
3. Перечислите общие признаки большой социальной группы
4. Какие виды групп больших групп выделяют в социальной психологии?
- 5.
6. Какие образования относят к организованным группам?
7. Какие группы называют стихийными? Чем они отличаются между собой?
8. Что такое толпа, каковы ее основные признаки?
9. Какие критерии полагаются в основание классификации толпы?
10. 8. Какие разновидности толпы Вам известны и в чем их отличия?
11. 9. Охарактеризуйте основные механизмы психического воздействия, определяющие процессы в больших группах.
12. Что относят к массовидным явлениям? Какова их специфика в молодежной среде?
13. В чем заключается специфика массовой коммуникации?
14. Какие социализирующие функции массовой коммуникации Вы знаете?
15. 3. Охарактеризуйте социально-психологические функции массовой коммуникации.
16. Какие социальные условия являются благоприятными и для возникновения слухов и больших группах?
17. В чем состоят основные функции слухов?
18. Какими способами осуществляется профилактика слухов а больших группах?
19. Что характеризует панику как социально-психологическое явление?
20. Что предрасполагает к возникновению панических состояний людей?
21. Какие существуют способы предотвращения и прекращения паники

Вопросы для размышления и обсуждения:

1. Приведите примеры поведения людей в толпе, свидетелем которого вы были.
2. Какие из разновидностей толпы представляют наибольшую опасность и почему?
3. Какие условия порождают изменения в поведении людей в толпе?
4. Подумайте, почему люди теряют контроль над собой в толпе.

5. Опишите, какие трансформации могут происходить с толпой.

Занятия по теме 3 Феномен общения в социальной психологии

Занятие 1

Учебные вопросы темы

- 1 Понятие общения, его структура и функции.
- 2 Виды межличностного общения.
- 3 Коммуникативная сторона общения.

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Охарактеризуйте роль общения в жизни общества и отдельного человека.
2. Перечислите функции общения, попробуйте самостоятельно подобрать примеры, раскрывающие смысл каждой из них.
3. Какие виды межличностного общения Вы знаете? Назовите цель и специфические черты каждого вида.
4. В чем состоит сходство императивного и манипулятивного общения? Чем они принципиально отличаются от диалога?
5. Охарактеризуйте диалогический тип межличностного общения.
6. Охарактеризуйте гуманистический тип межличностного общения.
7. В чем состоит смысл коммуникативной стороны общения?
8. Какие виды коммуникативных барьеров Вы знаете? Приведите примеры из педагогической практики.
9. Какие средства передачи информации Вы знаете?
10. Перечислите важнейшие невербальные средства передачи информации партнеру по общению. Какую роль они выполняют в процессе общения?
11. Каковы принципы эффективной передачи обратной связи и критических замечаний партнеру по общению?

Вопросы для размышления и обсуждения:

1. Какие проявления императивного, манипулятивного и диалогического общения встречаются в педагогической практике?
2. Опишите конкретные их проявления в повседневной школьной практике общения учителя и учеников. Проанализируйте примеры с точки зрения эффективности использования каждого вида общения в конкретной ситуации.
3. Какой вид общения оказывает наибольшее позитивное влияние на духовное развитие человека? Почему?
4. В чем психологический смысл коммуникативных барьеров?
5. Нужно ли скрывать от партнера по общению свои истинные чувства? Почему?
6. Какие существуют способы выражения чувств? Отметьте наиболее эффективные. Почему именно они?

Практическое задание:

1. Подберите различные литературные примеры проявления видов межличностного общения.

Занятие 2

Учебные вопросы темы

1. Перцептивная сторона общения.
2. Интерактивная сторона общения

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Раскройте сущность социальной перцепции
2. Какие психологические особенности наблюдателя влияют на процесс социального познания?
3. Какие психологические и прочие свойства наблюдаемого являются наиболее важными и информативными для процесса его познания наблюдателем
4. Какие Вы знаете механизмы социальной перцепции? Охарактеризуйте роль и возможности каждого.
5. Что такое социальный стереотип? Какую роль он выполняет в общении?
6. Раскройте сущность «эффекта ореола»
7. Охарактеризуйте факторы возникновения эффекта ореола
8. Как работают эффекты «первичности» и «новизны».
9. Раскройте сущность каузальной атрибуции, раскройте ее закономерности
10. В чем смысл интерактивной стороны общения?
11. Какие можно выделить важнейшие социальные мотивы и в каких конкретных стратегиях поведения они реализуются?
12. Охарактеризуйте виды воздействия
13. Назовите условия эффективности убеждения стратегий их поведения в процессе взаимодействия
14. Какие Эго-состояния выделяются Э.Берном в структуре личности? Что составляет содержание каждого состояния «Я»
15. Какие виды транзакций лежат в основе конфликтного взаимодействия?

Вопросы для размышления и обсуждения:

1. Какие психологические свойства прежде всего фиксируются в наблюдаемом в процессе формирования первого впечатления о нем? Приведите примеры проявления эффектов восприятия.
2. Какие формы стереотип приобретает в педагогической практике?
3. Охарактеризуйте стратегии поведения и опишите, как они могут проявляться в конкретных ситуациях взаимодействия учителя и ученика.
4. Какие стратегии поведения во взаимодействии вы предпочитаете

реализовывать? Какая стратегия является наиболее перспективной?

Практическое задание 1:

Составьте диалоги учителя и учащегося и их реакций из различных Эго- состояний

Занятия по теме 4 Межличностные отношения. Социально-психологический климат

Учебные вопросы темы

1. Понятие межличностных отношений
2. Межличностная аттракция, ее факторы и механизмы
3. Понятие конфликта и способы его разрешения
4. Конфликты в педагогической деятельности
5. Социально-психологический климат

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Что представляют собой межличностные отношения?
2. Какие структурные компоненты межличностных отношений можно выделить?
3. Опишите, пожалуйста, каким образом различные особенности личности влияют на развитие межличностных отношений
4. Охарактеризуйте динамику межличностных отношений и ее проявления
5. Какие виды межличностных отношений вам известны? Охарактеризуйте их.
6. Что такое межличностная аттракция?
7. Какие факторы межличностной аттракции вы можете выделить?
8. Дайте определение конфликта. Опишите его структуру.
9. В чем специфика педагогических конфликтов?
10. Дайте определение социально-психологического климата

Вопросы для размышления и обсуждения:

1. Каково значение межличностных отношений во взаимодействии людей?
2. Проанализируйте, какие ваши особенности влияют на формирование межличностных отношений.
3. Соотнесите изложенные теоретические знания с вашим опытом формирования межличностных отношений.
4. К каким психологическим последствиям может приводить конфликт?
5. Каковы возможные исходы конфликта и принципы управления

конфликтным процессом?

6. Какая стратегия поведения в конфликте наиболее оптимальна при обострении противоречий?

7. В каких случаях можно говорить о конструктивном разрешении конфликта?

8. Каково значение социально-психологического климата в развитии группы и личности в целом?

9. По каким параметрам мы можем судить о социально-психологическом климате группы?

Занятия по теме 5 Личность и ее социализация

Занятие 1

Учебные вопросы темы

1. Понятие личности
2. Направленность личности
3. Самосознание личности.
4. Механизмы психологической защиты

Вопросы для самоконтроля и повторения:

1. Дайте определение личности и раскройте содержание этого понятия.
2. Раскройте соотношение понятий «индивид», «личность» и «индивидуальность».
3. Что входит в структуру личности?
4. Какова структура личности по К. К. Платонову?
5. Раскройте понятие «направленность личности»
6. Выделите структурные компоненты направленности и охарактеризуйте их
7. В чём сущность самосознания?
8. Каковы компоненты самосознания и как их можно охарактеризовать?
9. Как соотносятся понятия «самосознание» и «самооценка»?
10. Что такое психологическая защита?
11. Какие функции выполняют механизмы психологической защиты?
12. Каковы механизмы психологической защиты по З. Фрейду?

Вопросы для размышления и обсуждения:

1. Вне культуры и социальных отношений индивид может стать личностью?
2. Защитные механизмы – это хорошо или плохо? Мотивируйте свою позицию.
3. Приведите примеры проявления психологической защиты.
4. О каком защитном механизме идет речь в старой берлинской

поговорке: «Если я не рядом с девушкой, которую я люблю, то я люблю девушку, с которой я рядом»?

Занятие 2

Учебные вопросы темы

1. Основные теории личности. Психоаналитические теории личности.
2. Бихевиоральный подход к личности
3. Гуманистические теории личности
4. Теории личности в отечественной психологии

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Какие подходы к изучению личности доминируют в социальной психологии?
2. Каковы основные идеи З. Фрейда относительно природы личности?
3. Какова структура личности по З. Фрейду?
4. Как структурировал личность К. Юнг?
5. Что такое личное и коллективное бессознательное?
6. Охарактеризуйте основные положения теории личности А. Адлера?
7. Каковы основные идеи бихевиорального подхода к личности?
8. Кто является основоположником бихевиоризма?
9. В чём суть классического обусловливания?
10. Что нового привнёс в бихевиоризм Б.Ф. Скиннер?
11. Чем отличается респондентное от оперантного обусловливания?
12. Каковы основные идеи гуманистической психологии А. Маслоу?
13. Что такое самоактуализация?
14. Каковы характеристики самоактуализирующейся личности?
15. Каковы основные идеи К. Роджерса?
16. Каковы основные характеристики полноценно функционирующего человека по мнению К. Роджерса?
17. Раскройте основные положения исследований в области личности в отечественной психологии

Вопросы для размышления и обсуждения:

1. У вас есть чувство неполноценности? Как вы с ним справляетесь?
2. Почему бихевиоральную теорию личности называют теорией без личности?
3. Какой режим подкрепления будет более эффективным для учащегося начальной школы? Для старшеклассника?
4. Раскройте причины избегания самоактуализации

Занятие 3

Учебные вопросы темы

1. Понятие социализации.

2. Факторы и стадии социализации
3. Механизмы социализации.

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Что такое социализация? Какие задачи она решает?
2. Как соотносятся понятия «социализация», «развитие» и «формирование»?
3. Каковы «стихийные» механизмы формирования личности? Охарактеризуйте их.
4. Перечислите основные направления социализации
5. Какие факторы социализации выделены в психоаналитической традиции?
6. Какие психосексуальные стадии развития выделены З. Фрейдом?
7. Каковы основные стадии развития человека по Э. Эриксону?
8. Раскройте сущность социализации с позиции бихевиорального подхода
9. Как описывается процесс морального развития в теории Л. Колберга?
10. Каковы механизмы социализации?

Вопросы для размышления и обсуждения:

1. Приведите примеры кризисов развития, которые вы прошли в своей жизни. Насколько конструктивно вы их разрешили?
2. От каких факторов – социальных или внутриличностных – зависит конструктивное разрешение возрастных кризисов?
3. Какие факты, закономерности из данной темы вас больше всего удивили?
4. Что из этой темы вы сможете использовать в своей жизни? В профессиональной деятельности?
5. Что в большей степени предопределяет усвоение и воспроизводство социального опыта человека: стихийное или целенаправленное влияние социализации?
6. Подумайте, какие новые особенности социализации человека могут появиться в XXI веке, исходя из тенденций развития общественной жизни, науки, производства, политики и т.д.?

Занятие 4

Учебные вопросы темы

1. Виды поведения в социуме. Агрессивное поведение
2. Просоциальное поведение
3. Регуляция социального поведения

Вопросы для самоконтроля и повторения

1. Что такое агрессивное поведение? Выделите наиболее характерные его признаки
2. Назовите и охарактеризуйте типы агрессивного поведения

3. В чем причина агрессии с точки зрения психоаналитического подхода?
4. Раскройте происхождение агрессии на примере фрустрационной теории?
5. Что понимается под социализацией агрессии?
6. Назовите основные факторы социализацией агрессии
7. Что такое просоциальное поведение?
8. Перечислите мотивы просоциального поведения
9. На соблюдение каких норм ориентировано оказание помощи?
10. Назовите ситуационные факторы, способствующие оказанию помощи.
11. Каковы характеристики просоциальной личности?
12. Укажите пути формирования просоциального поведения.
13. В чем суть диспозиционной концепции регуляции социального поведения?

Вопросы для размышления и обсуждения:

1. В чем причины воздействия сцен насилия в СМИ на агрессию?
2. В чем причина агрессивного поведения различного рода фанов?
3. Какова роль общества и семьи в снижении агрессии?
4. Какие ситуационные факторы усиливают или ослабляют просоциальное поведение, осуществляемое в соответствии с нормой социальной ответственности?
5. Возможно ли уменьшить диффузию ответственности, часто наблюдаемую в чрезвычайных ситуациях?
6. Возможно ли сочетать различные объяснения просоциального поведения для прогнозирования оказания помощи, или же эти подходы взаимно исключают друг друга?

Практическое задание. Существует много способов оценки распространенности просоциального или альтруистического поведения в обществе, в том числе непосредственное наблюдение и интервью. В обществе, которое так сильно зависит от средств массовой информации, одним из весьма эффективных способов изучения распространенности просоциального поведения и ее сравнения с распространенностью антисоциального поведения является изучение освещения этого поведения в программах новостей.

Проанализируйте содержание ваших любимых телевизионных выпусков новостей в течение одной недели и запишите число сообщений о просоциальных и антисоциальных событиях, а также число нейтральных событий. Включайте в графу просоциальных событий добрые поступки, оказание помощи, награды, благотворительные пожертвования и рассказы об успехах. К категории антисоциальных новостей относите сообщения о войнах, убийствах, изнасилованиях, актах вандализма и словесных нападках. Нейтральные новости будут включать в себя биржевые отчеты, прогнозы

погоды, спортивные результаты, сообщения о новых законах или ценах на продукты питания и тому подобную информацию. Подробно описывайте эти пункты, особенно те из них, которые нельзя однозначно отнести к какой-либо категории, чтобы их можно было потом обсудить на занятиях.

Проанализируйте:

1. Сколько вы насчитали просоциальных событий? Антисоциальных?

Нейтральных?

2. Какие выводы можно сделать из ваших результатов?

3. Отражает ли частота сообщений о просоциальных событиях в программах новостей их истинную частоту в реальной жизни?

РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

Тестовые задания для текущего контроля знаний

1. Отрасль психологического знания, изучающая закономерности общения и деятельности людей, включенных в разнообразные социальные группы, а также психологические характеристики этих групп, называется

- А) педагогическая психология
- Б) социальная психология
- В) психология развития
- Г) дифференциальная психология

2. К предшественникам современной социальной психологии относятся:

- А) психология народов
- Б) психология познания
- В) психология масс
- Г) психология бессознательного

3. В концепции инстинктов социального поведения утверждается, что:

- А) основу социального поведения человека составляют инстинкты
- Б) людей вместе (в обществе) удерживает стадный инстинкт
- В) инстинкты у человека преобразуются в определенные чувства
- Г) все ответы верны

4. Значение психологии народов заключается в том, что:

- А) обосновывается существование коллективной психики и сознания, не сводимых к индивидуальному сознанию
- Б) поставлен вопрос о взаимоотношении массы и элит общества
- В) социальное поведение интерпретируется как спонтанное движение к цели
- Г) показано существование феноменов, которые порождены не индивидуальным, а коллективным сознанием

5. Непосредственными создателями психологии масс были:

- А) М. Лазарус, Г. Штейнталь
- Б) С. Сигеле и Г. Лебон
- В) В. Мак-Дугалл
- Г) Г. Тард

6. Концепция психологии масс содержит в себе важные социально-психологические закономерности:

- А) взаимодействия людей в толпе
- Б) отношений масс и элиты
- В) влияния массовой культуры на общественное и индивидуальное сознание
- Г) все ответы неверны

7. Какими чертами, по мнению Г. Лебона, характеризуется поведение человека в толпе:

- А) обезличивание
- Б) утрата личной ответственности
- В) преобладание чувств над интеллектом
- Г) все ответы верны

8. К отличительным особенностям социально-психологического эксперимента относится:

- А) введение испытуемых в заблуждение
- Б) использование правдоподобного сценария
- В) участие сообщника экспериментатора
- Г) все ответы верны

9. В структуре предмета социальной психологии выделяют следующие аспекты:

- А) личность в группе и общении
- Б) общение
- В) социальные группы
- Г) все ответы верны

10. Сторонниками бихевиоризма личность рассматривается как
А) мотивационный феномен, основу которого составляют влечения и потребности

- Б) продукт межличностного взаимодействия и коммуникации
- В) поведенческая категория, которую можно уловить только в действиях
- Г) все ответы не верны

11. Психоанализ видит в личности

- А) продукт межличностного взаимодействия и коммуникации
- Б) познавательную схему, благодаря которой индивид перерабатывает информацию о себе

В) поведенческую категорию, которую можно уловить только в действиях

Г) мотивационный феномен, основу которого составляют влечения и потребности

12. К механизмам психологической защиты Не относится

А) отрицание

Б) рационализация

В) проекция

Г) подражание

13. Немногочисленную по составу группу, члены которой объединены общей деятельностью и находятся в непосредственном личном контакте, называют:

А) группой членства

Б) малой группой

В) первичной группой;

Г) формальной группой

14. Групповые нормы - это

А) правила, принятые группой

Б) правила, которым должно подчиняться поведение членов группы

В) выполняют функцию регуляции поведения членов группы

г) все ответы верны.

15. Группа, являющаяся для индивида источником социальных установок и ценностных ориентаций, называется:

А) группа членства

Б) неформальная группа

В) референтная группа

Г) формальная группа

16. Кому принадлежит открытие феномена «референтной группы»:

А) Г. Келли

Б) М. Шерифу

В) Г. Хаймену

Г) Э. Мэйо

17. Группа, которая возникла на основе единой направленности психологической мотивации, называется:

А) неформальной

Б) группой членства

В) формальной

Г) референтной

18. Какие функции референтной группы выделил Г.Келли:

- А) нормативная
- Б) сравнительная
- В) побудительная
- Г) влиятельная

19. Выделите характеристики, определяющие положение человека в группе:

- А) статус
- Б) роль
- В) композиция группы
- Г) структура коммуникаций

20. Конформизм — это:

- А) изменение поведения или убеждения в результате реального или воображаемого давления группы
- Б) демонстрация поведения, или мнения, противоречащего мнению большинства, независимо от того, право это большинство или нет
- В) демонстрация мнения или поведения, опирающегося на собственный опыт, независимо от мнения или поведения группового большинства
- Г) все ответы не верны

21. К определяющим признакам конформности НЕ относится:

- А) изменение взглядов или поведения
- Б) добровольный характер поведения;
- В) наличие давления
- Г) авторитет источника влияния

22. Механизмы, посредством которых группа контролирует соблюдение ее членами групповых норм, называются:

- А) групповое давление
- Б) групповые санкции
- В) групповое ожидание
- Г) все ответы верны

23. Выделите основные факторы, влияющие на проявление конформизма:

- А) степень привлекательности группы, оказывающей влияние
- Б) размер группы — число людей, оказывающих социальное влияние
- В) единодушие членов группы
- Г) все ответы верны.

24. Объективными факторами, определяющими уровень конформности человека в группе, являются:

- А) характеристики самого индивида
- Б) характеристики группы, которая является источником давления
- В) особенности взаимодействия индивида и группы
- Г) содержание задачи, стоящей перед индивидами и группой

25. Эффект внутригруппового взаимодействия, согласно которому присутствие других людей облегчает действия индивида – это:

- А) социальная фасилитация
- Б) социальная идентификация
- В) социальная ингибция
- Г) социальная лень

26. Эффект социальной ингибции заключается в том, что присутствие других людей:

- А) облегчает действия индивида и способствует им
- Б) оказывает сдерживающее и тормозящее воздействие на индивида
- В) не влияет на индивида
- Г) все ответы не верны

27. К причинами эффекта фасилитации относятся:

- А) боязнь оценки
- Б) перегрузка из-за рассеивания внимания
- В) повышенное возбуждение
- Г) сложность задачи

28. Какое из утверждений отражает сущность феномена «социальной лени»::

- А) тенденция людей прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои усилия ради общей цели
- Б) утрата самосознания и боязни оценки
- В) снижение самоограничений и возрастание восприимчивости к ситуации
- Г) стратегия идентификации индивидуальной продуктивности

29. Эффект социальной лени возникает и проявляется при следующих условиях:

- А) когда человек уверен, что его деятельность не фиксируется и не оценивается
- Б) когда определяется личный вклад каждого в совместную деятельность
- В) в условиях деиндивидуализации
- Г) в ситуациях повышенного самосознания

30. К условиям снижения социальной лени относятся:

- А) заинтересованность всех членов группы в конечном результате
- Б) наличие в группе хороших деловых отношений
- В) учет и оценка вклада каждого члена группы в совместный труд
- Г) все ответы верны

31. Исключите лишнее:

- А) эффект социальной лености
- Б) эффект ореола
- В) эффект новизны
- Г) эффект первичности

32. Феномен воздействия и влияния индивида на мнения, оценки отношения и поведение группы в целом или отдельных ее членов получил название:

- А) руководство
- Б) лидерство
- В) авторитет
- Г) вождь

33. К основным функциям лидера относятся:

- А) организация совместной жизнедеятельности в различных ее сферах
- Б) принятие ответственности за результаты групповой деятельности
- В) внешнее представительство группы во взаимоотношениях с другими группами
- Г) все ответы верны

34. Лидером, согласно этой теории, может быть лишь такой человек, который обладает определенным набором личностных качеств или совокупностью определенных психологических черт:

- А) теория черт
- Б) ситуационная теория
- В) синтетическая теория
- Г) теория поля

35. Лидерство — продукт ситуации, утверждается в:

- А) теории черт
- Б) ситуационной теории
- В) синтетической теории
- Г) теории поля

36. Согласно какой теории лидером является такой член малой группы, который выдвигается в результате взаимодействия членов группы для организации группы при решении конкретной задачи:

- А) теории черт
- Б) ситуационной теории
- В) теории поля
- Г) системной теории

37. Инструкции в форме предложений являются признаком:

- А) попустительского стиля руководства
- Б) либерального стиля руководства

- В) демократического стиля руководства
- Г) авторитарного стиля руководства

38. Признаком какого стиля лидерства являются деловые, краткие распоряжения:

- А) попустительского стиля руководства
- Б) либерального стиля руководства
- В) демократического стиля руководства
- Г) авторитарного стиля руководства

39. Отсутствие похвалы и порицаний является признаком:

- А) попустительского стиля руководства
- Б) либерального стиля руководства
- В) демократического стиля руководства
- Г) авторитарного стиля руководства

40. Власть, основанная на практике угроз и наказаний, получила название:

- А) власть вознаграждения
- Б) экспертная власть
- В) власть авторитета
- Г) власть принуждения

41. Власть, основанная на преклонении и уважении, получила название:

- А) власть вознаграждения
- Б) экспертная власть
- В) власть авторитета
- Г) власть принуждения

42. Власть, основанная на профессиональной компетентности, получила название:

- А) власть вознаграждения
- Б) экспертная власть
- В) власть авторитета
- Г) власть принуждения

43. Власть, основанная на возможности стимулирования поведения, получила название:

- А) власть вознаграждения
- Б) экспертная власть
- В) власть авторитета
- Г) власть принуждения

44. Разрешение внутригрупповых противоречий является:

- А) проявлением группового давления
- Б) одним из аспектов лидерства
- В) проявлением феномена конформизма
- Г) механизмом развития группы

45. Психологический обмен является:

- А) феноменом внутригрупповой коммуникации
- Б) феноменом межгрупповой коммуникации
- В) механизмом групповой динамики
- Г) специфической задачей лидера

46. Идиосинкразический кредит является:

- А) формой разрешения групповых противоречий
- Б) проявлением группового давления
- В) механизмом групповой динамики
- Г) феноменом межгрупповой коммуникации

47. Эмпирический метод изучения межличностных отношений, разработанный Я. Морено, называется:

- А) анализом продуктов деятельности
- Б) проективным методом
- В) социометрией
- Г) социоматрицей

48. Совокупность тех динамических процессов, которые одновременно происходят в группе и знаменуют собой ее развитие, получила название

- А) групповое развитие
- Б) групповая динамика
- В) групповая структура
- Г) статическая структура

49. Метод социометрии предполагает

- А) изучение социально - психологических явлений и процессов в различных условиях без вмешательства в их течение
- Б) ответы испытуемых на конкретные вопросы
- В) изучение межличностных отношений в группе
- Г) выявление круга референтных лиц

50. В психологической теории коллектива, разработанной А. В. Петровским, развитие группы характеризуется по двум основным критериям:

- А) степень опосредованности межличностных отношений содержанием совместной деятельности
- Б) общественная значимость совместной деятельности
- В) содержание нравственной направленности группы
- Г) организационное единство группы

51. Двухфакторная модель Б. Такмена описывает динамику группового процесса, исходя из наличия двух сфер групповой активности:

- А) деловой
- Б) эмоциональной
- В) межличностной
- Г) межгрупповой

52. Идиосинкразический кредит, как механизм групповой динамики, был описан:

- А) Е. Холландером
- Б) М.Шоу
- В) К.Левиным
- Г) А. Петровским

53. Совокупность людей, объединенная на основе социального признака, формирующая социальную общность большого размера, в которой люди не имеют непосредственных эмоционально-личностных контактов:

- А) большая группа
- Б) малая группа
- В) коллектив
- Г) социальная группа

54. К основным видам стихийных групп НЕ относят:

- А) толпу
- Б) массу
- В) публику
- Г) коллектив

55. Поведение в больших социальных группах определяется действием таких механизмов психического воздействия, как

- А) заражение
- Б) внушение
- В) идентификация
- Г) коллективистическое самоопределение

56. К массовидным социально-психологическим явлениям относятся:

- А) массовое сознание
- Б) общественное мнение
- В) массовые коммуникации
- Г) все ответы верны

57. Специфические регуляторы социального поведения в больших группах

- А) права
- Б) слухи
- В) традиции
- Г) групповая сплоченность

58. Основными признаками толпы являются

- А) многочисленность
- Б) низкая контактность
- В) устойчивость цели
- Г) неорганизованность

59. Поведение человека в толпе характеризуется следующими признаками:

- А) деиндивидуализацией
- Б) произвольной регуляцией поведения
- В) повышенной физической, психофизиологической и психической активацией
- Г) высокой критичностью мышления

60. Проявление бесконтрольного страха, охватывающего значительное число людей, называется:

- А) хаос
- Б) паника
- В) внеколлективное поведение
- Г) психическое заражение

61. Наиболее важными характеристиками паники являются следующие:

- А) паника возникает в группах большой численности
- Б) паника вызывается чувством неуправляемого страха, основанного на реальной или мнимой угрозе
- В) паника — это организованное состояние и поведение людей
- Г) для людей в паническом состоянии характерно подавленное эмоциональное состояние

62. Данное утверждение относительно закономерностей возникновения и распространения слухов является верным:

- А) слухи возникают в связи с важными для людей событиями или значимыми для них социальными объектами
- Б) слухи возникают в условиях неопределенности, когда информация либо совсем отсутствует, либо является противоречивой
- В) стабильность в общности, в которую входит интересующая диффузная группа

Г) нежелание людей стать свидетелями чего-то необычного в жизни

63. К психологическому складу большой социальной группы могут быть отнесены:

- А) социальный или национальный характер
- Б) нравы, обычаи
- В) традиции
- Г) все ответы верны.

64. Общение - это:

- А) процесс взаимосвязи и взаимодействия общественных субъектов
- Б) процесс установления и развития контактов между людьми
- В) взаимосвязь между людьми в ходе, которой возникает психологический контакт, проявляющийся в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживании
- Г) все ответы верны

65. К функциям общения относятся:

- А) формирующая
- Б) организации межличностных отношений
- В) подтверждающая
- Г) все ответы верны

66. К механизмам социальной перцепции относятся:

- А) эмпатия
- Б) проекция
- В) идентификация
- Г) рационализация

67. К типовым схемам первого впечатления относятся:

- А) фактор превосходства
- Б) фактор привлекательности
- В) фактор групповой сплоченности
- Г) фактор социальной желательности

68. Отметьте функции социальной перцепции:

- А) познание себя
- Б) познание партнеров по общению
- В) установление эмоциональных отношений
- Г) все ответы верны

69. К эффектам социальной перцепции относятся:

- А) эффект первичности
- Б) эффект края
- В) эффект недавности
- Г) эффект Зейгарник

70. Какой способ познания другого человека предполагает отождествление себя с ним, уподобление себя ему?

- А) рефлексия
- Б) идентификация
- В) эмпатия
- Г) аттракция

71. Какой механизм предполагает осознание индивидом того, как он воспринимается партнером по общению?

- А) рефлексия
- Б) идентификация
- В) эмпатия
- Г) аттракция

72. Какой механизм социальной перцепции означает стремление эмоционально откликнуться на проблемы партнера:

- А) рефлексия
- Б) идентификация
- В) эмпатия
- Г) аттракция

73. Идентификация в социальной психологии:

- А) является одним из способов понимания другого человека
- Б) выражается в уподоблении себя другому человеку
- В) является одним из механизмов усвоения опыта
- Г) все ответы верны

74. Перцептивная сторона общения – это:

- А) передача информации
- Б) взаимодействие в процессе общения
- В) восприятие и понимание партнерами друг друга
- Г) приписывание причин поведения людей

75. Коммуникативная сторона общения – это

- А) восприятие и понимание людьми друг друга
- Б) взаимодействие людей
- В) процесс обмена информацией между общающимися
- Г) приписывание причин поведения людей

76. Отметьте, что Не является невербальной коммуникацией:

- А) мимика
- Б) контакт глаз
- В) жесты
- Г) речь

77. К невербальным видам коммуникации относятся:

- А) оптико-кинетическая система знаков
- Б) паралингвистическая система знаков
- В) экстралингвистическая система знаков
- Г) все ответы верны

78. Качество голоса: тембр, высота, тональность, интонация относятся

- А) к проксимике
- Б) к паралингвистической системе знаков
- В) к оптико-кинестетической системе знаков
- Г) все ответы не верны

79. Жесты и мимика, которые отражают эмоциональные реакции человека, относятся

- А) к проксимике
- Б) к паралингвистической системе знаков
- В) к оптико-кинестетической системе знаков
- Г) все ответы не верны

80. Устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы, называется:

- А) стереотип
- Б) установка
- В) предубеждение
- Г) все ответы не верны

81. Стил ь межличностного общения, предполагающий воздействие на партнера по общению с целью достижения своих скрытых намерений, называется:

- А) гуманистический
- Б) монологический
- В) ритуальный
- Г) манипулятивный

82. Равноправная форма межличностного общения, имеющая целью познание, самопознание и самораскрытие партнеров по общению, называется:

- А) гуманистическая
- Б) монологическая
- В) ритуальная
- Г) манипулятивная

83. Посредством какого стиля общения человек подтверждает свое существование в качестве члена той или иной важной для него группы:

- А) манипулятивного
- Б) ритуального
- В) гуманистического
- Г) императивного

84. В качестве основополагающих принципов гуманистического общения К. Роджерс выделяет следующие:

- А) безоценочное восприятие личности партнера
- Б) конгруэнтность партнеров по общению
- В) персонифицированный характер общения
- Г) все ответы верны

85. Какие 2 типа личности выделил Э. Шостром:

- А) актуализатор и манипулятор
- Б) «хулиган» и «славный парень»
- В) «судья» и «защитник»
- Г) «диктатор» и «тряпка»

86. Как называется эффект восприятия, который характеризуется необоснованным перенесением впечатления о внешних особенностях человека на личностные характеристики:

- А) эффект первичности
- Б) эффект ореола
- В) эффект стереотипизации
- Г) эффект физиогномической редукции

87. Направленность восприятия, осуществляемая под влиянием первых элементов доступной информации, получила название:

- А) эффекта первичности
- Б) эффекта новизны
- В) эффекта ореола
- Г) эффекта вживания в роль

88. Каузальная атрибуция - это:

- А) характерные для конкретной социальной ситуации признаки;
- Б) изначальные свойства социального объекта;
- В) феномен социального взаимодействия, состоящий в интерпретации индивидом причин поведения других людей и своего собственного;
- Г) процесс познания индивидом закономерностей своего существования в обществе

89. Транзактный анализ включает в себя следующие виды анализа

- А) структурный анализ
- Б) анализ игр

- В) анализ сценария
- Г) все ответы верны

90. Какое состояние «Я», согласно транзактному анализу, формируется в детстве и содержит установки и поведение, перенятое от родителей

- А) ребенка
- Б) родителя
- В) взрослое
- Г) идеальное

91. Э. Берн выделяет следующие типы транзакций:

- А) дополнительные
- Б) пересекающиеся
- В) прямые
- Г) открытые

92. Взаимодействие, при котором партнеры адекватно воспринимают позицию друг друга, одинаково понимают ситуацию, и оправдывают ожидания друг друга, называется

- А) открытое
- Б) скрытое
- В) пересекающееся
- Г) дополнительное

93. Межличностная аттракция – это:

- А) формирование привлекательности одного человека для другого
- Б) механизм формирования привязанностей, дружеских чувств, симпатий, любви
- В) положительные чувства по отношению к другому индивиду, стремление находиться в его обществе
- Г) все ответы верны.

94. Процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего и продукт этого процесса называется:

- А) каузальной атрибуцией
- Б) аттракцией
- В) установкой
- Г) эмпатией

95. К факторам межличностной аттракции относятся:

- А) пространственная близость
- Б) сходство установок
- В) манипуляции
- Г) статус

96. В социальной психологии социализация понимается как:

- А) процесс социального развития человека;
- Б) процесс приобретения социального опыта;
- В) процесс и результат усвоения и последующего воспроизведения индивидом социального опыта
- Г) специально организованная деятельность с целью передачи социального опыта индивиду и формирования у него социально желательных стереотипов поведения, качеств и свойств личности.

97. К социально-психологическим механизмам социализации относятся:

- А) подражание
- Б) идентификация
- В) убеждение
- Г) все ответы верны

98. Институты социализации – это группы:

- А) выступающие по отношению к индивиду в качестве носителей различных норм и ценностей
- Б) задающие систему внешней регуляции поведения индивида
- В) не имеющие четкой и однозначной системы ценностей
- Г) верны ответы А и Б

99. Целенаправленные процессы социализации реализуются прежде всего:

- А) через средства массовой информации
- Б) через социальные ситуации реальной жизни
- В) в воспитании и обучении
- Г) в процессе общения индивида в неформальных группах

100. В психоаналитической традиции Смелзер называет следующие механизмы социализации

- А) имитация
- Б) идентификация
- В) подражание
- Г) внушение

101. Агрессия как форма поведения, определяемая врожденными инстинктами и побуждениями, рассматривается:

- А) теорией социального научения
- Б) психоаналитическим подходом
- В) этологическим подходом
- Г) фрустрационной моделью агрессии

102. Как попытку преодолеть препятствие на пути к удовлетворению потребностей, достижению удовольствия рассматривается агрессия:

- А) теорией социального научения
- Б) в рамках психоаналитического подхода
- В) в рамках этологического подхода
- Г) фрустрационной моделью агрессии

103. Согласно теории социального научения на социализацию агрессии оказывают влияние следующие факторы:

- А) наследственность
- Б) наблюдение соответствующего способа действий
- В) социальное подкрепление
- Г) инстинкт

104. К способам снижения агрессивности Не относятся:

- А) интернализация ценностей, осуждающих агрессивное поведение
- Б) поощрение альтернативных форм поведения
- В) создание эмпатии по отношению к другим людям
- Г) наказание за агрессию

105. Идея катарсиса состоит в том, что:

- А) физическое или эмоциональное выражение враждебных тенденций приводит к временному либо длительному облегчению
- Б) физическое или вербальное выражение враждебности приводит к психологическому равновесию и ослаблению готовности к агрессии
- В) процесс освобождения возбуждения или накопившейся энергии, приводит к снижению уровня напряжения
- Г) все ответы верны

106. Какие из приведенных утверждений относятся к теории обусловливания агрессии фрустрацией Л. Берковитца:

- А) агрессия — это не автоматически возникающее в организме человека влечение, а реакция на фрустрацию
- Б) фрустрация не обязательно реализуется в агрессивных действиях, но она стимулирует готовность к ним
- В) даже при состоянии готовности агрессия не возникает без надлежащих условий
- Г) агрессия приобретается в результате индивидуального опыта

107.

108. Поведение, осуществляемое ради блага другого человека без ожидания какой-либо внешней награды, это —

- А) аттракция
- Б) альтруизм
- В) эмпатия

Г) аффиляция

109. К мотивам просоциального поведения относятся:

- А) эмпатия, сочувствие
- Б) стремление улучшить собственное эмоциональное состояние
- В) повысить самооценку
- Г) все ответы верны

110. К социальным нормам, мотивирующим альтруизм, относятся:

- А) ответственность
- Б) любовь к ближнему
- В) коллективизм
- Г) взаимность

111. Единственный ситуационный фактор, который уменьшает возможность оказания помощи, согласно Латане и Дарли, – это:

- А) присутствие других людей
- Б) эгоцентризм
- В) конформизм
- Г) социальная леность

112. К ситуационным факторам оказания помощи, относятся:

- А) присутствие других людей
- Б) *влияние образца;*
- В) дефицит времени
- Г) эмпатия

113. Человек с меньшей вероятностью будет склонен оказывать кому-либо помощь, когда имеются очевидцы, – это:

- А) эффект сдвига риска
- Б) эффект контраста
- В) эффект очевидца
- Г) эффект ореола

114. К личностным факторам, способствующим оказанию помощи, относятся:

- А) социальная ответственность
- Б) вера в справедливость мира
- В) интернальный локус контроля
- Г) все ответы не верны

115. Альтруистическую личность, согласно Х. Бирхоффу, отличают:

- А) низкий показатель эгоцентризма
- Б) высокий показатель конформизма
- В) экстернальный локус контроля
- Г) высокий уровень социальной ответственности

116. Причиной неоказания помощи может быть:

- А) эффект множественной неосведомленности
- Б) *социальная ответственность*
- В) интернальный локус контроля
- Г) эмпатия

117. К способам социализации альтруизма относятся:

- А) обучение моральному включению
- Б) моделирование альтруизма
- В) приписывание оказание помощи альтруистическим мотивам
- Г) все ответы верны

Список вопросов к экзамену по разделу «Социальная психология»

1. Предмет, структура и задачи социальной психологии.
2. Понятие малой группы в социальной психологии
3. Структурные характеристики малой группы
4. Групповые эффекты
5. Динамические процессы в малой группе
6. Лидерство и руководство
7. Понятие большой группы, ее виды и характеристики
8. Механизмы и типы поведения в толпе.
9. Массовидные явления в больших социальных группах
10. Понятие общения, его структура и функции
11. Виды межличностного общения
12. Коммуникативная сторона общения.
13. Перцептивная сторона общения.
14. Интерактивная сторона общения.
15. Понятие межличностных отношений
16. Межличностная аттракция, ее факторы и механизмы
17. Понятие конфликта, его функции и структура
18. Способы разрешения конфликта
19. Конфликты в педагогической деятельности
20. Социально-психологический климат
21. Понятие личности
22. Направленность личности
23. Самосознание личности.
24. Механизмы психологической защиты
25. Психоаналитические теории личности.
26. Бихевиоральный подход к личности

27. Гуманистические теории личности
28. Теории личности в отечественной психологии
29. Социализация личности и ее основные характеристики
30. Факторы и стадии социализации
31. Механизмы социализации.
32. Агрессивное поведение
33. Просоциальное поведение
34. Регуляция социального поведения

ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

Учебно-методическая карта дисциплины «Психология», раздел «Социальная психология»

№ п/п	Наименование разделов и тем	Количество часов		
		Всего	Лекции	Семинары
1	2	3	4	5
1	Предмет, задачи и методы социальной психологии.	2	2	-
2	Социально-психологическая характеристика группы	12	6	6
3	Феномен общения в социальной психологии	8	4	4
4	Межличностные отношения	6	4	2
5	Личность и ее социализация	16	8	8
	Всего часов	44	24	20

**Список рекомендуемой литературы
к разделу «Социальная психология»**

1. Андреева, Г.М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М.Р. Социальная психология. – М.: ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Коломейцев, Ю.А. Социальная психология спорта / Ю.А. Коломейцев. – Минск, 2005. – 298с.
4. Майерс, Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2000. – 682 с.
5. Платонов, Ю.П. Основы социальной психологии. СПб.: Речь, 2004. – 624 с.
6. Шевандрин, Н.И. Социальная психология в образовании. – М.: Владос 1995. – 544с.
7. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию. – Мн.: АСАР, 2005. – 768с.

Дополнительная:

1. Андреева, Г.М. и др. Зарубежная социальная психология XX столетия. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 288 с.
2. Аронсон Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме: СПб.: Прайн – Еврознак, 2002. – 570 с.
3. Бодалев, А.А. Психология общения. – М.: Воронеж: МОДЭК, 2002. – 256 с.
4. Бэрн, Р. Социальная психология: ключевые идеи. – СПб.: Питер, 2003. – 512 с.
5. Гришина, Н.В. Психология конфликта. М., СПб.: Питер, 2000. – 464 с.
6. Зимбардо Ф, Ляйппе М. Социальное влияние / Перевод с англ. Н. Мальгиной, А.Федорова. - СПб.: Питер, 2000. – 444 с.
7. Клейберг, Ю.А. Психология девиантного поведения: М.: ТЦ Сфера; Юрайт, 2001. – 160 с.
8. Коломинский, Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах. Минск: Тетра Системс, 2000. – 431 с.
9. Кричевский, Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты. М.: Аспект Пресс, 2001. – 320 с.
10. Милграм, С. Эксперимент в социальной психологии/ С. Милграм. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.
11. Ольшанский, Д.В. Психология масс. – СПб.: Питер, 2002, – 368с.
12. Реан, А.А.. Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология. – СПб.: Питер, 2000. – 416 с.

13. Хрестоматия по социальной психологии: Учебное пособие для студентов: Сост. И вст. Т. Кутасовой. – М.: Международная педагогическая академия, 1995. – 220 с.
14. Чалдини, Р. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2000. – 270 с.