Р.В. Бисалиев, А.С. Кубекова

**СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

Астрахань – 2013

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

«АСТРАХАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Р.В. Бисалиев, А.С. Кубекова

**СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

*Учебно-методическое пособие для студентов,*

*обучающихся по направлению подготовки*

*030300.62 –Психология*

Астрахань – 2013

###### УДК 316.6 (075.8) ББК 88.5 я73 - 9 Б 65

###### Бисалиев Р.В., Кубекова А.С. Социальная психология: Учебно-методическое пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 030300.62 «Психология» – Астрахань: ФГБОУ ВПО АГТУ, 2013. 118 с.

Учебно-методическое пособие содержит тематический план, краткое содержание лекций, программу семинарских занятий, тематику докладов и вопросы для самостоятельной работы, вопросы к экзамену, рекомендуемую литературу. Включает формирование и развитие социально-психологических идей, основные социально-психологические концепции, закономерности общения, психологические особенности социальных групп, а так же аспекты социализации. Особое место уделяется проблемам личности и социально-психологическим типологиям, методам прикладной социальной психологии, формам и видам социального психологического исследования.

Для студентов, изучающих дисциплину «Социальная психология».

**Авторы:**

**Рафаэль Валерьевич Бисалиев –** заведующий кафедрой «Общая психология» Астраханского государственного технического университета, доктор медицинских наук, профессор кафедры

**Алия Салаватовна Кубекова** **–** ассистент кафедры «Общая психология» Астраханского государственного технического университета

**Рецензенты:**

**Юрий Петрович Тимофеев** - доктор психологических наук, профессор кафедры «Социальная педагогика и психология» Астраханского государственного университета.

**Александр Анатольевич Зайченко** - доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой «Педагогика и психология» Саратовского государственного социально-экономического университета.

**Лариса Юрьевна Бусурина** - кандидат психологических наук, доцент кафедры «Социология и психология» Астраханского государственного технического университета.

© Р.В. Бисалиев, Кубекова А.С.

© ФГБОУ ВПО «Астраханский

Государственный Технический

Университет», 2013

**СОДЕРЖАНИЕ**

1. Предисловие…………..………………………...…5
2. Тематический план..…………………………….....8
3. Темы и краткое содержание лекций……………...9
4. Программа семинарских занятий……………..…69
5. Тематика докладов и вопросов для самостоятельной работы……………………………………………..…………..……73
6. Вопросы к экзамену……………………….……..89
7. Рекомендуемая основная литература………...…99
8. Глоссарий……………………………………..…104

**ПРЕДИСЛОВИЕ**

Курс дисциплины «Социальная психология» предназначен для студентов, обучающихся по направлению подготовки 030300.62 – «Психология».

**Цель курса**: сформировать у студентов систему знаний о социальной психологии как науке, изучающей закономерности поведения и деятельности людей, обусловленных их включением в социальные группы, а также психологические характеристики этих групп.

**Задачи курса:**

* сформировать у студентов представления о предмете социальной психологии, его составляющих, о феноменах и закономерностях социального поведения личности и различных социальных групп;
* осветить наиболее важные социально-психологические концепции и раскрыть те экспериментальные данные, к которым апеллируют эти концепции;
* получить представление о качествах личности, важных для межличностного общения, о разных видах социальных групп, групповой динамике и феноменах, возникающих в группе;
* овладеть психодиагностическими навыками в области социальной психологии;
* сравнивать разные теоретические позиции, делать самостоятельные выводы из наблюдений над фактическим материалом, обобщать собственные наблюдения.

**Методы обучения:**

лекционное изложение;

проведение семинаров по пройденным темам курса;

написание эссе и докладов;

проведение деловой игры.

**В результате обучения по данной дисциплине студент должен:**

**знать:**

- историю возникновения социальной психологии как науки и ее место в системе психологических и гуманитарных;

- основные понятия, закономерности и проблемы, характеризующие основные предметные области социальной психологии: «психологию общения», «психологию группы» и «психологию личности»;

- наиболее важные социально-психологические концепции и раскрыть те экспериментальные данные, к которым апеллируют эти концепции;

**уметь:**

- ориентироваться в основных социально-психологических теориях, знать вклад отечественных психологов в разработку социальной психологии коллектива, лидерства и руководства;

- использовать основные методы и методики социально-психологических исследований;

- находить социально-психологические проблемы, ставить цели социально-психологического исследования и использовать основные социально-психологические методы в исследовательских целях;

- изучать особенности взаимодействия личности и общества, социально-психологические особенности личности, закономерности социального развития личности, становления и функционирования больших и малых социальных групп;

**владеть***:*

- методами эффективной коммуникации;

- приемами разрешения конфликтных ситуаций.

**Виды контроля:**

**Текущий контроль качества усвоения знанийосуществляется посредствам устного опроса в процессе проведения** семинарских занятий по представленной тематике, а также контроле самостоятельного овладения студентами методами развивающего обучения и направленности на развитие личности. Главной функцией текущего контроля является обратная связь, которая позволяет преподавателю получать сведения о ходе процесса усвоения у каждого студента.

**Рубежный контроль качества усвоения знаний** состоит в итоговом контроле знаний по изучению каждого раздела.

**Промежуточный контроль качества усвоения знаний** студентов заключается в проведении письменных работ по базовым понятиям и проблемам курса.

**Итоговый контроль *–* экзамен.**

**ОСНОВАНИЕ**

1. Учебно-методическое пособие составлено в соответствии с требованиями ФГОС ВПО с учетом рекомендаций и ПрООП ВПО по направлению и профилю подготовки 030300.62 «Психология»

2. Утвержденные учебные планы специальности 030300.62 «Психология» в соответствии с ГОС ВПО – 2000.

3. ГОС ВПО. Общие требования к структуре высшего профессионального образования, к условиям их реализации, к нормативам учебной нагрузки обучающихся и ее максимальному объему.

4. Общероссийский классификатор специальностей по образованию - 2003.

5. Стандарт АГТУ 02-2000.

**ИСТОЧНИКИ**

1. Стандарт АГТУ 01.1-2003 «Система вузовской документации. Основные положения».

2. ГОС ВПО. Общие требования к структуре высшего профессионального образования к условиям их реализации, к нормативам учебной нагрузки обучающихся и максимальному объему. Утвержден 12.08.94. № 940.

3. ГОС ВПО. Классификатор направлений и специальностей высшего профессионального образования. Приложение к Приказу Госкомвуза России от 05.08.94. № 100.

4. Учебные планы специальности 030300.62 «Психология».

**Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины «Социальная психология»**

Процесс изучения дисциплины «Социальная психология» направлен на участие в формировании следующих компетенций:

(ОК-2) - способен к пониманию современных концепций картины мира на основе сформированного мировоззрения, овладения достижениями естественных и общественных наук, культурологии;

(ОК-7) - способен к восприятию личности другого, эмпатии, установлению доверительного контакта и диалога, убеждению и поддержке людей;

(ПК-2) - способен к отбору и применению психодиагностических методик, адекватных целям, ситуации и контингенту респондентов с последующей математико-статистической обработкой данных и их интерпретаций;

(ПК-8) - способен к ассистированию деятельности магистра или специалиста-психолога при осуществлении психологического вмешательства и воздействия с целью оптимизации психического функционирования индивида, группы, сообщества в различных сферах жизнедеятельности;

(ПК-13) - способен к  реализации базовых процедур анализа проблем человека, социализации индивида, профессиональной и образовательной деятельности, функционированию людей с ограниченными возможностями, в том числе и при различных соматических заболеваниях).

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование темы | Количество часов очного отделения | | | |
| Всего | Лекции | Семинары | Самост. работа |
| История формирования и развития социально-психологических идей. | 8 | 2 | 4 | 12 |
| Возникновение первых социально-психологических теорий. | 9 | 3 | 4 | 12 |
| Закономерности общения и взаимодействия людей. | 8 | 2 | 4 | 12 |
| Психология группы. Психологические особенности больших социальных групп. | 8 | 2 | 4 | 12 |
| Психология группы. Структурные и динамические характеристики малой социальной группы. | 9 | 2 | 4 | 12 |
| Проблемы личности в социальной психологии. Социально-психологические типологии личности. | 9 | 2 | 4 | 12 |
| Социально-психологические аспекты социализации | 8 | 2 | 4 | 12 |
| Социальная установка. Структура и функции социальной установки. | 9 | 2 | 4 | 12 |
| Практические приложения социальной психологии. | 11 | 3 | 6 | 12 |
| Методы прикладной социальной психологии. | 8 | 2 | 4 | 13 |
| Экзамен | 4 |  |  |  |
| Всего | **216** | **34** | **50** | **132** |

**Темы и краткое содержание лекций**

**Тема 1. История формирования и развития**

**социально-психологических идей**

Изучение истории социально-психологической мысли имеет большое значение не только с точки зрения повышения эрудиции психолога или социолога, но и для более углубленного и четкого представления о существе науки, ее проблематике и, наконец, о ее предмете. История социальной психологии как науки значительно "моложе" истории того, что можно назвать "социально-психологическим мышлением". Потребность осознать характер совместной деятельности, форм общения, складывающихся в ней, по-видимому, так же стара, как и сама эта совместная деятельность людей. История первобытного общества свидетельствует, что люди уже на заре человечества сталкивались с социально-психологическими явлениями и каким-то образом пытались использовать их. Так, например, в различных системах древних религий использовались такие формы массовых настроений, как подверженность психологическому заражению, приводящему к воздействию толпы на индивида. Из поколения в поколение передавались обряды, табу, и это выступало своего рода нравственным регулятором человеческого общения. Определенные секреты воздействия на публику были известны и древним ораторам. В таких своеобразных формах "социально-психологическое мышление" насчитывает тысячелетия, в то время как история социальной психологии как научной дисциплины - относительно молодая отрасль знания.

Трудность создания научной истории социальной психологии заключается в том, что дисциплина эта формировалась из многих источников, и сложно определить, на каких рубежах внутри той или другой науки обособились элементы социально-психологического знания. Но еще большую трудность представляет тот факт, что в период, когда социальная психология наиболее определенно заявила о себе как о самостоятельной дисциплине, сразу же сложились различные традиции в ее развитии, опирающиеся на различные философские школы, в том числе марксистская традиция, которая предлагала специфическое решение ряда проблем. Следовательно, история социальной психологии должна включать в себя рассмотрение всех этих традиций, равным образом, как и выявление коренных методологических и теоретических различий в их современных формах.

При возникновении социальной психологии как самостоятельной отрасли знаний, как и при возникновении любой другой научной дисциплины, сыграли свою роль причины двоякого рода: как социальные, так и чисто теоретические. Анализ теоретических причин требует разделить вопрос на две части. Первая часть касается того, каким образом социально-психологические идеи вызревали в "недрах" других отраслей знания и лишь подготовили самостоятельную фазу в развитии данной науки. По выражению Б.Д. Парыгина, здесь должны быть проанализированы работы "предшественников" социальной психологии, в отличие от работ ее "зачинателей", т.е. исследователей, впервые попытавшихся создать первые "образцы" собственно социально-психологических концепций.

Процесс создания предпосылок социальной психологии не отличается в целом от процесса развития любой научной дисциплины, его содержание - это зарождение социально-психологических идей первоначально в лоне философии, а затем постепенное отпочкование их от системы философского знания. Правда, отпочкование это осуществлялось не непосредственно, а через отпочкование двух других дисциплин, давших непосредственно жизнь социальной психологии - психологии и социологии.

Многие исследователи отмечают наличие элементов социально-психологических знаний в лоне самых разных философских концепций. Так, американский исследователь О. Клайнберг считает, что большинство проблем социальной психологии, именно как проблем, зародилось в философских системах древности. Г. Олпорт еще более точно указывает адрес: с его точки зрения, родоначальником этих проблем следует считать Платона. Действительно, через все эпохи развития философского знания можно проследить, как внутри него разрабатывались идеи социальной психологии. В античной философии - это не только философия Платона, но и философия Аристотеля. В философии нового времени нельзя опустить такие имена, как Гоббс, Локк, Гельвеции, Руссо, Гегель. Как видно, социально-психологические идеи присутствовали в системах как идеалистической, так и материалистической философии. В целом они были неразрывно связаны с трактовкой более общих психологических идей и "чисто" социально-психологические аспекты выделить здесь весьма трудно. С другой стороны, идеи эти разбросаны буквально по крупицам, и вряд ли есть смысл приводить простой перечень примеров, тем более что история психологии в недрах философского знания изучена достаточно подробно.

Гораздо продуктивнее рассмотреть подробно вторую часть вопроса, а именно период непосредственного выделения социальной психологии в самостоятельную дисциплину. Для этого нужно сконцентрировать внимание на трех моментах: на "запросах" по решению социально-психологических проблем, которые возникают в различных смежных науках, на процессах подготовки к вычленению социально-психологической проблематики внутри двух основных "родительских" дисциплин: психологии и социологии, наконец, на характеристике первых форм самостоятельного социально-психологического знания.

Период, о котором идет речь, относится к середине XIX в. К этому времени можно было наблюдать значительный прогресс в развитии целого ряда наук, в том числе имеющих непосредственное отношение к различным процессам общественной жизни. Большое развитие получило языкознание. Его необходимость была продиктована теми процессами, которые происходили в это время в Европе: это было время бурного развития капитализма, умножения экономических связей между странами, что вызвало к жизни активную миграцию населения. Остро встала проблема языкового общения и взаимовлияния народов и соответственно проблема связи языка с различными компонентами психологии народов. Языкознание не было в состоянии своими средствами решить эти проблемы. Точно так же к этому времени были накоплены значительные факты в области антропологии, этнографии и археологии, которые для интерпретации накопленных фактов нуждались в услугах социальной психологии. Английский антрополог Э.Тейлор завершает свои работы о первобытной культуре, американский этнограф и археолог Л.Морган исследует быт индейцев, французский социолог и этнограф Леви-Брюль изучает особенности мышления первобытного человека. Во всех этих исследованиях требовалось принимать в расчет психологические характеристики определенных этнических групп, связь продуктов культуры с традициями и ритуалами и т.д. Успехи, а вместе с тем и затруднения характеризуют и состояние криминологии: развитие капиталистических общественных отношений породило новые формы противоправного поведения, и объяснение причин, его детерминирующих, приходилось искать не только в сфере социальных отношений, но и с учетом психологических характеристик поведения.

Такая картина позволила американскому социальному психологу Т.Шибутани сделать вывод о том, что социальная психология стала независимой отчасти потому, что специалисты различных областей знания не в состоянии были решить некоторые свои проблемы . Несмотря на шуточный характер этого утверждения, в нем, в общем точно подмечена потребность выделения какого-то нового класса проблем, которые не подведомственны никакой из ранее существовавших дисциплин. Еще более определенно эта потребность проявила себя в развитии тех двух наук, которые считаются непосредственными "родителями" социальной психологии: психологии и социологии.

Психология в середине XIX в. в интересующем нас плане характеризовалась тем, что она по преимуществу развивалась как психология индивида. Лишь в отдельных ее частях, прежде всего в патопсихологии, пробивались на свет ростки будущих концепций о специфических формах взаимодействия людей, их взаимовлияния и т.д. Особый толчок в этом отношении дало развитие психиатрической практики, в частности использование гипноза как специфической формы внушения. Был вскрыт факт зависимости психической регуляции поведения индивида от управляющих воздействий со стороны другого, т.е. исследование вплотную подошло к проблеме, относящейся к компетенции социальной психологии. В основном же русле того, что сегодня называется общей психологией, господствовали идеи ассоцианизма, недостаточность которого постепенно начинает становиться очевидной, что и порождает попытки его преодоления. Яркой фигурой в этом течении является немецкий психолог Г.Гербарт. Стремясь перейти от описательной психологии к объяснительной (что было продиктовано нуждами педагогической практики), Гербарт считает исходным феноменом психологии представление ("первичное единство души"), с точки зрении которого можно построить объяснительные модели. Это было попыткой осознать новые формы детерминации психических явлений, но попытка оказалась непродуктивной. Поэтому программа перестройки психологии, включающая в себя поиск новых подходов к объяснению человеческого поведения, еще только складывалась, в целом же тяга к социально-психологическим проблемам в психологии оставалась пока не слишком значительной, по крайней мере в русле основных теоретических концепций.

Первоначально прообраз будущей социальной психологии зарождается на боковых путях развития психологии, а не на магистральной линии развития.

По-иному складывался интерес к социально-психологическому знанию в области социологии. Социология сама выделилась в самостоятельную науку лишь в середине XIX в. (ее родоначальником считается французский философ-позитивист Огюст Конт). Почти с самого начала своего существования социология стала строить попытки объяснения ряда социальных фактов посредством законов, почерпнутых из других областей знания (Очерки по истории теоретической социологии XIX – нач. XX вв., 1994). Исторически первой формой такого редукционизма для социологии оказался биологический редукционизм, особенно ярко проявившийся в органической школе. Однако просчеты биологической редукции заставили обратиться к законам психологии как объяснительной модели для социальных процессов. Корни социальных явлений начали отыскивать в психологии, и внешне эта позиция казалась более выигрышной: создавалась видимость, что в отличие от биологического редукционизма здесь действительно учитывается специфика общественной жизни. Факт присутствия психологической стороны в каждом общественном явлении отождествлялся с фактом детерминации психологической стороной общественного явления. Сначала это была редукция к индивидуальной психике, примером чего может служить концепция французского социолога Г. Тарда. С его точки зрения, элементарный социальный факт заключен не в пределах одного мозга, что есть предмет интрацеребральной психологии, а в соприкосновении нескольких умов, что должно изучаться интерментальной психологией. Общая модель социального рисовалась как взаимоотношение двух индивидов, из которых один подражает другому.

Когда объяснительные модели такого рода отчетливо продемонстрировали свою несостоятельность, социологи предложили более сложные формы психологического редукционизма. Законы социального стали теперь сводить к законам коллективной психики. Окончательно оформляется особое направление в системе социологического знания – психологическое направление в социологии. Родоначальником его в США является Л.Уорд, но, пожалуй, особенно ярко идеи этого направления были сформулированы в трудах Ф.Гиддингса. С его точки зрения, первичный социальный факт составляет не сознание индивида, не "народный дух", но так называемое "сознание рода". Отсюда социальный факт есть не что иное как социальный разум. Его исследованием должна заниматься "психология общества", или, что то же самое, социология. Здесь идея "сведения" доведена до ее логического конца.

Психологическое направление в социологии оказалось весьма жизнеспособным, по-видимому, потому, что в принципе психологизация общественных отношений легко и органично согласуется с любыми попытками более углубленного истолкования общественной жизни. Психологизм прочно обосновался в социологии, что в дальнейшем в значительной степени запутало вопрос о специфике социально-психологического знания: чрезвычайно легко оказалось смешать психологическое направление в социологии и социальную психологию. Поэтому наряду с интересными находками, касающимися отдельных характеристик психологической стороны социальных явлений, психологическое направление в социологии принесло много вреда становлению социальной психологии как науки. Однако на поверхности явлений дело выглядело таким образом, что внутри социологии был зафиксирован большой интерес к развитию социально-психологического знания. Таким образом, в развитии двух наук психологии и социологии – обозначилось как бы встречное движение, которое должно было закончиться формулированием проблем, ставших предметом новой науки.

**Тема 2.Первые социально-психологические теории**

Из всего многообразия первых социально-психологических теорий обычно выделяют три, наиболее значительные: психологию народов, психологию масс и теорию инстинктов социального поведения. Принципом или критерием их различения является способ анализа взаимоотношения личности и общества. При решении этой проблемы принципиально возможны два подхода: признание примата личности или примата общества. Тогда примером первого решения явятся психология масс и теория инстинктов социального поведения, а примером второго решения – психология народов. Оба эти решения найдут свое продолжение в истории социальной психологии в последующие этапы ее развития, и потому нужно особенно внимательно рассмотреть, как обе эти тенденции формировались.

Психология народов как одна из первых форм социально-психологических теорий сложилась в середине XIX в. в Германии. С точки зрения выделенного нами критерия, психология народов предлагала "коллективистическое" решение вопроса о соотношении личности и общества: в ней допускалось субстанциональное существование "сверхиндивидуальной души", подчиненной "сверхиндивидуальной целостности", каковой является народ (нация). Процесс образования наций, который осуществлялся в это время в Европе, приобретал в Германии специфическую форму в связи с необходимостью объединения раздробленных феодальных земель. Эта специфика получила отражение в ряде теоретических построений немецкого обществоведения той эпохи. Определенное влияние она оказала и на психологию народов. Теоретическими источниками ее послужили: философское учение Гегеля о "народном духе" и идеалистическая психология Гербарта, которая, по выражению М.Г.Ярошевского, явилась "гибридом лейбницевской монадологии и английского ассоцианизма". Психология народов попыталась соединить эти два подхода.

Непосредственными создателями теории психологии народов выступили философ М.Лацарус (1824-1903) и языковед Г.Штейнталь (1823-1893). 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" (Allgeist), 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). Впервые свои идеи по этому поводу Вундт сформулировал в 1863 г. в "Лекциях о душе человека и животных". Основное же развитие идея получила в 1900 г. в первом томе десятитомной "Психологии народов". Уже в "Лекциях" на основании курса, прочитанного в Гейдельберге, Вундт изложил мысль о том, что психология должна состоять из двух частей: физиологической психологии и психологии народов. Соответственно каждой части Вундтом были написаны фундаментальные работы, и вот именно вторая часть была изложена в "Психологии народов". С точки зрения Вундта, физиологическая психология является экспериментальной дисциплиной, но эксперимент не пригоден для исследования высших психических процессов – речи и мышления. Поэтому именно с этого "пункта" и начинается психология народов. В ней должны применяться иные методы, а именно анализ продуктов культуры: языка, мифов, обычаев, искусства.

Вундт отказался от неопределенного понятия "духа целого" и придал психологии народов несколько более реалистический вид, что позволило ему даже предложить программу эмпирических исследований для изучения языка, мифов и обычаев. Психология народов в его варианте закреплялась как описательная дисциплина, которая не претендует на открытие законов. В России идеи психологии народов развивались в учении известного лингвиста А.А.Потебни. Несмотря на различия в подходах Лацаруса, Штейнталя, Вундта и Потебни, основная идея концепции является общей: психология сталкивается с феноменами, коренящимися не в индивидуальном сознании, а в сознании народа, и поэтому должен быть как минимум специальный раздел этой науки, который и будет заниматься названными проблемами, применяя особые, отличные от обычной психологии, методы. Несмотря на известные упрощения, эта концепция поставила принципиальный вопрос о том, что существует нечто кроме индивидуального сознания, характеризующее психологию группы, и индивидуальное сознание в определенной степени задается ею.

Психология масс представляет собой другую форму первых социально-психологических теорий, ибо она, по предложенному выше критерию, дает решение вопроса о взаимоотношении личности и общества с "индивидуалистических" позиций. Эта теория родилась во Франции во второй половине XIX в. Истоки ее были заложены в концепции подражания Г.Тарда. С точки зрения Тарда, социальное поведение не имеет другого объяснения, кроме как при помощи идеи подражания. Официальная же, интеллектуалистически ориентированная академическая психология пытается объяснить его, пренебрегая аффективными элементами, и потому терпит неуспех. Идея же подражания учитывает иррациональные моменты в социальном поведении, поэтому и оказывается более продуктивной. Именно эти две идеи Тарда – роль иррациональных моментов в социальном поведении и роль подражания – были усвоены непосредственными создателями психологии масс. Это были итальянский юрист С.Сигеле (1868-1913) и французский социолог Г.Лебон (1841-1931). Сигеле в основном опирался на изучение уголовных дел, в которых его привлекала роль аффективных моментов. Лебон, будучи социологом, преимущественное внимание уделял проблеме противопоставления масс и элит общества. В 1895 г. появилась его основная работа "Психология народов и масс", в которой и изложена суть концепции.

С точки зрения Лебона, всякое скопление людей представляет собой "массу", главной чертой которой является утрата способности к наблюдению. Типичными чертами поведения человека в массе являются: обезличивание (что приводит к господству импульсивных, инстинктивных реакций), резкое преобладание роли чувств над интеллектом (что приводит к подверженности различным влияниям), вообще утрата интеллекта (что приводит к отказу от логики), утрата личной ответственности (что приводит к отсутствию контроля над страстями). Вывод, который следует из описания этой картины поведения человека в массе, состоит в том, что масса всегда по своей природе неупорядочена, хаотична, поэтому ей нужен "вождь", роль которого может выполнять "элита". Выводы эти были сделаны на основании рассмотрения единичных случаев проявления массы, а именно проявления ее в ситуации паники. Никаких других эмпирических подтверждений не приводилось, вследствие чего паника оказалась единственной формой действий массы, хотя в дальнейшем наблюдения над этой единственной формой были экстраполированы на любые другие массовые действия.

В психологии масс ярко проявляется определенная социальная окраска. Конец XIXв., ознаменованный многочисленными массовыми выступлениями, заставлял официальную идеологию искать средства обоснования различных акций, направленных против этих массовых выступлений. Большое распространение получает утверждение о том, что конец XIX – начало XX в. – это "эра толпы", когда человек теряет свою индивидуальность, подчиняется импульсам, примитивным инстинктам, поэтому легко поддается различным иррациональным действиям. Психология масс оказалась в русле этих идей, что позволило Лебону выступить против революционного движения, интерпретируя и его как иррациональное движение масс.

Что же касается чисто теоретического значения психологии масс, то оно оказалось двойственным: с одной стороны, здесь был поставлен вопрос о взаимоотношении личности и общества, но, с другой стороны, решение его было никак не обосновано. Формально в данном случае признавался известный примат индивида над обществом, но само общество произвольно сводилось к толпе, и даже на этом "материале" выглядело весьма односторонне, поскольку сама "толпа", или "масса", была описана лишь в одной-единственной ситуации ее поведения, ситуации паники. Хотя серьезного значения для дальнейших судеб социальной психологии психология масс не имела, тем не менее проблематика, разработанная в рамках этой концепции, имеет большой интерес, в том числе и для настоящего времени.

Третьей концепцией, которая стоит в ряду первых самостоятельных социально-психологических построений, является теория инстинктов социального поведения английского психолога В.Макдугалла (1871-1938), переехавшего в 1920 г. в США и в дальнейшем работавшего там. Работа Макдугалла "Введение в социальную психологию" вышла в 1908 г., и этот год считается годом окончательного утверждения социальной психологии в самостоятельном существовании (в этом же году в США вышла книга социолога Э.Росса "Социальная психология", и, таким образом, достаточно символично, что и психолог и социолог в один и тот же год издали первый систематический курс по одной и той же дисциплине). Год этот, однако, лишь весьма условно может считаться началом новой эры в социальной психологии, поскольку еще в 1897 г. Дж.Болдуин опубликовал "Исследования по социальной психологии", которые могли бы претендовать тоже на первое систематическое руководство.

Основной тезис теории Макдугалла заключается в том, что причиной социального поведения признаются врожденные инстинкты. Эта идея есть реализация более общего принципа, принимаемого Макдугаллом, а именно стремления к цели, которое свойственно и животным, и человеку. Именно этот принцип особенно значим в концепции Макдугалла; в противовес бихевиоризму (трактующему поведение как простую реакцию на внешний стимул) он называл созданную им психологию "целевой" или "гормической" (от греческого слова "гормэ" – стремление, желание, порыв). Гормэ и выступает как движущая сила интуитивного характера, объясняющая социальное поведение. В терминологии Макдугалла, гормэ "реализуется в качестве инстинктов" (или позднее "склонностей").

Репертуар инстинктов у каждого человека возникает в результате определенного психофизического предрасположения – наличия наследственно закрепленных каналов для разрядки нервной энергии.

Инстинкты включают аффективную (рецептивную), центральную (эмоциональную) и афферентную (двигательную) части. Таким образом, все, что происходит в области сознания, находится в прямой зависимости от бессознательного начала. Внутренним выражением инстинктов являются главным образом эмоции. Связь между инстинктами и эмоциями носит систематический и определенный характер. Макдугалл перечислил семь пар связанных между собой инстинктов и эмоций: инстинкт борьбы и соответствующие ему гнев, страх; инстинкт бегства и чувство самосохранения; инстинкт воспроизведения рода и ревность, женская робость; инстинкт приобретения и чувство собственности; инстинкт строительства и чувство созидания; стадный инстинкт и чувство принадлежности. Из инстинктов выводятся и все социальные учреждения: семья, торговля, различные общественные процессы, в первую очередь война. Отчасти именно из-за этого упоминания в теории Макдугалла склонны были видеть реализацию дарвиновского подхода, хотя, как известно, будучи перенесен механически на общественные явления, этот подход утрачивал какое бы то ни было научное значение.

Несмотря на огромную популярность идей Макдугалла, их роль в истории науки оказалась весьма отрицательной: интерпретация социального поведения с точки зрения некоего спонтанного стремления к цели узаконивала значение иррациональных, бессознательных влечений в качестве движущей силы не только индивида, но и человечества. Поэтому, как и в общей психологии, преодоление идей теории инстинктов послужило в дальнейшем важной вехой становления научной социальной психологии.

Таким образом, можно подытожить, с каким же теоретическим багажом осталась социальная психология после того, как были выстроены эти ее первые концепции. Прежде всего, очевидно, положительное значение их заключается в том, что были выделены и четко поставлены действительно важные вопросы, подлежащие разрешению: о соотношении сознания индивида и сознания группы, о движущих силах социального поведения и т.д. Интересно также и то, что в первых социально-психологических теориях с самого начала пытались найти подходы к решению поставленных проблем как бы с двух сторон: со стороны психологии и со стороны социологии. В первом случае неизбежно получалось, что все решения предлагаются с точки зрения индивида, его психики, переход к психологии группы не прорабатывался сколько-нибудь точно. Во втором случае формально пытались идти "от общества", но тогда само "общество" растворялось в психологии, что приводило к психологизации общественных отношений. Это означало, что сами по себе ни "психологический", ни "социологический" подходы не дают правильных решений, если они не связаны между собой. Наконец, первые социально-психологические концепции оказались слабыми еще и потому, что они не опирались ни на какую исследовательскую практику, они вообще не базировались на исследованиях, но в духе старых философских построений были лишь "рассуждениями" по поводу социально-психологических проблем. Однако важное дело было сделано, и социальная психология была "заявлена" как самостоятельная дисциплина, имеющая право на существование. Теперь она нуждалась в подведении под нее экспериментальной базы, поскольку психология к этому времени уже накопила достаточный опыт в использовании экспериментального метода. Следующий этап становления дисциплины мог стать только экспериментальным этапом в ее развитии.

Однако, прежде чем перейти к характеристике этого следующего этапа, надо сказать и о зарождении совершенно новой традиции в развитии теоретических основ социальной психологии. Речь идет о создании предпосылок социально-психологического знания внутри марксизма.

**Тема 3. Закономерности общения и взаимодействия людей**

Анализ связи общественных и межличностных отношений позволяет расставить правильные акценты в вопросе о месте общения во всей сложной системе связей человека с внешним миром. Однако прежде необходимо сказать несколько слов о проблеме общения в целом. Решение этой проблемы является весьма специфичным в рамках отечественной социальной психологии. Сам термин "общение" не имеет точного аналога в традиционной социальной психологии не только потому, что не вполне эквивалентен обычно употребляемому английскому термину "коммуникация", но и потому, что содержание его может быть рассмотрено лишь в понятийном словаре особой психологической теории, а именно теории деятельности. Конечно, в структуре общения, которая будет рассмотрена ниже, могут быть выделены такие его стороны, которые описаны или исследованы в других системах социально-психологического знания. Однако суть проблемы, как она ставится в отечественной социальной психологии, принципиально отлична.

Оба ряда отношений человека – и общественные, и межличностные, раскрываются, реализуются именно в общении. Таким образом, корни общения – в самой материальной жизнедеятельности индивидов. Общение же и есть реализация всей системы отношений человека. "В нормальных обстоятельствах отношения человека к окружающему его предметному миру всегда опосредованы его отношением к людям, к обществу", т.е. включены в общение. Здесь особенно важно подчеркнуть ту мысль, что в реальном общении даны не только межличностные отношения людей, т.е. выявляются не только их эмоциональные привязанности, неприязнь и прочее, но в ткань общения воплощаются и общественные, т.е. безличные по своей природе, отношения. Многообразные отношения человека не охватываются только межличностным контактом: положение человека за узкими рамками межличностных связей, в более широкой социальной системе, где его место определяется не ожиданиями взаимодействующих с ним индивидов, также требует определенного построения системы его связей, а этот процесс может быть реализован тоже только в общении. Вне общения просто немыслимо человеческое общество. Общение выступает в нем как способ цементирования индивидов и вместе с тем как способ развития самих этих индивидов. Именно отсюда и вытекает существование общения одновременно и как реальности общественных отношений, и как реальности межличностных отношений. По-видимому, это и дало возможность Сент-Экзюпери нарисовать поэтический образ общения как "единственной роскоши, которая есть у человека".

Естественно, что каждый ряд отношений реализуется в специфических формах общения. Общение как реализация межличностных отношений – процесс, более изученный в социальной психологии, в то время как общение между группами скорее исследуется в социологии. Общение, в том числе в системе межличностных отношений, вынуждено совместной жизнедеятельностью людей, поэтому оно необходимо осуществляется при самых разнообразных межличностных отношениях, т.е. дано и в случае положительного, и в случае отрицательного отношения одного человека к другому. Тип межличностных отношений не безразличен к тому, как будет построено общение, но оно существует в специфических формах, даже когда отношения крайне обострены. То же относится и к характеристике общения на макроуровне как реализации общественных отношений. И в этом случае, общаются ли между собой группы или индивиды как представители социальных групп, акт общения неизбежно должен состояться, вынужден состояться, даже если группы антагонистичны. Такое двойственное понимание общения – в широком и узком смысле слова – вытекает из самой логики понимания связи межличностных и общественных отношений. В данном случае уместно апеллировать к идее Маркса о том, что общение – безусловный спутник человеческой истории (в этом смысле можно говорить о значении общения в "филогенезе" общества) и вместе с тем безусловный спутник в повседневной деятельности, в повседневных контактах людей.

В первом плане можно проследить историческое изменение форм общения, т.е. изменение их по мере развития общества вместе с развитием экономических, социальных и прочих общественных отношений. Здесь решается труднейший методологический вопрос: каким образом в системе безличных отношений фигурирует процесс, по своей природе требующий участия личностей? Выступая представителем некоторой социальной группы, человек общается с другим представителем другой социальной группы и одновременно реализует два рода отношений: и безличные, и личностные. Крестьянин, продавая товар на рынке, получает за него определенную сумму денег, и деньги здесь выступают важнейшим средством общения в системе общественных отношений. Вместе с тем этот же крестьянин торгуется с покупателем и тем самым "личностно" общается с ним, причем средством этого общения выступает человеческая речь. На поверхности явлений дана форма непосредственного общения – коммуникация, но за ней стоит общение, вынуждаемое самой системой общественных отношений, в данном случае отношениями товарного производства. При социально-психологическом анализе можно абстрагироваться от "второго плана", но в реальной жизни этот "второй план" общения всегда присутствует. Хотя сам по себе он и является предметом исследования главным образом социологии, и в социально-психологическом подходе он так же должен быть принят в соображение.

Однако при любом подходе принципиальным является вопрос о связи общения с деятельностью. В ряде психологических концепций существует тенденция к противопоставлению общения и деятельности. Так, например, к такой постановке проблемы в конечном счете пришел Э.Дюркгейм, когда, полемизируя с Г.Тардом, он обращал особое внимание не на динамику общественных явлений, а на их статику. Общество выглядело у него не как динамическая система действующих групп и индивидов, но как совокупность находящихся в статике форм общения. Фактор общения в детерминации поведения был подчеркнут, но при этом была недооценена роль преобразовательной деятельности: сам общественный процесс сводился к процессу духовного речевого общения. Это дало основание А.Н.Леонтьеву заметить, что при таком подходе индивид предстает скорее, "как общающееся, чем практически действующее общественное существо".

В противовес этому в отечественной психологии принимается идея единства общения и деятельности. Такой вывод логически вытекает из понимания общения как реальности человеческих отношений, предполагающего, что любые формы общения включены в специфические формы совместной деятельности: люди не просто общаются в процессе выполнения ими различных функций, но они всегда общаются в некоторой деятельности, "по поводу" нее. Таким образом, общается всегда деятельный человек: его деятельность неизбежно пересекается с деятельностью других людей. Но именно это пересечение деятельностей и создает определенные отношения деятельного человека не только к предмету своей деятельности, но и к другим людям. Именно общение формирует общность индивидов, выполняющих совместную деятельность. Таким образом, факт связи общения с деятельностью констатируется так или иначе всеми исследователями.

Однако характер этой связи понимается по-разному. Иногда деятельность и общение рассматриваются не как параллельно существующие взаимосвязанные процессы, а как две стороны социального бытия человека; его образа жизни. В других случаях общение понимается как определенная сторона деятельности: оно включено в любую деятельность, есть ее элемент, в то время как саму деятельность можно рассматривать как условие общения. Наконец, общение можно интерпретировать как особый вид деятельности. Внутри этой точки зрения выделяются две ее разновидности: в одной из них общение понимается как коммуникативная деятельность, или деятельность общения, выступающая самостоятельно на определенном этапе онтогенеза, например, у дошкольников и особенно в подростковом возрасте (Эльконин, 1991). В другой – общение в общем плане понимается как один из видов деятельности (имеется в виду прежде всего речевая деятельность), и относительно нее отыскиваются все элементы, свойственные деятельности вообще: действия, операции, мотивы и пр.

Вряд ли очень существенно выяснять достоинства и сравнительные недостатки каждой из этих точек зрения: ни одна из них не отрицает самого главного – несомненной связи между деятельностью и общением, все признают недопустимость их отрыва друг от друга при анализе. Тем более что расхождение позиций гораздо более очевидно на уровне теоретического и общеметодологического анализа. Что касается экспериментальной практики, то в ней у всех исследователей гораздо больше общего, чем различного. Этим общим и являются признание факта единства общения и деятельности и попытки зафиксировать это единство. На наш взгляд, целесообразно наиболее широкое понимание связи деятельности и общения, когда общение рассматривается и как сторона совместной деятельности (поскольку сама деятельность не только труд, но и общение в процессе труда), и как ее своеобразный дериват. Такое широкое понимание связи общения и деятельности соответствует широкому же пониманию самого общения: как важнейшего условия присвоения индивидом достижений исторического развития человечества, будь то на микроуровне, в непосредственном окружении, или на макроуровне, во всей системе социальных связей.

Принятие тезиса об органической связи общения с деятельностью диктует некоторые вполне определенные нормативы изучения общения, в частности на уровне экспериментального исследования. Один из таких нормативов состоит в требовании исследовать общение не только и не столько с точки зрения его формы, сколько с точки зрения его содержания. Это требование расходится с принципом исследования коммуникативного процесса, типичным для традиционной социальной психологии. Как правило, коммуникация изучается здесь преимущественно при посредстве лабораторного эксперимента – именно с точки зрения формы, когда анализу подвергаются либо средства коммуникации, либо тип контакта, либо его частота, либо структура как единого коммуникативного акта, так и коммуникативных сетей.

Если общение понимается как сторона деятельности, как своеобразный способ ее организации, то анализа одной лишь формы этого процесса недостаточно. Здесь может быть проведена аналогия с исследованием самой деятельности. Сущность принципа деятельности в том и состоит, что она тоже рассматривается не просто со стороны формы (т.е. не просто констатируется активность индивида), но со стороны ее содержания (т.е. выявляется именно предмет, на который эта активность направлена). Деятельность, понятая как предметная деятельность, не может быть изучена вне характеристики ее предмета. Подобно этому суть общения раскрывается лишь в том случае, когда констатируется не просто сам факт общения и даже не способ общения, но его содержание.

В реальной практической деятельности человека главным вопросом является вопрос не о том, каким образом общается субъект, но по поводу чего он общается. Здесь вновь уместна аналогия с изучением деятельности: если там важен анализ предмета деятельности, то здесь важен в равной степени анализ предмета общения.

Ни та, ни другая постановка проблемы не даются легко для системы психологического знания: всегда психология шлифовала свой инструментарий лишь для анализа механизма – пусть не деятельности, но активности; пусть не общения, но коммуникации. Анализ содержательных моментов того и другого явлений слабо обеспечен методически. Но это не может стать основанием для отказа от постановки этого вопроса. (Немаловажным обстоятельством является и предписанность предложенной постановки проблемы практическими потребностями оптимизации деятельности и общения в реальных социальных группах.)

Естественно, что выделение предмета общения не должно быть понято вульгарно: люди общаются не только по поводу той деятельности, с которой они связаны. Ради выделения двух возможных поводов общения в литературе разводятся понятия "ролевого" и "личностного" общения. При некоторых обстоятельствах это личностное общение по форме может выглядеть как ролевое, деловое, "предметно-проблемное". Тем самым разведение ролевого и личностного общения не является абсолютным. В определенных отношениях и ситуациях и то, и другое сопряжены с деятельностью.

Идея "вплетенности" общения в деятельность позволяет также детально рассмотреть вопрос о том, что именно в деятельности может "конституировать" общение. В самом общем виде ответ может быть сформулирован так, что посредством общения деятельность организуется и обогащается. Построение плана совместной деятельности требует от каждого ее участника оптимального понимания ее целей, задач, уяснения специфики ее объекта и даже возможностей каждого из участников. Включение общения в этот процесс позволяет осуществить "согласование" или "рассогласование" деятельностей индивидуальных участников.

Это согласование деятельностей отдельных участников возможно осуществить благодаря такой характеристике общения, как присущая ему функция воздействия, в которой и проявляется "обратное влияние общения на деятельность" (Андреева, Яноушек, 1987). Специфику этой функции мы выясним вместе с рассмотрением различных сторон общения. Сейчас же важно подчеркнуть, что деятельность посредством общения не просто организуется, но именно обогащается, в ней возникают новые связи и отношения между людьми.

Все сказанное позволяет сделать вывод, что принцип связи и органического единства общения с деятельностью, разработанный в отечественной социальной психологии, открывает действительно новые перспективы в изучении этого явления.

Учитывая сложность общения, необходимо каким-то образом обозначить его структуру, чтобы затем возможен был анализ каждого элемента. К структуре общения можно подойти по-разному, как и к определению его функций. Мы предлагаем характеризовать структуру общения путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной. Структура общения может быть схематично изображена следующим образом:

- коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами;

- интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиямия;

- перцептивная сторона общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания.

Естественно, что все эти термины весьма условны. Иногда в более или менее аналогичном смысле употребляются и другие. Например, в общении выделяются три функции: информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная, аффективно-коммуникативная.

Задача заключается в том, чтобы тщательно проанализировать, в том числе на экспериментальном уровне, содержание каждой из этих сторон или функций. Конечно, в реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от двух других, и выделение их возможно лишь для анализа, в частности для построения системы экспериментальных исследований. Все обозначенные здесь стороны общения выявляются в малых группах, т.е. в условиях непосредственного контакта между людьми. Отдельно следует рассмотреть вопрос о средствах и механизмах воздействия людей друг на друга и в условиях их совместных массовых действий, что должно быть предметом специального анализа, в частности при изучении психологии больших групп и массовых движений.

**Тема 4.Психология группы.**

**Психологические особенности больших групп**

«Большие» в количественном отношении образования людей разделяются на два вида: случайно, стихийно возникшие, достаточно кратковременно существующие общности, куда относятся толпа, публика, аудитория, и в точном значении слова 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 этому второму виду следует отнести прежде всего социальные классы, различные этнические группы (как их главную разновидность - нации), профессиональные группы, половозрастные группы (с этой точки зрения в качестве группы могут быть рассмотрены, например, молодежь, женщины, пожилые люди и т.д.).

Для всех выделенных таким образом больших социальных групп характерны некоторые общие признаки, отличающие эти группы от малых групп. В больших группах существуют специфические регуляторы социального поведения, которых нет в малых группах. Это - нравы, обычаи и традиции.

Рассмотренные в единстве особенности жизненной позиции таких групп вместе со специфическими регуляторами поведения дают такую важную характеристику, как образ жизни группы. Его исследование предполагает изучение особых форм общения, особого типа контактов, складывающихся между людьми. В рамках определенного образа жизни приобретают особое значение интересы, ценности, потребности. Не последнюю роль в психологической характеристике названных больших групп играет зачастую наличие специфического языка.

Однако общие черты, свойственные большим группам, нельзя абсолютизировать. Каждая разновидность этих групп обладает своеобразием: нельзя выстраивать в один ряд класс, нацию, какую-либо профессию и молодежь. Значимость каждого вида больших групп в историческом процессе различна, как различны и многие их особенности. Поэтому все «сквозные» характеристики больших групп должны быть наполнены специфическим содержанием.

Почти все исследователи (Г. Г. Дилигенский, А. И. Горячева, Ю. В. Бромлей и др.) выделяют две составные части в ее содержании:

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

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

Также существует проблема соотношения психологических характеристик большой группы и сознания каждой отдельной личности, в нее входящей. В самом общем виде эта проблема решается так: психологические характеристики группы представляют собой то типичное, что характерно всем индивидам, и, следовательно, отнюдь не сумму черт, свойственных каждой личности.

По-видимому, та «часть» личной психологии индивидов, составляющих группу, которая «принадлежит» группе, и есть то, что можно назвать «психологией группы». Это типичное не есть одинаковое для всех, но именно общее. Поэтому в социологическом анализе, например, предпринимаются попытки сконструировать особый социальный тип личности, причем подразумевается не только тип личности, свойственный какой-то определенной эпохе или социальному строю, но и более узко, как тип, свойственный некоторой социальной группе («молодой человек XX века» и т.п.).

Выявление общего, типичного невозможно путем изучения лишь содержания индивидуальных сознаний членов группы, прежде всем потому, что не все черты, присущие психологии группы, присущи каждому члену группы. Таким образом, «психический склад» группы и «психический склад» личностей, в нее входящих, не совпадают полностью. В формировании психологии группы доминирующую роль играет коллективный опыт, зафиксированный в знаковых системах, а этот опыт не усваивается в полной и одинаковой мере каждой личностью. Здесь мы вплотную подходим к вопросу о том, какими же методами можно исследовать общественную психологию больших социальных групп. При изучении психологии больших социальных групп могут применяться методы, традиционные для социологии, включая различные приемы статистического анализа. При изучении больших групп социальная психология также использует приемы, принятые в языкознании, поскольку в определенной степени ей приходится здесь иметь дело с анализом знаковых систем.

Существенный вклад в исследование психологии больших социальных групп внесен концепцией «социальных представлений», разработанной во французской психологической школе (С. Московиси). Она в значительной мере претендует на то, чтобы предложить одновременно и метод исследования больших групп. Под социальным представлением в этой концепции понимается обыденное представление какой-либо группы о тех или иных социальных явлениях, т.е. способ интерпретации и осмысления повседневной реальности.

При общей классификации больших социальных групп уже говорилось о том, что существует особая их разновидность, которую в строгом смысле слова нельзя назвать «группой». Это кратковременные объединения большого числа лиц, часто с весьма различными интересами, но тем не менее собравшихся вместе по какому-либо определенному поводу и демонстрирующих какие-то совместные действия. Членами такого временного объединения являются представители разных больших организованных групп: классов, наций, профессий, возрастов и т.д. Такая «группа» может быть в определенной степени кем-то организована, но чаще возникает стихийно, не обязательно четко осознает свои цели, но может быть весьма активной.

Такое образование никак нельзя считать «субъектом совместной деятельности», но и недооценивать его значение также нельзя. В современных обществах от действий таких групп часто зависят принимаемые политические и социальные решения. Среди стихийных групп в социально-психологической литературе чаще всего выделяют толпу, массу, публику.

Толпа образуется на улице по поводу самых различных событий: дорожно-транспортного происшествия, поимки правонарушителя, недовольства действиями представителя власти или просто проходящего человека. Длительность ее существования определяется значимостью инцидента: толпа зевак может разойтись, как только элемент зрелищности ликвидирован. В другом случае ее эмоциональный накал может возрастать, порождая агрессивное поведение участников, в толпе могут возникать элементы организации, если находится человек, который сумеет ее возглавить. Но если даже такие элементы возникли, они очень нестабильны: толпа легко может и смести возникшую организованность. Стихия остается основным фоном поведения толпы, приводя часто к его агрессивным формам.

Масса обычно описывается как более стабильное образование с довольно 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. В этом случае более высока роль организаторов: они обычно выдвигаются не непосредственно в момент начала действий, а известны заранее как лидеры тех организованных групп, представители которых приняли участие в данном массовом действии. В действиях массы поэтому более четки и продуманы как конечные цели, так и тактика поведения. Вместе с тем, как и толпа, масса достаточно разнородна, в ней тоже могут как сосуществовать, так и сталкиваться различные интересы, поэтому ее существование может быть неустойчивым.

Публика представляет собой еще одну форму стихийной группы, хотя элемент стихийности здесь слабее выражен, чем, например, в толпе. Публика - это тоже кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-то зрелищем - на трибуне стадиона, в большом зрительном зале, на площади перед динамиком при прослушивании важного сообщения. В более замкнутых помещениях, например в лекционных залах, публику часто именуют аудиторией. 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. Известны драматические случаи, к которым приводят неуемные страсти, например болельщиков футбола на стадионах и т.п.

Общие черты различных типов стихийных групп позволяют говорить о сходных средствах коммуникативного и интерактивного процесса в этих группах. Общественное мнение, представленное в них, дополняется информацией, полученной из разных источников. С одной стороны, из официальных сообщений средств массовой информации, которые в условиях массового поведения часто произвольно и ошибочно интерпретируются. С другой стороны, в подобных группах популярен иной источник информации - различного рода слухи и сплетни. У них - свои законы распространения и циркулирования, что выступает предметом специальных исследований в социальной психологии.

Заражение с давних пор исследовалось как особый способ воздействия, определенным образом интегрирующий большие массы людей, особенно в связи с возникновением таких явлений, как религиозные экстазы, массовые психозы и т.д. Феномен заражения был известен, по-видимому, на самых ранних этапах человеческой истории и имел многообразные проявления: массовые вспышки различных душевных состояний, возникающих во время ритуальных танцев, спортивного азарта, ситуаций паники и пр. В самом общем виде заражение можно определить как бессознательную невольную подверженность индивида определенным психическим состояниям. Она проявляется не через более или менее осознанное принятие какой-то информации или образцов поведения, а через передачу определенного эмоционального состояния, или «психического настроя».

Особой ситуацией, где усиливается воздействие через заражение, является ситуация паники. Паника возникает в массе людей как определенное эмоциональное состояние, являющееся следствием либо дефицита информации о какой-либо пугающей или непонятной новости, либо избытка этой информации. Сам термин происходит от имени греческого бога Пана, покровителя пастухов, пастбищ и стад, вызывавшего своим гневом безумие стада, бросавшегося в огонь или пропасть по незначительной причине. Непосредственным поводом к панике является появление какого-то известия, способного вызвать своеобразный шок. В дальнейшем паника наращивает силу, когда включается в действие рассмотренный механизм взаимного многократного отражения.

Паника относится к таким явлениям, которые чрезвычайно трудно поддаются исследованию. Ее нельзя непосредственно наблюдать, во-первых, потому, что никогда заранее не известны сроки ее возникновения, во- вторых, потому, что в ситуации паники весьма сложно остаться наблюдателем: в том-то ее сила и заключается, что любой человек, оказавшись «внутри» системы паники, в той или иной степени поддается ей.

Мера, в которой различные аудитории поддаются заражению, зависит, конечно, и от общего уровня развития личностей, составляющих аудиторию, и - более конкретно - от уровня развития их самосознания. В этом смысле справедливо утверждение, что в современных обществах заражение играет значительно меньшую роль, чем на начальных этапах человеческой истории. Справедливо отмечено, что чем выше уровень развития общества, тем критичнее отношение индивидов к силам, автоматически увлекающим их на путь тех или иных действий или переживаний, тем, следовательно, слабее действие механизма заражения.

Внушение представляет собой особый вид воздействия, а именно целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу. При внушении осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии.

Явление внушения исследуется в психологии очень давно, правда, в большей степени оно изучено в связи с медицинской практикой или с некоторыми конкретными формами обучения. Внушение, «суггестия», как социально-психологическое явление обладает глубокой спецификой, поэтому правомерно говорить об особом явлении «социальной суггестии».

При анализе внушения как специфического средства воздействия встает, естественно, вопрос о соотношении внушения и заражения.

В литературе нет однозначного ответа на этот вопрос. Для одних авторов внушение является одним из видов заражения наряду с подражанием, другие подчеркивают отличия внушения от заражения, которые сводятся к следующему: 1) при заражении осуществляется сопереживание большой массой людей общего психического состояния, внушение же не предлагает такого «равенства» в сопереживании идентичных эмоций: суггестор здесь не подвержен тому же самому состоянию, что и суггеренд. Процесс внушения имеет одностороннюю направленность -- это не спонтанная тонизация состояния группы, а персонифицированное, активное воздействие одного человека на другого или на группу; 2) внушение, как правило, носит вербальный характер, тогда как при заражении, кроме речевого воздействия, используются и иные средства (восклицания, ритмы и пр.).

При изучении внушения установлены некоторые закономерности относительно того, в каких ситуациях и при каких обстоятельствах эффект внушения повышается. Так, в целом дети более поддаются внушению, чем взрослые. Точно так же в большей мере внушаемыми оказываются люди утомленные, ослабленные физически, чем обладающие хорошим самочувствием. Но самое главное заключается в том, что при внушении действуют специфические социально-психологические факторы. Так, например, в многочисленных экспериментальных исследованиях выявлено, что решающим условием эффективности внушения является авторитет суггестора, создающий особый, дополнительный фактор воздействия -- доверие к источнику информации. Этот «эффект доверия» проявляется как по отношению к личности суггестора, так и по отношению к той социальной группе, которую данная личность представляет. Авторитет суггестора и в том, и в другом случаях выполняет функцию так называемой косвенной аргументации, своего рода компенсатора отсутствия прямой аргументации, что является специфической чертой внушения.

Подражание также относится к механизмам, способам воздействия людей друг на друга, в том числе в условиях массового поведения, хотя его роль и в иных группах, особенно в специальных видах деятельности, также достаточно велика. Подражание имеет ряд общих черт с уже рассмотренными явлениями заражения и внушения, однако его специфика состоит в том, что здесь осуществляется не простое принятие внешних черт поведения другого человека или массовых психических состояний, но воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения.

Согласно концепции Г. Тарда, фундаментальным принципом развития и существования общества служит подражание. Именно в результате подражания возникают групповые нормы и ценности. Подражание выступает как частный случай более общего «мирового закона повторения». Если в животном мире этот закон реализуется через наследственность, то в человеческом обществе - через подражание. Оно выступает источником прогресса: периодически в обществе совершаются изобретения, которым подражают массы. Эти открытия и изобретения входят впоследствии в структуру общества и вновь осваиваются путем подражания.

Подобная концепция дает классический пример абсолютизации роли подражания в обществе, когда все общественные проблемы рассматриваются с точки зрения действия некоторого психологического механизма.

Исследования механизма подражания стали предметом специальной теории подражания, разработанной в рамках необихевиористской ориентации Н. Миллером, Д. Доллардом и А. Бандурой. Опираясь на понятие «подкрепление», А. Бандура описывает три способа следования подкрепленному поведению «модели», т.е. образца для подражания:

а) когда посредством наблюдения модели могут возникать новые реакции,

б) когда наблюдение за вознаграждением или наказанием модели может усиливать или ослаблять сдерживание поведения,

в) когда наблюдение модели может способствовать актуализации тех образцов поведения, которые и ранее были известны наблюдающему.

В каждом случае осуществление воздействия при помощи указанных способов наталкивается на ту или иную степень критичности личностей, составляющих массу. Воздействие вообще не может быть рассмотрено как однонаправленный процесс: всегда существует и обратное движение -- от личности к оказываемому на нее воздействию. Особое значение все это приобретает в стихийных группах. Стихийные группы и демонстрируемое в них массовое поведение и массовое сознание являются существенным компонентом различных социальных движений.

Социальные движения - особый класс социальных явлений, который должен быть рассмотрен в связи с анализом психологической характеристики больших социальных групп и массового стихийного поведения. Социальное движение представляет собой достаточно организованное единство людей, ставящих перед собой определенную цель, как правило, связанную с каким-либо изменением социальной действительности. Социальные движения обладают различным уровнем: это могут быть широкие движения с глобальными целями (борьба за мир, за разоружение, против ядерных испытаний, за охрану окружающей среды и т.п.), локальные движения, которые ограничены либо территорией, либо определенной социальной группой (против использования полигона в Семипалатинске, за равноправие женщин, за права сексуальных меньшинств и т.д.) и движения с сугубо прагматическими целями в очень ограниченном регионе (за смещение кого-либо из членов администрации муниципалитета).

Исходным пунктом всякого социального движения является проблемная ситуация, которая и дает импульс возникновению движения. Она одновременно преломляется и в индивидуальном сознании, и в сознании определенной группы: именно в группе достигается некоторое единство мнений, которое и будет «выплеснуто» в движении. Здесь важно подчеркнуть, что значимыми будут как относительно устойчивые социальные представления, сформировавшиеся на протяжении предшествующего развития группы, так и подвижные элементы массового сознания, сформировавшиеся на основе последней информации, часто неполной и односторонней. Отсюда всегда - относительная легкость изменения содержания лозунгов и целей движения. Чрезвычайно важными, с точки зрения социальной психологии, являются три следующих вопроса: механизмы присоединения к движению, соотношение мнений большинства и меньшинства, характеристика лидеров.

Механизмы присоединения к движению могут быть объяснены через анализ мотивов участников. Они подразделяются на фундаментальные, которые определяются условиями существования конкретной социальной группы, ее статусом, устойчивым интересом по отношению к какому-либо явлению, политическому решению, законодательству, и сиюминутные, которые порождены проблемной ситуацией, общественным инцидентом, новым политическим актом. Последние в большей степени обоснованы чисто эмоциональными реакциями на происходящее в обществе или группе. От соотношения фундаментальных и сиюминутных мотивов в значительной степени зависят основательность и «прочность» движения, прогноз на успешное выполнение целей.

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

В современной, преимущественно социологической, литературе предложены две теории, объясняющие причины присоединения индивида к социальному движению. Теория относительной депривации утверждает, что человек испытывает потребность достижения какой-либо цели не в том случае, когда он абсолютно лишен какого-то блага, права, ценности, а в том случае, когда он лишен этого относительно.

Другая теория - мобилизиция ресурсов - делает акцент на более «психологические» основания присоединения к движению. Здесь утверждается, что человек руководствуется потребностью в большей степени идентифицироваться с группой, ощутить себя частью ее, тем самым почувствовать свою силу, мобилизовать ресурсы.

Вторая проблема касается соотношения позиций большинства и меньшинства в любом массовом, в том числе социальном движении. Эта проблема является одной из центральных в концепции С. Московиси. В концепции С. Московиси предлагаются характеристики условий, при которых меньшинство может рассчитывать на влияние в движении.

Что касается лидера, он должен наиболее полно выражать и отстаивать цели, принятые участниками и импонировать довольно большой массе людей. Имидж лидера социального движения должен быть предметом его повседневного внимания. Как правило, прочность позиции и авторитета лидера в значительной мере обеспечивает успех движения.

Исследование того, как социальный опыт группы, отраженный в элементах ее психологии, «доводится» до индивида, не может быть выполнено без учета такого звена в этой цепи, как малая группа. В рамках социального класса, нации, профессиональной группы люди объединяются в самые различные малые группы, созданные по самым разнообразным поводам. Следующий логический шаг в проблеме взаимодействия личности и общества - это анализ малых групп.

**Тема 5. Психология малой группы.**

**Структурные и динамические характеристики малой группы.**

Проблема малой группы является наиболее традиционной и хорошо разработанной проблемой социальной психологии. Интерес к исследованию малых групп возник очень давно, по существу немедленно вслед за тем, как начала обсуждаться проблема взаимоотношения общества и личности и, в частности, вопрос о взаимоотношении личности и среды ее формирования.

В самых ранних исследованиях, а они были проведены в США в 20-е гг. XX века, выяснялся вопрос о том, действует ли индивид в одиночку лучше, чем в присутствии других, или, напротив, факт присутствия других стимулирует эффективность деятельности каждого. Акцент делался именно на факте простого присутствия других, а в самой группе изучалось не взаимодействие (интеракция) ее членов, а факт их одновременного действия рядом (коакция).

Результаты исследования таких "коактных" групп показали, что в присутствии других людей возрастает скорость, но ухудшается качество действий индивида (даже если условиями эксперимента снимался момент соперничества). Эти результаты были интерпретированы как возникновение эффекта возрастающей сенсорной стимуляции, когда на продуктивность деятельности индивида оказывали влияние сам вид и "звучание" других людей, работающих рядом над той же самой задачей. Этот эффект получил название эффекта социальной фацилитации, сущность которого сводится к тому, что присутствие других облегчает действия одного, способствует им. В ряде экспериментов было, правда, показано наличие и противоположного эффекта – известного сдерживания, торможения действий индивида под влиянием присутствия других, что получило название эффекта социальной ингибиции. Однако гораздо большее распространение приобрело изучение именно социальной фацилитации, и главным итогом первого этапа исследований малых групп было открытие именно этого явления.

Второй этап развития исследований знаменовал собой переход от изучения коактных групп к изучению взаимодействия индивидов в малой группе. Так, в ряде исследований было показано, что при условии совместной деятельности в группе те же самые проблемы решаются более корректно, чем при их индивидуальном решении: особенно на ранних стадиях решения задач группа совершает меньше ошибок, демонстрирует более высокую скорость их решения и т.д. Так средняя скорость решения задач группой была сопоставлена со средней скоростью решения тех же задач, выполняемых индивидуально, и результат получился в пользу группы. При более детальном анализе, правда, было выявлено, что результаты зависят также и от характера деятельности, но эта идея не получила развития и твердо был установлен лишь факт, что важным параметром групповой деятельности является именно взаимодействие, а не просто "соприсутствие" членов группы.

На третьем этапе исследования малых групп стали значительно более разветвленными. Начали выявлять не только влияние группы на индивида, но и характеристики группы: ее структуру, типы взаимодействия индивидов в группе; сложились подходы к описанию общей деятельности группы.

Совершенствовались и методы измерения различных групповых характеристик. Вместе с тем обозначился такой методологический принцип, как отказ от выявления связи группы с более широкими социальными общностями, в которые она входит, отсутствие вычленения ее как ячейки социальной структуры, а значит, и уход от решения вопроса о содержательной стороне тех социальных отношений, которые даны в малой группе. Именно по этим параметрам подход к исследованию малых групп в европейской традиции социального психологического знания принципиально отличается от подхода, свойственного ранней американской социальной психологии.

Если выбрать из бесчисленных определений малых групп наиболее "синтетическое", то оно сводится примерно к следующему: "Под малой группой понимается немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов". Это достаточно универсальное определение, не претендующее на точность дефиниции и носящее скорее описательный характер, допускает самые различные толкования, в зависимости от того, какое содержание придать включенным в него понятиям. Например, в системе интеракционистской ориентации, где исходным понятием является понятие "взаимодействия", фокус в этом определении усматривается именно в том, что малая группа это определенная система взаимодействия, ибо слова "общая социальная деятельность" толкуются здесь в интеракционистском смысле. Для когнитивистской ориентации в этом же определении отыскивается другой опорный пункт: не важно, на основе общей деятельности или простого взаимодействия, но в группе возникают определенные элементы групповой когнитивной структуры – нормы и ценности, что и есть самое существенное для группы.

Это же определение в отечественной социальной психологии наполняется новым содержанием: установление факта "общей социальной деятельности" сразу же задает группу как элемент социальной структуры общества, как ячейку в более широкой системе разделения труда. Наличие в малой группе общей социальной деятельности позволяет интерпретировать группу как субъекта этой деятельности и тем самым предлагает теоретическую схему для всего последующего исследования. Для того чтобы именно эта интерпретация приобрела достаточную определенность, можно в приведенном определении выделить самое существенное и значимое, а именно: "малая группа – это группа, в которой общественные отношения выступают в форме непосредственных личных контактов". В этом определении содержатся в сжатом виде основные признаки малой группы, выделяемые в других системах социально-психологического знания, и вместе с тем четко проведена основная идея понимания группы с точки зрения принципа деятельности.

При таком понимании малая группа – это группа, реально существующая не в вакууме, а в определенной системе общественных отношений, она выступает как субъект конкретного вида социальной деятельности, "как звено определенной общественной системы, как часть общественной структуры". Определение фиксирует и специфический признак малой группы, отличающий ее от больших групп: общественные отношения выступают здесь в форме непосредственных личных контактов. Распространенный в психологии термин "контактная группа" приобретает здесь конкретное содержание: малая группа – это не просто любые контакты между людьми (ибо какие-нибудь контакты есть всегда и в произвольном случайном собрании людей), но контакты, в которых реализуются определенные общественные связи и которые опосредованы совместной деятельностью.

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

Хотя на уровне здравого смысла представляется резонной мысль о том, что малая группа начинается с диады, с ней соперничает другая точка зрения относительно нижнего предела малой группы, полагающая, что наименьшее число членов малой группы не два, а три человека. И тогда, следовательно, в основе всех разновидностей малых групп лежат так называемые триады. Спор о том, диада или триада есть наименьший вариант малой группы, может быть также бесконечным, если не привести в пользу какого-то из подходов веских аргументов. Есть попытки привести такие аргументы в пользу триады как наименьшей единицы малой группы (Социально-психологические проблемы руководства и управления коллективами, 1974). Опираясь на экспериментальный опыт исследования малых групп как субъектов и объектов управления, авторы приходят к следующим выводам. В диаде фиксируется лишь самая простейшая, генетически первичная форма общения – чисто эмоциональный контакт. Однако диаду весьма трудно рассмотреть как подлинный субъект деятельности, поскольку в ней практически невозможно вычленить тот тип общения, который опосредован совместной деятельностью: в диаде в принципе неразрешим конфликт, возникший по поводу деятельности, так как он неизбежно приобретает характер чисто межличностного конфликта. Присутствие в группе третьего лица создает новую позицию – наблюдателя, что добавляет существенно новый момент к возникающей системе взаимоотношений: этот "третий" может добавить нечто к одной из позиций в конфликте, сам будучи не включен в него и потому представляя именно не межличностное, а деятельное начало. Этим создается основа для разрешения конфликта и снимается его личностная природа, будучи заменена включением в конфликт деятельностных оснований. Эта точка зрения находит определенную поддержку, но нельзя сказать, что вопрос решен окончательно.

Практически все равно приходится считаться с тем фактом, что малая группа "начинается" либо с диады, либо с триады. В пользу диады высказывается до сих большое направление исследований, именуемое теорией "диадического взаимодействия". В нем выбор диады как модели малой группы имеет и более принципиальное значение. Применение аппарата математической теории игр позволяет на диаде проигрывать многочисленные ситуации взаимодействии. И хотя сами по себе предложенные решения представляют интерес, их ограниченность состоит именно в том, что группа отождествляется с диадой, и допустимое в случае построения модели упрощение оказывается упрощением реальных процессов, происходящих в группе. Естественно, что такой методологический принцип, когда диада, причем лабораторная, объявлена единственным прообразом малой группы, нельзя считать корректным.

Не менее остро стоит вопрос и о "верхнем" пределе малой группы. Были предложены различные решения этого вопроса. Достаточно стойкими оказались представления, сформированные на основе открытия Дж.Миллером "магического числа" 7+2 при исследованиях объема оперативной памяти (оно означает количество предметов, одновременно удерживаемых в памяти). Для социальной психологии оказалась заманчивой определенность, вносимая введением "магического числа", и долгое время исследователи принимали число 7+2 за верхний предел малой группы. Однако впоследствии появились исследования, которые показали, что если число 7+2 справедливо при характеристике объема оперативной памяти (что тоже, впрочем, спорно), то оно является абсолютно произвольным при определении верхнего предела малой группы. Хотя выдвигались известные аргументы в пользу такого определения (поскольку группа контактна, необходимо, чтобы индивид одновременно удерживал в поле своих контактов всех членов группы, а это, по аналогии с памятью, может быть обеспечено в случае присутствия в группе 7+2 членов), они оказались не подтвержденными экспериментально.

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

Представляется, что можно предложить решение на основе принятого нами принципа анализа групп. Если изучаемая малая группа должна быть прежде всего реально существующей группой и если она рассматривается как субъект деятельности, то логично не устанавливать какой-то жесткий "верхний" предел ее, а принимать за таковой реально существующий, данный размер исследуемой группы, продиктованный потребностью совместной групповой деятельности. Иными словами, если группа задана в системе общественных отношений в каком-то конкретном размере и если он достаточен для выполнения конкретной деятельности, то именно этот предел и можно принять в исследовании как "верхний".

Это специфическое решение проблемы, но оно не только допустимо, но и наиболее обосновано. Малой группой тогда оказывается такая группа, которая представляет собой некоторую единицу совместной деятельности, ее размер определяется эмпирически: при исследовании семьи как малой группы, например, на равных будут исследоваться и семьи, состоящие из трех человек, и семьи, состоящие из двенадцати человек; при анализе рабочих бригад в качестве малой группы может приниматься и бригада из пяти человек и бригада из сорока человек, если при этом именно она выступает единицей предписанной ей деятельности.

Обилие малых групп в обществе предполагает их огромное разнообразие, и поэтому для целей исследований необходима их классификация. Неоднозначность понятия малой группы породила и неоднозначность предлагаемых классификаций. В принципе допустимы самые различные основания для классификации малых групп: группы различаются по времени их существования (долговременные и кратковременные), по степени тесноты контакта между членами, по способу вхождения индивида и т.д. В настоящее время известно около пятидесяти различных оснований классификации. Целесообразно выбрать из них наиболее распространенные, каковыми являются три классификации: 1) деление малых групп на "первичные" и "вторичные", 2) деление их на "формальные" "неформальные", 3) деление на "группы членства" и "референтные группы". Как видно, каждая из этих трех классификаций задает некоторую дихотомию.

Деление малых групп на первичные и вторичные впервые было предложено Ч. Кули, который вначале дал просто описательное определение первичной группы, назвав такие группы, как семья, группа друзей, группа ближайших соседей. Позднее Кули предложил определенный признак, который позволил бы определить существенную характеристику первичных групп – непосредственность контактов. Но при выделении такого признака первичные группы стали отождествлять с малыми группами, и тогда классификация утратила свой смысл. Если признак малых групп – их контактность, то нецелесообразно внутри них выделять еще какие-то особые группы, где специфическим признаком будет эта самая контактность.

Второе из исторически предложенных делений малых групп – это деление их на формальные и неформальные. Впервые это деление было предложено Э.Мэйо при проведении им знаменитых Хоторнских экспериментов. Согласно Мэйо, формальная группа отличается тем, что в ней четко заданы все позиции ее членов, они предписаны групповыми нормами. Соответственно в формальной группе также строго распределены и роли всех членов группы, в системе подчинения так называемой структуре власти: представление об отношениях по вертикали как отношениях, определенных системой ролей и статусов. Примером формальной группы является любая группа, созданная в условиях какой-то конкретной деятельности: рабочая бригада, школьный класс, спортивная команда и т.д. Внутри формальных групп Э.Мэйо обнаружил еще и "неформальные" группы, которые складываются и возникают стихийно, где ни статусы, ни роли не предписаны, где заданной системы взаимоотношений по вертикали нет. Неформальная группа может создаваться внутри формальной, когда, например, в школьном классе возникают группировки, состоящие из близких друзей, объединенных каким-то общим интересом, таким образом, внутри формальной группы переплетаются две структуры отношений. Но неформальная группа может возникать и сама по себе, не внутри формальной группы, а вне ее: люди, случайно объединившиеся для игр в волейбол где-нибудь на пляже, или более тесная компания друзей, принадлежащих к совершенно различным формальным группам, являются примерами таких неформальных групп. Иногда в рамках такой группы (скажем, в группе туристов, отправившихся в поход на один день), несмотря на ее неформальный характер, возникает совместная деятельность, и тогда группа приобретает некоторые черты формальной группы: в ней выделяются определенные, хотя и кратковременные, позиции и роли.

Третья классификация разводит так называемые группы членства и референтные группы. Она была введена Г.Хайменом, которому принадлежит открытие самого феномена "референтной группы". В экспериментах Хаймена было показано, что часть членов определенных малых групп (в данном случае это были студенческие группы) разделяет нормы поведения, принятые отнюдь не в этой группе, а в какой-то иной, на которую они ориентируются. Такие группы, в которые индивиды не включены реально, но нормы которых они принимают, Хаймен назвал референтными группами. Еще более четко отличие этих групп от реальных групп членства было отмечено в работах М.Шерифа, где понятие референтной группы было связано с "системой отсчета", которую индивид употребляет для сравнения своего статуса со статусом других лиц. В дальнейшем Г.Келли, разрабатывая понятия референтных групп, выделил две их функции: сравнительную и нормативную, показав, что референтная группа нужна индивиду или как эталон для сравнения своего поведения с ней, или для нормативной оценки его.

Деление на группы членства и референтные группы открывает интересную перспективу для прикладных исследований, в частности в области изучения противоправного поведения подростков: выяснить вопрос, почему человек, включенный в такие группы членства, как школьный класс, спортивная команда, начинает вдруг ориентироваться не на те нормы, которые приняты в них, а на нормы совсем других групп, в которые он первоначально совсем не включен (каких-то сомнительных элементов "с улицы"). Механизм воздействия референтной группы позволяет дать первичную интерпретацию этого факта: группа членства потеряла свою привлекательность для индивида, он сопоставляет свое поведение с другой группой. Конечно, это еще не ответ на вопрос: почему именно эта группа приобрела для него столь важное значение, а та группа его потеряла? По-видимому, вся проблематика референтных групп ждет еще своего дальнейшем развития, ибо пока все остается на уровне констатации того, какая группа является для индивида референтной, но не объяснения, почему именно – она.

Для того, чтобы перспективы изучения малых групп стали еще более отчетливы, необходимо более или менее систематически рассмотреть, в каких же основных направлениях развивалось их исследование в социальной психологии на Западе, где проблема малых групп стала основной. Но это достаточно емкая и самостоятельная задача, решить которую здесь можно лишь в общих чертах. Целесообразно выделить три основных направления в исследовании малых групп, сложившиеся в руслах различных исследовательских подходов: 1) социометрическое, 2) социологическое, 3) школа "групповой динамики".

Социометрическое направление в изучении малых групп связано с именем Дж. Морено. Дискуссия, которая постоянно возникает в литературе по поводу ограниченностей социометрического метода, требует краткого напоминания сути концепции. Морено исходил из идеи о том, что в обществе можно выделить две структуры отношений: макроструктуру (которая для Морено означала "пространственное" размещение индивидов в различных формах их жизнедеятельности) и микроструктуру, что, иными словами, означает структуру психологических отношений индивида с окружающими его людьми. Согласно Морено, все напряжения, конфликты, в том числе социальные, обусловлены несовпадением микро- и макроструктур: система симпатий и антипатий, выражающих психологические отношения индивида, часто не вмещается в рамки макроструктуры, а ближайшим окружением оказывается не обязательно окружение, состоящее из приемлемых в психологическом отношении людей. Следовательно, задача состоит в перестраивании макроструктуры таким образом, чтобы привести ее в соответствие с микроструктурой.

Главным просчетом предложенного подхода явилось своеобразное санкционирование смещения интереса. Фокус исследований малых групп в рамках данного направления сужался до минимума: предполагалось исследование лишь структуры психологических, т.е. межличностных отношений, непосредственных эмоциональных контактов между людьми. Такая программа неправомерна не потому, что эмоциональные контакты не значимы в групповой жизни, а потому, что они абсолютизированы, потеснив все остальные возможные "сечения" отношений в группе. Социометрическая методика практически стала рассматриваться как основной (а зачастую и единственный) метод исследования малых групп. И хотя методика сама себе действительно дает определенные возможности для изучения психологических отношений в малых группах, она не может быть неправомерно широко истолкована, как обеспечивающая полный анализ малых групп. Аспект деятельности малых групп в ней не просто не представлен, но умолчание о нем носит принципиальный характер: рождается представление о достаточности исследования только пласта собственно эмоциональных отношений. Введение "деловых" критериев социометрического выбора мало поправляет дело, так как не обеспечивает включения отношений деятельности в контекст исследования. Поэтому, указывая недостатки социометрической методики, в первую очередь необходимо говорить о недопустимости ее рассмотрения как общего метода изучения малых групп.

Применительно к другой, более конкретной задаче, – изучению эмоциональных отношений в малой группе, – методика, предложенная Морено, как известно, широко используется (Волков, 1970). Это не значит, что и в этой сфере она бесспорна, поскольку до сих пор не совсем ясно, что же, собственно, измеряет социометрический тест в современном его виде? Интуитивно предполагается, что измеряется уровень позитивных и негативных оценок, которые индивид дает членам группы, но это само по себе требует более глубокой интерпретации. Неоднократно отмечалась и другая слабость методики, значимая при исследовании именно эмоциональных контактов: отсутствие ответа на вопрос о мотивах выбора. Таким образом социометрическое направление как направление исследования малых групп оказалось крайне односторонним, чрезвычайно уязвимым по своим теоретическим предпосылкам.

Социологическое направление в изучении малых групп связано с традицией, которая была заложена в уже упоминавшихся экспериментах Э.Мэйо. Суть их состояла в следующем. Компания Вестерн Электрик столкнулась с фактом понижения производительности труда сборщиц реле. Длительные исследования (до приглашения Мэйо) не привели к удовлетворительному объяснению причин. Тогда в 1928 г. был приглашен Мэйо, который и поставил свой эксперимент, первоначально имеющий целью выяснить влияние на производительность труда такого фактора, как освещенность рабочего помещения. Эксперименты в Хоторне в общей сложности длились с 1924 по 1936 г., в них четко обозначены различные этапы, но здесь воспроизведена лишь основная схема эксперимента. В выделенных Мэйо экспериментальной и контрольной группах были введены различные условия труда: в экспериментальной группе освещенность увеличивалась и обозначался рост производительности труда, в контрольной группе при неизменной освещенности производительность труда не росла. На следующем этапе новый прирост освещенности в экспериментальной группе дал новый рост производительности труда; но вдруг и в контрольной группе – при неизменной освещенности – производительность труда также возросла. На третьем этапе в экспериментальной группе были отменены улучшения освещенности, а производительность труда продолжала расти; то же произошло на этом этапе и в контрольной группе.

Эти неожиданные результаты заставили Мэйо модифицировать эксперимент и провести еще несколько добавочных исследований: теперь изменялась уже не только освещенность, но значительно более широкий круг условий труда (помещение шести работниц в отдельную комнату, улучшение системы оплаты труда, введение дополнительных перерывов, двух выходных в неделю и т.д.). При введении всех этих новшеств производительность труда повышалась, но, когда по условиям эксперимента, нововведения были отменены, она, хотя и несколько снизилась, осталась на уровне более высоком, чем первоначальный.

Школа "групповой динамики" представляет собой наиболее "психологическое" направление исследований малых групп и связана с именем К. Левина. Американский период деятельности Левина после эмиграции из фашистской Германии начался с создания в Массачусетсском технологическом институте специального Центра изучения групповой динамики (позже был перенесен в Мичиганский университет, где существует до сих пор). Направление исследований в этом центре опиралось на созданную Левиным "теорию поля". Центральная идея теории поля, что законы социального поведения следует искать через познание психологических и социальных сил, его детерминирующих, была развита применительно к науке о группах, к анализу этих сил, их локализации и измерению. Важнейшим методом анализа психологического поля явилось создание в лабораторных условиях групп с заданными характеристиками и последующее изучение функционирования этих групп. Вся совокупность этих исследований получила название "групповой динамики". Основная проблематика сводилась к следующему: какова природа групп, каковы условия их формирования, какова их взаимосвязь с индивидами и с другими группами, каковы условия их успешного функционирования. Большое внимание было также уделено проблемам образования таких характеристик группы, как нормы, сплоченность, соотношение индивидуальных мотивов и групповых целей, наконец, лидерство в группах.

Как и все психологическое наследие К.Левина, "групповая динамика" оказала большое влияние на последующее развитие социально-психологической мысли. Нет сомнения в том, что в рамках этого направления были высказаны чрезвычайно важные идеи относительно групповых процессов, тщательно исследованы некоторые из них, разработаны весьма оригинальные методики, сохраняющие свое значение до сих пор. С другой стороны, теоретический контекст – конструкции теории поля – является в значительной мере устаревшим. В большей степени, чем в случае какой-либо другой области социальной психологии, отбрасывание теоретической концепции Левина сочетается с полным или почти полным принятием созданных им методик. Они "работают" и в других теоретических рамках. Однако не решена еще полностью задача выявления степени их допустимого принятия в русле новой теоретической схемы, чего требует уважение к имени Левина и к его заслугам в психологии вообще и в социальной психологии в частности.

Можно подвести некоторые итоги тому, как ставился вопрос о малых группах в истории социальной психологии. Хотя три рассмотренных направления несоизмеримы (трудно сопоставлять значение теоретических посылок Морено и результатов левиновских исследований), каждое из них задало определенную линию в изучении малых групп. Но ни одно из них не предложило решений, которые бы позволили подойти к анализу малых групп с точки зрения специфического содержания групповой деятельности, нигде не была подчеркнута специфика малых групп как элементов общественной структуры (это относится даже к исследованиям Мэйо, в которых в принципе было предложено соотносить результаты процессов, происходящих в группе, с более широким внегрупповым контекстом). В исследованиях малых групп можно обнаружить и совершенно иные теоретические подходы (например, традиция изучения групповых процессов в рамках психоаналитической ориентации или изучение групп с точки зрения интеракционизма), но ни в одном из них также не задан в качестве основополагающего принцип реализации в малой группе определенного вида общественных отношений.

Поэтому, хотя и в разной степени, все перечисленные подходы не дают целостной программы исследования реальных малых групп, функционирующих в определенном типе общества.

**Тема 6. Проблемы личности в социальной психологии.**

**Типологии личности.**

Одной из наиболее важных и острых моментов в изучении социальной психологии является проблематика психологии личности. Безусловно, что это напрямую взаимосвязано непосредственно с предметом ее изучения, а именно: изучением поведения и характеристик человека как социального элемента.

Возникшая внутренняя противоречивость всей социальной психологической науки личности подкреплялась неспособностью увидеть точное решение на главную ее задачу, и таким образом, определить основной и неизменный путь развития индивида, как личности, не отвергая, при этом, его взаимозависимость с социальным окружением, как с одной стороны, и не отвергая возможность личностного самоутверждения с другой стороны.

В социологической науке считается, что исследования, касающиеся изучения личности, рассматриваются исключительно в рамках какой-то конкретной социальной группы. В то время как в общей психологии проблема личности (типологии личности, проблема установки и процесса социализации, свойств личности) изучается в рамках конкретного субъекта деятельности, учитывая его индивидуальные качества, а так же те социальные роли, которые выполняет в обществе, установки и пр.

Изучение личности в контексте социальной психологии ориентированы на выявление того, каким образом, а так же, в каких конкретных группах, личность приобретает социальное значение и как личность может самостоятельно реализовывать себя.

Можно сделать вывод о том, что социально-психологическая проблема связана с такими основными проблемами как: взаимоотношения человека с конкретной социальной группой, аспекты процесса социализации, а так же проблем социальной установки личности.

Отечественная психологическая наука значительно пополнила знания и привнесла практический научный вклад в понимание личности.

Посреди множества теоретических направлений, в объективе которых представлена личность можно выделить:

1) психология отношений, авторами которого являются А.Ф. Лазурский и В.Н. Мясищев;

2) теория социального аттитюда Д.Н. Узнадзе;

3) комплексный изучение к исследованию личности Б.Г. Ананьева;

4) социально-психологический подход о личности в рамках субъектно-деятельностного подхода С.Л. Рубинштейна;

5) деятельностный подход к понимаю личности А.Н. Леонтьева и мн. др.

Основной концепцией в изучении эмпирических методов к изучению различных идентификационных свойств личности становится значительный переход от идей об их содержательной и функциональной определенности к представлениям их динамической изменяемости и неопределенности.

Итак, изучение спектра проблем личности и свойств в социальной психологии всегда напрямую взаимосвязано с уже действующими представлениями о социальности.

Поступательное изменение ее интерпретаций ограниченных, узких и ролевых в сторону к более социально-обусловленным и открытым, говорит осоответствующем динамизме понимания личности как о общественном субъекте.

Под структурой личности, автором которого является К.К.Платонов, понимают:

1) подструктура направленности и отношений личности, которая включает в себя идеалы, склонности, желания, интересы, влечения, взгляды, убеждения человека, а так же его мировоззрение;

2) индивидуальный социальный опыт личности, состоящий их накопленных индивидом знаний, навыков, умений и привычек;

3) психологические особенности человека, т.е. индивидуальные проявления памяти, мышления, ощущений, восприятия, способностей, которые зависят от врожденных особенностей, так и от тренировки, развития, развития в дальнейшем этих качеств.

4) биологически детерминированная подструктура, состоящая из типологических, возрастных, половых свойств человека.

Социально-психологическая структура личности по А.Н.Сухову и А.А. Деркачу состоит из таких особенностей как: ментальность, ценностно-смысловая сфера личности, мотивационная (направленность, жизненная цель, планы, жизненный путь), когнитивные составляющие (представление мира); «Я-характеристики» («Я-концепцию», «Я-образ», самоотношение, самооценку); локус контроля; социально-психологическую компетентность личности; статусно-ролевые составляющие личности; эмоциональные психические состояния, социальные чувства индивида.

Социально-психологические концепции личности:

- психоаналитический подход к исследованию личности (представители - З. Фрейд, К.Юнг);

- ролевая теория личности (авторы: Г.Кули, Дж.Мид, Т.Парсонс);

- бихевиоральное понимание личности (Б.Скиннер);

- позиция гуманистической психологии (К.Роджерс, А.Маслоу);

- когнитивный подход к пониманию личности (Дж. Келли);

- с точки зрения трансакционного анализа (Э.Берн);

- понимание личности в рамках экзистенциональной психологии (представители - В. Дильтей, Э. Фромм, В. Франкл)

Основные социально – психологические типологии к пониманию личности.

А. Маслоу рассматривает тип личности следующим образом: актуализатор, манипулятор.

Э. Шостром выделяет разновидности манипуляторов: «диктатор», «тряпка», «калькулятор», «прилипала», «хулиган», «славный парень», «судья», «защитник».

Э. Шпрангер исследует типы личности: теоретический, экономический, эстетический, социальный, политический, религиозный.

Источниками процесса социализации личности являются:

- опыт раннего детства – формирование первичных психических функций и элементарных форм поведения;

- социальные институты – системы воспитания, обучения и образования;

- взаимное влияние людей в процессе общения и деятельности.

Т. Шибутани видит процесс социализации личности в поведении, привычках, а также при формировании знаний, умений и навыков.

Э. Фромм рассматривает следующие способы социализации: мазохизм, садизм, деструкция.

Критериями социализированности личности служат: содержание сформированных установок, стереотипов, ценностей, картин и представлений мира; адаптированность личности, ее нормотипическое поведение, образ жизни; социальная идентичность (групповая и личностная).

Механизмами социализации являются следующие механизмы: имитация, идентификация, подкрепление, интериоризация, экстериоризация, подражание, проекция, стыд, чувство вины (аутоагрессия).

**Тема 7. Социально-психологические аспекты социализации. Понятие социализации. Стадии социализации. Факторы социализации. Сферы социализации личности.**

Термин "социализация", несмотря на его широкую распространенность, не имеет однозначного толкования среди различных представителей психологической науки. В системе отечественной психологии употребляются еще два термина, которые порой предлагают рассматривать как синонимы слова "социализация": "развитие личности" и "воспитание". Более того, иногда к понятию социализации вообще высказывается довольно критическое отношение, связанное уже не только со словоупотреблением, но и с существом дела. Процесс социализации представляет собой совокупность всех социальных процессов, благодаря которым индивид усваивает определенную систему норм и ценностей, позволяющих ему функционировать в качестве члена общества.

Сомнение вызывает и возможность точного разведения понятия социализации с другими, широко используемыми в отечественной психологической и педагогической литературе понятиями ("развитие личности" и "воспитание").

Первая сторона процесса социализации – усвоение социального опыта – это характеристика того, как среда воздействует на человека; вторая его сторона характеризует момент воздействия человека на среду с помощью деятельности. Активность позиции личности предполагается здесь потому, что всякое воздействие на систему социальных связей и отношений требует принятия определенного решения и, следовательно, включает в себя процессы преобразования, мобилизации субъекта, построения определенной стратегии деятельности.

Выделяются три сферы, в которых осуществляется прежде всего это становление личности: деятельность, общение, самосознание. Каждая из этих сфер должна быть рассмотрена особо. Общей характеристикой всех этих трех сфер является процесс расширения, умножения социальных связей индивида с внешним миром.

Что касается деятельности, то на протяжении всего процесса социализации индивид имеет дело с расширением "каталога" деятельностей, т.е. освоением все новых и новых видов деятельности. При этом происходят еще три чрезвычайно важных процесса. Во-первых, это ориентировка в системе связей, присутствующих в каждом виде деятельности и между ее различными видами. Она осуществляется через посредство личностных смыслов, т.е. означает выявление для каждой личности особо значимых аспектов деятельности, причем не просто уяснение их, но и их освоение. Можно было бы назвать продукт такой ориентации личностным выбором деятельности. Как следствие этого возникает и второй процесс – центрирование вокруг главного, выбранного, сосредоточение внимания на нем и соподчинения ему всех остальных деятельностей. Наконец, третий процесс – это освоение личностью в ходе реализации деятельности новых ролей и осмысление их значимости. Если кратко выразить сущность этих преобразований в системе деятельности развивающегося индивида, то можно сказать, что перед нами процесс расширения возможностей индивида именно как субъекта деятельности.

Вторая сфера – общение – рассматривается в контексте социализации также со стороны его расширения и углубления, что само собой разумеется, коль скоро общение неразрывно связано с деятельностью. Расширение общения можно понимать как умножение контактов человека с другими людьми, специфику этих контактов на каждом возрастном рубеже. Что же касается углубления общения, это прежде всего переход от монологического общения к диалогическому, децентрация, т.е. умение ориентироваться на партнера, более точное его восприятие. Задача экспериментальных исследований заключается в том, чтобы показать, во-первых, как и при каких обстоятельствах осуществляется умножение связей общения и, во-вторых, что получает личность от этого процесса. Исследования этого плана носят черты междисциплинарных исследований, поскольку в равной мере значимы как для возрастной, так и для социальной психологии. Особенно детально с этой точки зрения исследованы некоторые этапы онтогенеза: дошкольный и подростковый возраст. Что касается некоторых других этапов жизни человека, то незначительное количество исследований в этой области объясняется дискуссионным характером другой проблемы социализации – проблемы ее стадий.

Наконец, третья сфера социализации – развитие самосознания личности. В самом общем виде можно сказать, что процесс социализации означает становление в человеке образа его Я. В многочисленных экспериментальных исследованиях, в том числе лонгитюдных, установлено, что образ Я не возникает у человека сразу, а складывается на протяжении его жизни под воздействием многочисленных социальных влияний. С точки зрения социальной психологии здесь особенно интересно выяснить, каким образом включение человека в различные социальные группы задает этот процесс. Так, в отечественной социальной психологии сделан акцент на то, что социализация предполагает усвоение социального опыта прежде всего в ходе трудовой деятельности. Поэтому основанием для классификации стадий служит отношение к трудовой деятельности. Если принять этот принцип, то можно выделить три основные стадии: дотрудовую, трудовую и послетрудовую.

Дотрудовая стадия социализации охватывает весь период жизни человека до начала трудовой деятельности. В свою очередь эта стадия разделяется на два более или менее самостоятельных периода: а) ранняя социализация, охватывающая время от рождения ребенка до поступления его в школу, т.е. тот период, который в возрастной психологии именуется периодом раннего детства; б) стадия обучения, включающая весь период юности в широком понимании этого термина. К этому этапу относится, безусловно, все время обучения в школе. Относительно периода обучения в вузе или техникуме существуют различные точки зрения. Если в качестве критерия для выделения стадий принято отношение к трудовой деятельности, то вуз, техникум и прочие формы образования не могут быть отнесены к следующей стадии. С другой стороны, специфика обучения в учебных заведениях подобного рода довольно значительна по сравнению со средней школой, в частности в свете все более последовательного проведения принципа соединения обучения с трудом, и поэтому эти периоды в жизни человека трудно рассмотреть по той же самой схеме, что и время обучения в школе. Так или иначе, но в литературе вопрос получает двоякое освещение, хотя при любом решении сама проблема является весьма важной как в теоретическом, так и в практическом плане: студенчество – одна из важных социальных групп общества, и проблемы социализации этой группы крайне актуальны.

Трудовая стадия социализации охватывает период зрелости человека, хотя демографические границы "зрелого" возраста условны; фиксация такой стадии не представляет затруднений – это весь период трудовой деятельности человека. Вопреки мысли о том, что социализация заканчивается вместе с завершением образования, большинство исследователей выдвигают идею продолжения социализации в период трудовой деятельности. Более того, акцент на том, что личность не только усваивает социальный опыт, но и воспроизводит его, придает особое значение этой стадии. Признание трудовой стадии социализации логически следует из признания ведущего значения трудовой деятельности для развития личности. Трудно согласиться с тем, что труд как условие развертывания сущностных сил человека прекращает процесс усвоения социального опыта; еще труднее принять тезис о том, что на стадии трудовой деятельности прекращается воспроизводство социального опыта. Конечно, юность – важнейшая пора в становлении личности, но труд в зрелом возрасте не может быть сброшен со счетов при выявлении факторов этого процесса.

Послетрудовая стадия социализации представляет собой еще более сложный вопрос. Определенным оправданием, конечно, может служить то обстоятельство, что проблема эта еще более нова, чем проблема социализации на трудовой стадии. Постановка ее вызвана объективными требованиями общества к социальной психологии, которые порождены самим ходом общественного развития. Проблемы пожилого возраста становятся актуальными для ряда наук в современных обществах. Увеличение продолжительности жизни – с одной стороны, определенная социальная политика государств – с другой (имеется в виду система пенсионного обеспечения) приводят к тому, что в структуре народонаселения пожилой возраст начинает занимать значительное место. Прежде всего увеличивается его удельный вес. В значительной степени сохраняется трудовой потенциал тех лиц, которые составляют такую социальную группу, как пенсионеры. Не случайно сейчас переживают период бурного развития такие дисциплины, как геронтология и гериатрия.

Во втором периоде ранней стадии социализации основным институтом является школа. Наряду с возрастной и педагогической психологией социальная психология проявляет естественно большой интерес к этому объекту исследования. Школа обеспечивает ученику систематическое образование, которое само есть важнейший элемент социализации, но кроме того, школа обязана подготовить человека к жизни в обществе и в более широком смысле. По сравнению с семьей школа в большей мере зависит от общества и государства, хотя эта зависимость и различна в тоталитарных и демократических обществах.

В зависимости от того, включается ли во вторую стадию социализации период высшего образования, должен решаться вопрос и о таком социальном институте, как вуз. Пока исследований высших учебных заведений в данном контексте нет, хотя сама проблематика студенчества занимает все более значительное место в системе различных общественных наук.

Что касается институтов социализации на трудовой стадии, то важнейшим из них является трудовой коллектив. В социальной психологии огромное большинство исследований выполнено именно на материале трудовых коллективов, хотя надо признать, что выявление их роли именно как институтов социализации еще недостаточно. Конечно, можно интерпретировать любое исследование трудового коллектива в этом плане: в определенном смысле, действительно, всякий анализ, например стиля лидерства или группового принятия решений, характеризует какие-то стороны трудового коллектива как института социализации. Однако не все аспекты проблемы при этом освещаются: можно сказать, к примеру, о таком повороте этой проблемы, как причины отрыва личности от трудового коллектива, уход ее в группы антисоциального характера, когда на смену институту социализации приходит своеобразный институт "десоциализации" в виде преступной группы, группы пьяниц и т.д. Идея референтной группы наполняется новым содержанием, если ее рассмотреть в контексте институтов социализации, их силы и слабости, их возможности выполнить роль передачи социально-позитивного опыта.

Таким же спорным, как сам вопрос о существовании послетрудовой стадии социализации, является вопрос о ее институтах. Можно, конечно, назвать на основе житейских наблюдений в качестве таких институтов различные общественные организации, членами которых по преимуществу являются пенсионеры, но это не есть разработка проблемы. Если для пожилых возрастов закономерно признание понятия социализации, то предстоит исследовать вопрос и об институтах этой стадии.

Естественно, что каждый из названных здесь институтов социализации обладает целым рядом других функций, его деятельность не может быть сведена только к функции передачи социального опыта. Рассмотрение названных учреждений в контексте социализации означает лишь своеобразное "извлечение" из всей совокупности выполняемых ими общественных задач.

При анализе больших групп был выяснен тот факт, что психология таких групп фиксирует социально-типическое, в разной степени представленное в психологии отдельных личностей, составляющих группу. Мера представленное в индивидуальной психологии социально-типического должна быть объяснена. Процесс социализации позволяет подойти к поискам такого объяснения. Для личности небезразлично, в условиях какой большой группы осуществляется процесс социализации. Так, при определении стадий социализации необходимо учитывать социально-экономические различия города и деревни, историко-культурные различия стран и т.п. Сам институт социализации, осуществляя свое воздействие на личность, как бы сталкивается с системой воздействия, которая задается большой социальной группой, в частности, через традиции, обычаи, привычки, образ жизни. От того, какой будет та равнодействующая, которая сложится из систем таких воздействий, зависит конкретный результат социализации. Таким образом, проблема социализации при дальнейшем развитии исследований должна предстать как своеобразное связующее звено в изучении соотносительной роли малых и больших групп в развитии личности.

**Тема 8. Социальная установка. Структура и функции социальной установки. Динамика социальных установок. Социальные стереотипы.**

Социальная установка - одна из основных категорий социальной психологии. Социальная установка призвана объяснить все социальное поведение человека. В английском языке социальной установке соответствует понятие «аттитюд», и ввели его в научный обиход в 1918-1920 гг. У. Томас и Ф. Знанецкий. Томас и Знанецкий описали и четыре функции аттитюдов: 1) приспособительная (иногда называемая утилитарной, адаптивной) - аттитюд направляет субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей; 2) функция знания - аттитюд дает упрощенные указания относительно способа поведения по отношению к конкретному объекту; 3) функция выражения (иногда называемая функцией ценности, саморегуляции) - аттитюд выступает как средство освобождения субъекта от внутреннего напряжения, выражения себя как личности; 4) функция защиты -- аттитюд способствует разрешению внутренних конфликтов личности. Они же дали первое и одно из наиболее удачных определение аттитюда, который понимался ими как «... состояние сознания, регулирующее отношение и поведение человека в связи с определенным объектом в определенных условиях, и психологическое переживание им социальной ценности, смысла объекта». Здесь выведены на первый план важнейшие признаки аттитюда, или социальной установки, а именно социальный характер объектов, с которыми связаны отношение и поведение человека, осознанность этих отношений и поведения, их эмоциональный компонент, а также регулятивная роль социальной установки. Социальные объекты понимаются в данном случае в самом широком смысле: ими могут быть институты общества и государства, явления, события, нормы, группы, личности и т. д. Названные признаки предопределили разработанную позже структуру социальной установки, а также объяснили ее принципиальное отличие от простой установки (по теории Д. Н. Узнадзе), которая лишена социальности, осознанности и эмоциональности и отражает прежде всего психофизиологическую готовность индивида к определенным действиям.

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

Противоречивость социальной действительности неизбежно порождает противоречия в системе социальных установок и даже борьбу между ними. Этот факт позволяет объяснить, в частности, давно обсуждаемую в социальной психологии проблему несоответствия между социальной установкой, выраженной вербально, и реальным поведением человека.

В подтверждение обычно приводится классический эксперимент Лапьера, проведенный в 1934 году, в котором выяснилось, что свыше двухсот менеджеров и владельцев гостиниц, беспрекословно принявших и обслуживших Лапьера и двух его спутников, китайцев по национальности, во время их поездки по США (реальное поведение), через полгода на письменный запрос Лапьера принять их снова ответили отказом (вербальное выражение установки по отношению к китайцам). «Парадокс Лапьера» породил длительную дискуссию и даже поставил под сомнение вообще полезность теории социальной установки.

На самом деле противоречие имело место не между аттитюдами и поведением, а между самими социальными установками менеджеров, которое нашло отражение в их действиях.

В 1942 г. М. Смит внес ясность в структуру социальной установки, выделив три известных компонента: когнитивный, содержащий знание, представление о социальном объекте; аффективный, отражающий эмоционально-оценочное отношение к объекту; и поведенческий, выражающий потенциальную готовность личности реализовать определенное поведение по отношению к объекту. Будет или не будет реализовано поведение, соответствующее когнитивному и аффективному компонентам данной установки, зависит от ситуации, то есть взаимодействия с другими аттитюдами.

Четкая структура социальной установки позволяет выделить две ее важные разновидности - стереотип и предрассудок. От обычной социальной установки они отличаются прежде всего содержанием своего когнитивного компонента.

Стереотип - это социальная установка с застывшим, нередко обедненным содержанием когнитивного компонента.

Стереотипы бывают полезны и необходимы как форма экономии мышления и действий в отношении достаточно простых и стабильных объектов и ситуаций, адекватное взаимодействие с которыми возможно на основе привычных и подтверждаемых опытом представлений. Там же, где объект требует творческого осмысления или изменился, а представления о нем остались прежними, стереотип становится тормозом в процессах взаимодействия личности с действительностью.

Предрассудок - это социальная установка с искаженным содержанием ее когнитивного компонента, вследствие чего индивид воспринимает некоторые социальные объекты в неадекватном, искаженном виде. Нередко с таким когнитивным компонентом бывает связан сильный, то есть эмоционально насыщенный аффективный компонент. В результате предрассудок обусловливает не только некритичное восприятие отдельных элементов действительности, но и неадекватные при определенных условиях действия по отношению к ним. Наиболее распространенным видом таких извращенных социальных установок являются расовые и национальные предрассудки.

Основная причина формирования предрассудков кроется в неразвитости когнитивной сферы личности, благодаря чему индивид некритично воспринимает влияния соответствующей среды. Поэтому чаще всего предрассудки возникают в детстве, когда у ребенка еще нет или почти нет адекватных знаний о том или ином социальном объекте, но под воздействием родителей и ближайшего окружения уже формируется определенное эмоционально-оценочное отношение к нему. В дальнейшем это отношение оказывает соответствующее влияние на содержание развивающегося когнитивного компонента, выступая в роли фильтра, допускающего к восприятию лишь ту информацию об объекте, которая соответствует уже сложившейся аффективной его оценке. Повлиять на формирование или закрепление предрассудка может и соответствующий жизненный опыт индивида, эмоционально пережитый, но недостаточно критично интерпретированный. Например, некоторые россияне, столкнувшиеся с преступными группировками, организованными по национальному признаку, переносят негативное отношение на весь народ, из представителей которого состоит та или иная группировка.

С точки зрения значимости для общества и для личности отдельные социальные установки занимают в системе «неравноправное» положение и образуют своего рода иерархию. Этот факт нашел отражение в известной диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности В. А. Ядова. В ней выделены четыре уровня диспозиций как образований, регулирующих поведение и деятельность индивида. К. первому уровню отнесены просто установки (в понимании Д. Н, Узнадзе), регулирующие поведение на простейшем, преимущественно бытовом уровне; ко второму - социальные установки, которые, по мнению В. А. Ядова, вступают в действие на уровне малых групп; третий уровень включает общую направленность интересов личности (или базовые социальные установки), отражающую отношение индивида к его основным сферам жизнедеятельности (профессия, общественная деятельность, увлечения и т. п.); на четвертом, высшем уровне располагается система ценностных ориентации личности.

Несмотря на то, что В. А. Ядов пользуется такими понятиями, как диспозиция, направленность интересов личности и ценностные ориентации, его концепция не вступает в противоречие с теорией социальной установки. Сомнение вызывает лишь ограничение роли социальной установки вторым и третьим уровнями. Дело в том, что по своим психологическим функциям и структуре ценностные ориентации также являются социальными установками. Они включают в себя знание и оценку ценностей конкретного общества и соответствующее им поведение. Они действительно отличаются от других социальных установок, но лишь наиболее высокой социальной и личностной значимостью своих объектов, а по своей психологической природе они ничем не выделяются из общей системы социальных установок.

Для каждого отдельного индивида также существует собственная, субъективная иерархия социальных установок по критерию их психологической значимости только для него, которая не всегда совпадает с общественно признанной иерархией.

Для какого-то человека смыслом жизни и высшей ценностью является создание семьи и воспитание детей; а для другого на первом плане -- построение карьеры любой ценой, что и составляет для него основную ценностную ориентацию в жизни.

По концепции В. А. Ядова, такие диспозиции справедливо относятся ко второму и третьему уровням, а по субъективным личностным критериям они оказываются высшими по своему значению для индивида. Объяснение и подтверждение такому подходу к проблеме иерархии социальных установок можно найти в концепции общих значений и личностных смыслов социальных объектов А. Н. Леонтьева.

Из этой концепции видно, что один и тот же социальный объект (событие, процесс, явление и т. д.), имеющий однозначную интерпретацию с позиций ценностей и норм общества, приобретает различный личностный смысл для отдельных индивидов.

Следовательно, помимо диспозиционной концепции В. А. Ядова, критерием которой служит общественная значимость объектов социальных установок различного уровня, можно признать существование субъективных иерархий социальных установок, построенных по критерию их психологической и личной значимости для каждого конкретного индивида.

Агрессия — это поведение, которое направлено на то, чтобы доставить ущерб индивиду. З. Фрейд, основоположник психоанализа, считал, что основа агрессии — это переориентирование энергии влечения к энергии смерти на остальных. К. Лоренц, изучавший поведение животных, считал, что агрессия как адаптивное, а не как саморазрушительное поведение. Однако есть эксперты, которые единодушны в том, что агрессивная энергия носит инстинктивную природу.

Теории агрессии, базирующиеся на положениях об инстинкте и фрустрации, подразумевают, что агрессивные побуждения выплескивают наружу внутренние эмоции, которые естественным образом «выталкивают» агрессию, которая находится в структуре личности, на поверхность. Социальные психологи считают, что, персона учится сама «выталкивать» эту агрессию наружу.

А. Бандура спроектировал концепцию социального научения. Он был уверен в том, что мы обучаемся агрессивному поведению не только лишь по той причине, что это рентабельно, сколько, мы еще перенимаем такое подобную модель поведения, наблюдая за другими людьми. Как и большая часть остальных общественных навыков, мы усваиваем агрессивную манеру поведения, но при этом, и отмечая последствия данных действий. Нападки либо оскорбления со стороны других людей являются мощным возбудителем агрессивного поведения. Необратимые агрессивные импульсы ведут к формированию раздражительности, неудовлетворенности, а это, в свою очередь, является предпосылкой психосоматических расстройств (развитие язвенной болезни, гипертонии и т.д.).

**Тема 9. Практические приложения социальной психологии.**

Проблематика социальной психологии в настоящее время является весьма актуальной не только в плане развития самой науки, но и для непосредственных нужд практической жизни. Для того чтобы проанализировать основные линии возможного приложения социально-психологических знаний, необходимо уяснить, какова же специфика прикладного исследования в отличие от того типа исследований, которые осуществляются в рамках "чистой" науки.

В системе современного научного знания различают несколько основных типов исследований. Одна из классификаций строится на основании такого критерия, как связь задач исследования с непосредственными запросами практики. Именно по этому критерию все исследования можно разделить на фундаментальные и прикладные. Но это такой сильный признак научного исследования, что он в значительной мере модифицирует и все другие характеристики исследовательской деятельности. Очевидно, в самом общем виде различие между любым фундаментальным и прикладным исследованием сводится к тому, что первое отчетливо ориентировано на отыскание законов развития изучаемого предмета, в то время как второе – способов применения на практике того, что открыто при помощи фундаментальных исследований. Вопрос об их соотношении есть одна из актуальных проблем современного науковедения. Она становится особенно острой в условиях научно-технической революции, влияющей на все сферы жизни общества, включая быт, культуру, психологию людей. В условиях научно-технической революции радикально изменяются статус и роль науки в обществе, во много раз возрастает ее значение и вместе с тем усложняется сама организация научного исследования, в том числе и прикладного.

Сам факт появления в науке прикладных исследований свидетельствует о резком возрастании ее роли в современном обществе: это проявляется и в том, что результаты научных исследований включаются в развитие самых различных областей общественной жизни, а прямые приложения науки к практике требуют новых форм ее организации: возникают специальные учреждения, осуществляющие прикладные исследования, в разных звеньях общественного организма создаются специальные "службы", представляющие ту или иную науку. Это возрастание роли прикладных исследований заставляет специально обсудить вопрос о том, как должны строиться отношения между прикладной областью знания и ее фундаментальной частью.

Прикладные исследования в различных областях науки обладают рядом общих черт. Их полезно выделить, чтобы потом выявить специфику прикладного исследования в социальной психологии. Цель всякого прикладного исследования – непосредственное решение практической задачи, более или менее быстрое внедрение результатов зтого исследования для совершенствования каких-то сторон материальной или духовной деятельности общества. Именно этим и обусловлены особенности прикладного исследования.

Во-первых, прикладное исследование организуется непосредственно по заказу какого-либо социального института. Следовательно, в структуре отношений между наукой и практикой возникает ситуация "заказчик" – "исполнитель". Эта линия отношений требует особой регламентации, поэтому при осуществлении всякого прикладного исследовании, выполняемого по заказу, действуют некоторые нормы, установленные юридические правила, согласно которым и заказчик, и исполнитель обладают определенными правами и обязанностями.

Во-вторых, поскольку сфера прикладного исследования есть сфера общения профессиональной науки с непрофессиональной (относительно данной науки) средой, постольку встает проблема языка прикладного исследования. Это означает, что существующий в ряде наук профессиональный жаргон оказывается неприемлемым для изложения результатов прикладного исследования. Результаты должны быть изложены в форме, не только доступной заказчику, но и делающей их "готовыми к употреблению". Несмотря на тривиальность этой истины, данная проблема оказывается сложнейшей проблемой нашего времени, поскольку разрыв между профессиональным и обыденным языками достигает порой существенной степени. Проблема перевода терминов науки на язык практики не всегда решается просто: в каждом конкретном случае приходится специально анализировать меру допустимости употребления специальной терминологии, а с другой стороны, меру допустимости ее упрощения.

В-третьих, прикладное исследование использует специфический вид гипотез. Источником формирования гипотез здесь не обязательно является какая-либо соответствующая теория, чаще гипотеза формулируется на основе практических соображений. Эти практические соображения предстают как некоторый веер возможных решений, и один из вариантов решения проверяется в исследовании. Отсюда следует чрезвычайно важный вывод. Нормой всякого научного исследования является соответствие уровня полученного обобщения проверяемой гипотезе, т.е. обобщение не должно претендовать ни на что иное, кроме подтверждения или отвержения гипотезы. Итог исследования должен содержать точный ответ на поставленный вопрос. При этом не исключено, что по мере осуществления исследования могут быть получены более далеко идущие результаты, которые ученый вправе использовать. Но непосредственная цель прикладного исследования – проверить выдвинутую практикой гипотезу.

В-четвертых, в прикладном исследовании существует необходимость не просто четкого формулирования рекомендаций, но и указание направления, а порой и сроков, этапов их внедрения в практику. Такая мера строгости в этом вопросе не обязательна в фундаментальном исследовании, хотя и здесь весьма желательна. Прикладное исследование, не содержащее такого плана реализации, вызывает неудовлетворенность заказчика.

В-пятых, в прикладном исследовании приняты совершенно иные критерии эффективности. Если в фундаментальном исследовании показателями его успешности могут быть ссылки на него в научных журналах ("индекс цитирования"), награждение его автора научной премией или присуждение ему ученой степени, то в прикладном исследовании таким критерием является лишь одно – решение конкретной задачи, поставленной заказчиком.

Наконец, в-шестых, различаются роли "теоретика" и "практика": теоретик продуцирует и получает знание о каком-либо процессе, практик добивается реального улучшения в осуществлении этого процесса. Цель ему задана извне, и работа, как правило, лучше оплачивается. Из-за расхождения ролей в сообществе ученых часто возникают конфликты, построенные на взаимном пренебрежении "теоретиков" и "практиков".

Все сказанное означает, что прикладное исследование требует особой квалификации исследователя, определенных навыков, его большой моральной и социальной ответственности. Естественно, что все эти качества становятся особенно значимыми, когда речь идет о прикладных исследованиях, касающихся сферы отношений между людьми.

Конечно, престиж социальной психологии в обществе во многом зависит от того, насколько плодотворны ее практические приложения, но вряд ли можно всерьез думать, что престиж этот может долгое время сохраняться на таких практических рекомендациях, которые не обоснованы всерьез предшествующими им, "чисто" научными разработками. Развитие прикладной социальной психологии в качестве своего важнейшего условия имеет развитие фундаментальных исследований, касающихся основных проблем данной науки. "Теоретический и эмпирический анализ должен предшествовать любой социально-психологической рекомендации по решению какой-либо проблемы", – замечает Р.Айзер (Айзер, 1984. С. 254).

На современном этапе гораздо более корректной позицией является позиция точного указания на то, что "может" и чего "не может" сегодня социальная психология. В тех областях, где прикладные социально-психологические исследовании возможны, социальный психолог должен подойти к ним с максимальной ответственностью. Названные специфические черты прикладных исследований в полной мере представлены и в социальной психологии. Многие из них общи как для социально-психологических, так и для социологических исследований (Ядов, 1995). Но в социальной психологии они обрастают еще целым комплексом специфических трудностей.

Они связаны с особенностями применяемых в социальной психологии методик. Как мы установили, они базируются на том, что источник получения информации – человек. Вся стратегия прикладного исследования построена на постоянном взаимодействии исследователя с людьми, включенными в реальный процесс жизнедеятельности. Но человек в реальной социальной ситуации – это не испытуемый в лаборатории. Там, когда он приходит на эксперимент, он настроен соответствующим образом, в каком-то смысле отключен от своих житейских проблем. Давая ответы на различные вопросы, выполняя задания экспериментатора, он "настроен на волну" эксперимента.

В процессе же своей трудовой, учебной или спортивной деятельности, где застал его социальный психолог, проводящий исследование "в поле", такой "испытуемый" перестает быть испытуемым в традиционном смысле этого слова: он прежде всего член своего коллектива, исполнитель особых функций, и исследование ценно тем, что фиксирует именно эту его деятельность. Значит, отвечая на вопросы интервью, заполняя социометрическую карточку и т.д., он не выключен полностью из системы окружающих его отношений. Это дает большой выигрыш полевому социально-психологическому исследованию, помогает избежать стерильности ситуации, возникающей в лаборатории, но это же и заставляет улавливать такие переменные, которые чрезвычайно трудно учесть. Предположим, что исследователь приходит в цех и хочет изучить вопрос о характере отношений в коллективе по "вертикали" – между рабочими и мастером. Он может обратиться к рабочему, который только что получил замечание от мастера, выговор, кажущийся ему несправедливым. Чисто эмоциональная оценка ситуации в момент проведения исследования может дать такой сдвиг в данных, который исказит всю картину взаимоотношений. Дело социального психолога, проводящего исследование "в поле", – уметь найти коэффициенты подобных искажений, что сделать далеко не всегда удается.

Другой вопрос касается самого времени проведения прикладного исследования. Все социально-психологические методики громоздки, их применение требует значительного времени. Если исследование проводить в рабочее время, оно может нарушить производственный ритм. Если проводить его после рабочей смены – это значит задержать людей на довольно значительное время. Оставить "добровольцев" (чаще всего к этому приходится прибегать) – допустить известное смещение выборки, к тому же по некоторым методикам бывает необходим сплошной опрос. Нет единого алгоритма для решения этих проблем: в каждом конкретном случае приходится принимать решение о пути, на котором понесешь наименьшие потери. Но важно знать об этих трудностях, иметь их в виду, быть озабоченным ими. Такое знание служит порукой тому, что будут действительно реализованы все возможности для снятия негативных эффектов и найдено оптимальное решение.

Особое значение приобретает и соблюдение ряда этических норм. Социальный психолог, проводящий прикладное исследование, выполняет заказ администрации, руководства и т.д. Выявление ряда характеристик групп, их климата сплошь и рядом влечет за собой – эксплицитно или имплицитно – определенные критические замечания, часто в адрес тех людей, от деятельности которых зависят недостатки и которые в то же время являются заказчиками исследования. Социальный психолог должен быть осмотрителен, чтобы своим вмешательством не осложнить отношений в реальном коллективе. Очень важно абсолютно точно обозначить свою роль. Иногда в реальных группах, где впервые проводится социально-психологическое исследование, исследователя принимают за члена какой-нибудь комиссии, за контролера и т.д. Вместо ответов на задаваемые вопросы следуют различные просьбы, а порой и жалобы. Это присвоение чужой роли иногда необходимо по методике, но чаще такой необходимости нет. В таком случае прямой долг исследователя – максимально точно объяснить цель своего прихода, цель исследования, свои собственные функции и задачи. Понятно, что при изложении этих вопросов он должен соблюдать все те правила, которые требуются задачей исследования.

Другая сторона проблемы языка прикладного исследования связана с применением некоторых специальных социально-психологических терминов, которые в силу ряда обстоятельств оказываются как бы скомпрометированными их употреблением за пределами науки. В соответствующих разделах такие понятия уже упоминались: "конформист", "авторитарный лидер", "формальная группа" и т.д. Есть достаточно большой и огорчительный материал относительно того, какие проблемы возникают порой у исследователей при использовании этих терминов. Слово "конформист", имеющее негативный оттенок в повседневной жизни и в политической сфере, рассматривается как обидное, если адресуется испытуемому в его диалоге с исследователем. В одном большом заводском коллективе после оглашения результатов исследования по стилю руководства возникло настоящее негодование тех руководителей, чей стиль был определен как "авторитарный". Социальный психолог не может не считаться с нормами повседневного употребления терминов, при которых такие ситуации становятся возможными.

Конечно, трудности языка прикладного социально-психологического исследования не являются главными. Более значимы проблемы, связанные с возможным искажением социально-психологической информации, возникшим в условиях реальной жизни, и с вопросами этики. Поэтому проведение прикладного исследования требует от социального психолога высоких нравственных качеств и чувства социальной ответственности. Элементарная вежливость, общительность – все эти само собой разумеющиеся качества также необходимы при любой работе с людьми, но в данном случае речь идет о том, что все должно быть подчинено главному – умению понять свое исследование в контексте реальной жизни, реальных требований общества, реального права каждого человека на то, что вмешательство науки не принесет ему дополнительных осложнений, а тем более вреда.

Высокая моральная и социальная ответственность социального психолога является обязательным условием и при решении вопроса об эффективности прикладных исследований. Из всего сказанного выше ясно, что прикладное исследование, финансируемое каким-то конкретным заказчиком, должно давать определенную отдачу, в противном случае оно не будет получать необходимые средства. Для многих других областей науки, где практика прикладных исследований достаточно давно развита, вопрос об эффективности не представляет особой сложности. Особенно это относится, например, к экономическим прикладным исследованиям. В системе психологических наук такие области, как психология труда и инженерная психология, также имеют достаточно надежные формы определения эффективности своих исследований. Как правило, в данном случае подсчитывается экономическая эффективность, т.е. прямой экономический выигрыш, который можно получить от внедрения того или иного результата исследования. Результаты исследований могут быть сравнимы с той точки зрения, которое из них более, а которое менее эффективно.

В области социальной психологии проблема эффективности не решается столь просто. В ней нужно различать две стороны: в чем может проявляться эффективность каждого отдельного исследования (и, соответственно, как измерять ее) и что значит эффективность социальной психологии в широком плане (т.е. каковы возможности данной науки в принципе, с точки зрения внедрения результатов исследований)? Каждая из этих сторон имеет свои собственные проблемы.

Эффективность каждого отдельного прикладного исследования может, конечно, проявиться и в том, что рекомендации социальных психологов дадут прямой экономический выигрыш. Можно легко представить себе такую ситуацию, что исследование, предположим, психологического климата промышленного предприятия приведет к таким существенным преобразованиям в области трудовой дисциплины, что предприятие начнет резко повышать производительность труда, экономить сырье и т.д. При этом эффект социально-психологического вмешательства получит денежное выражение. Правда, такой подсчет никогда не может быть гарантирован от ошибки: только ли вследствие изменения климата произошли все названные перемены в коллективе промышленного предприятия? Или, может быть, здесь одновременно имели место и совсем другие процессы, в ходе которых возникли новые "переменные" (например, улучшение условий труда не в силу рекомендации социальных психологов, а в силу объективно изменившихся возможностей материального обеспечения). Развести точно различные причины в этом случае не так-то просто.

Здесь возникает и еще одно важное обстоятельство. В социальной психологии специфически решается проблема "внедрения". Не всегда социальный психолог в состоянии сам внедрить свою рекомендацию. Он может дать серьезный анализ, например, деятельности руководителей на каком-то предприятии, доказать, что в отдельных бригадах отношения неблагоприятны из-за того, что руководитель не обеспечивает оптимальной рабочей атмосферы. Рекомендация будет сформулирована так, что тот или иной мастер, бригадир, начальник цеха не соответствует своей должности и должен быть заменен. Но заменяет его не социальный психолог: принятие решения по этому вопросу есть компетенция администрации, профсоюза, но не социального психолога. Таким образом, в ряде случаев, как отмечал американский социолог П.Лазарсфельд, возникает дистанция между "знанием" проблем и "решением" их: субъектами знания и решения являются разные звенья организации социального процесса. Если же согласиться с тем, что роль социальной психологии при проведении прикладных исследований чисто консультативная, то это вновь заставляет задуматься над вопросом об измерении эффективности таких исследований. Для решения его, безусловно, прежде всего необходимо накопление некоторого опыта.

Одно из решений этого вопроса состоит в признании за этой дисциплиной права на манипуляцию человеческой личностью. Наиболее полное выражение эта идея получила в книге Б.Скиннера "По ту сторону свободы и достоинства", где была разработана так называемая рациональная поведенческая технология. Ее сущность заключается в том, что в обществе выделяется особая группа операторов, которая обеспечивает на основе представления о рациональном поведении манипуляцию всеми остальными людьми. Высказывается утверждение, что для последних подобная перспектива является благом, поскольку с них снимается тяжесть принятия решений, осуществления бесконечных выборов и т.д. Операторы манипулируют людьми, в каждом случае продуцируя оптимальное поведение. Поэтому выигрывает общество, выигрывают сами люди, "освобожденные" от свободы, достоинства и т.д.

Предложения, сформулированные в этой работе, настолько очевидно противоречат идеям гуманизма, свободы человеческой личности, что они встретили в свое время самый резкий отрицательный отклик в американской литературе. Многие критики книги Б.Скиннера открыто заявили, что нарисованная перспектива отдает фашизмом. Идея манипуляции человеческой личностью, доведенная до логического конца, приводит к неприемлемой для человечества перспективе вмешательства психологии в святая святых человеческой личности. Предложенное решение вопроса о возможностях психологической науки не может быть принято, исходя из элементарных требований гуманизма. В настоящее время, когда в психологии большое значение приобретает гуманистичесхая ориентация, ее требования особенно важно учитывать при обсуждении проблемы эффективности социально-психологических исследований. Гуманистическая ориентация в психологии (А.Маслоу, К.Роджерс и др.) ставит во главу угла самоактуализацию и самореализацию человеческой личности, раскрытие всех ее потенциальных возможностей. Набор приемов и средств разрабатывается для этой цели, включая прежде всего организацию групп социально-психологического тренинга. "Рост личности" – главное условие самоактуализации человека. Понятно, что система мер, обеспечивающих этот рост и задаваемых в группах тренинга, не существует в вакууме, она не может быть изолирована от социальных процессов, происходящих в обществе. Изменения в них, их характер обусловлены естественным ходом исторического развития, социальной политикой, от которых зависит и положение личности в системе этих процессов.

Особое место в решении этой общей задачи должна найти и социальная психология. Ей предстоит выделить те социальные процессы, где именно она, своими средствами и методами, может служить делу их оптимизации. Таким образом, в общей форме решение вопроса о ее возможностях и границах заключается в следующем: социальная психология не может и не должна претендовать на манипулирование каждой отдельной человеческой личностью. Она должна способствовать оптимизации отношений между людьми, условий для развертывания "сущностных сил" человека. Социальная психология направляет свои рекомендации не в сторону предписаний, что и как делать каждому человеку, но в сторону такого развития отношений между людьми, при котором каждый сможет свободно осуществить свой выбор, и выбор этот будет оптимальным с точки зрения как потребностей общества (группы), так и с точки зрения отдельной личности.

Теперь можно перейти от этой общей постановки вопроса к более конкретному описанию роли социального психолога, работающего в практике.

Если социальный психолог проводит свои исследования на промышленном предприятии, то его позицию можно условно обозначить как позицию человека, находящегося в центре разнообразных отношений между администрацией и профсоюзом, между администрацией и рабочими, между профсоюзом и рабочими и т.д. Социального психолога интересуют все аспекты этих отношений, свои рекомендации он делает относительно всех направлений этих отношений. Он не "воздействует" ни на профсоюз, ни на представителей администрации, ни на рабочих, он "воздействует" на отношения между ними, оптимизируя их.

При этом следует иметь в виду еще одно обстоятельство. Было бы наивно думать, что в результате рекомендаций, полученных в прикладных исследованиях, могут быть немедленно решены все проблемы, возникающие в различных сферах жизни общества. Переоценка возможностей прикладного исследования так же опасна, как и игнорирование его результатов. По-видимому, здесь нужно иметь в виду два рода ограничений.

Прежде всего социальная психология имеет дело лишь с определенной, а именно, психологической стороной общественных явлений. Развитие общественных отношений осуществляется по своим собственным законам, и всякое преувеличение роли психологической стороны недопустимо. Любое исследование межличностных отношений в группе, как бы квалифицированно оно ни было осуществлено, не исчерпывает всех факторов, детерминирующих поведение членов изучаемой группы. Корректная объяснительная модель функционирования группы может быть лишь результатом комплексных исследований, предпринимаемых всей совокупностью общественных наук.

Во-вторых, хотя прикладное социально-психологическое исследование в состоянии выработать хорошую рекомендацию, следование ей обусловлено многими практическими соображениями – экономическими возможностями, организационными формами, даже политической ситуацией и т.д. Чтобы точно обозначить границы эффективности социальной психологии, надо заранее разработать класс задач, которые, действительно, могут быть решены ее средствами в каждой сфере жизни общества.

Для более конкретного разрешения этой проблемы надо специально выделить еще одну составляющую социально-психологического знания, а именно "практическую социальную психологию".

Сфера деятельности практического психолога принципиально иная: он не дает рекомендаций своим заказчикам, он вообще не производит исследований, он сам вмешивается в некий социально-психологический процесс, сам решает некоторую проблему. Стратегия его деятельности в корне отличается от деятельности исследователя, даже осуществляющего прикладное исследование. В зарубежной социально-психологической литературе в пользу этого приводятся два соображения.

Первое касается принятия (или непринятия) так называемой "идеологии применения", принимающей постулат о том, что наука открывает некоторые истины, а затем они внедряются в практику (Шихирев, 1985. С. 127). По мысли одного из критиков этой идеологии Дж.Поттера, ни о каком "плавном" применении результатов научного исследования к практике не может быть речи, поскольку, – если даже само по себе исследование ценно, – социальный контекст, в котором оно используется, ведет к трансформации результатов. В противовес "идеологии применения" надо принять постулат о том, что практика сама выдвигает проблемы, в которых надо не только поставить диагноз, но и предложить способ их лечения. Таким образом, установка психолога-практика – не столько на применение чего-либо, сколько на собственное осознание задачи, которую нужно ему же и решить.

Второе соображение, высказанное М.Дойчем, касается того, каким образом эта установка практика формируется в деталях. Для этого Дойч описывает различия в конкретных позициях исследователя и практика. Исследователь больше нацелен на анализ, а практик – на синтез в своих умозаключениях, исследователь может позволить себе некоторую самоиронию и скептицизм по отношению к своим результатам, практик должен демонстрировать большую уверенность, по крайней мере, перед своим клиентом, исследователь больше думает о том, что "интересно", практик – о том, что "полезно", он в большей степени прагматик; исследователю в целом безразлично его взаимоотношение с заказчиком (если не считать чисто конъюнктурных соображений), для практика установить контакт с клиентом – обязательное условие успешной работы; а отсюда – для него важен и интересен и он сам.

По-видимому, требует специального выяснения вопрос и о сравнении гражданской позиции исследователя и практика, что является частью более широкого вопроса о гражданской позиции социальной психологии в целом. Ценности общества, принимаемые (или отвергаемые) каждым ученым естественно определяют и направление его исследований и заинтересованность в использовании их результатов. Но практик имеет дело с конкретным "клиентом". Должен ли он быть озабочен тем, какова сфера деятельности этого клиента, какова степень ее просоциальной или антисоциальной направленности? Или для него "заказ есть заказ", и он вообще не должен вникать в контекст, в котором заказ выполняется? Решение всех этих вопросов – дело личного выбора практика, но необходимо лишь отметить, что ответственность выбора более важна для исследователя, чем для практика, поскольку всякое исследование, в том числе прикладное, более явно включено в некоторую социальную проблему. Конечно, общий социальный и политический климат общества помещает и каждую практическую проблему в определенные рамки, но уровень ее решения практиком как бы смещает фокус на более конкретный план.

Впрочем сами уровни вмешательства практической социальной психологии в жизнь, конечно, также различаются. Авторы большой работы "Социальное вмешательство" называют возможные стратегии, каждая из которых работает на своем уровне. Вот некоторые из них: 1) стратегия индивидуального изменения (когда объектом изменения выступает отдельный человек, часто, впрочем, для оптимизации его существования в организации); 2) техноструктурная стратегия (что включает в себя вмешательство с целью оптимизации структуры какой-либо организации, или поисков альтернативы ей, или достижения ею соответствия окружающей среде); 3) стратегия базирования на определенном типе данных (что зависит от того, работает ли практик внутри организации или вне ее); 4) организационное развитие, или культурное изменение как стратегия вмешательства (весьма широко распространенная стратегия использования различных психологических техник для совершенствования организации, в частности, процессов принятия решений в них, планирования, работы с персоналом).

Эти стратегии не совпадают со сферами практической социальной психологии, но дают лишь некоторое представление об уровнях вмешательства, а также о ролях практикующего социального психолога. Что касается структуры деятельности психолога-практика на каждом из этих уровней, то естественно она зависит как от сюжета, с которым работает психолог, так и от его конкретной роли. Можно лишь выделить самые общие черты и схему деятельности: выявление проблемы – диагноз – анализ – план вмешательства – вмешательство – оценка результатов. Далее начинают складываться различия в зависимости от ролей практика. Их обычно выделяют три: эксперт, консультант, обучающий (в некоторых руководствах называемый "учитель"). Последовательность в перечислении ролей отражает степень вмешательства и вместе с тем иллюстрирует движение от позиции исследователя-прикладника до подлинного практика.

Эксперт приглашается клиентом, чтобы совместно с ним проанализировать какую-либо ситуацию и дать оценку тех или иных нововведений, того или иного способа поведения в конкретной ситуации. Существуют две модели распределения ответственности между экспертом и клиентом за плодотворность выбранного решения: или эксперт в большей степени ответствен на первых шагах решения проблемы, а клиент – на последующей фазе; или (в случае, более предпочитаемом клиентом), как отмечает X.Хорнстейн, клиент стремится обеспечить равное включение и ответственность с экспертом на всех стадиях решения проблемы. Продукт деятельности эксперта – как и во всякой экспертизе – заключение.

Консультант в отличие от эксперта может быть приглашен не для одноразовой экспертизы, а для более или менее систематического "курирования" какой-либо деятельности клиента или решения им своих внутренних проблем. Роль консультанта варьирует в зависимости от сферы его деятельности: консультирует ли он человека, который в свою очередь должен работать с людьми (например, руководителя, врача, педагога) или он консультирует отдельных граждан, которым нужна индивидуальная помощь в решении каких-то их личных проблем. По сравнению с экспертом консультант, особенно во втором случае, осуществляет еще более непосредственное вмешательство в дела клиента, что требует от него в еще большей степени не только специальных навыков, но и личностных особенностей. При выполнении роли и эксперта, и консультанта обозначены, таким образом, две возможности: проектирование каких-то ситуаций в организации или помощь конкретному лицу.

Обучающий, как правило, – человек, осуществляющий один из видов социально-психологического тренинга. Тренинг как активное социально-психологическое воздействие – самая сложная часть практической психологии. В широком смысле слова всякий тренинг – это обучение. В зависимости от того, с кем и с какой целью осуществляется тренинг, в нем выделяются различные виды.

Все описанные роли психологов-практиков требуют специального обучения их исполнителей. Традиционные способы подготовки психологов здесь далеко недостаточны. Поэтому в связи с решением вопроса о статусе практической социальной психологии необходимо и радикальное преобразование системы обучения специалистов. В нашей стране в настоящее время есть единственная система подготовки психологов, без различия их будущего амплуа, это обучение на психологических факультетах университетов и некоторых институтов. Вся эта система пронизана противоречиями и дискуссиями на тему: кого готовить? и как готовить? Вопрос упирается как раз в то, что нужна подготовка к двум принципиально различным видам деятельности. Именно здесь очень важно точно расставить акценты; готовится ли специалист по проведению исследований (в данном случае не важно теоретических или прикладных; крен в ту или другую сторону сделать не столь трудно) или специалист по практической работе. Во втором случае естественно тоже необходим фундамент научных знаний и методов их получения. Но кроме этого, нужно еще очень многое, что в рамках традиционного университетского образования не приобретается. В психологии вообще отсутствует такая система организации науки, которая включала бы в себя все необходимые звенья. Схематично это можно представить себе так: фундаментальные знания – прикладные исследования – разработки (технологии). Третий компонент отсутствует как для психологии, так и для социологии. Точно так же отсутствует и адекватное звено в образовании, чем мог бы служить, например, Институт прикладной психологии или какой-либо его аналог. Вместе с тем запросы общества все больше концентрируются вокруг этого третьего компонента. Где и как готовить специалистов для этого блока, пока остается невыясненным.

Тем не менее практическая психология завоевывает себе права гражданства. В ее рамках достаточно трудно разделить различные узкопрофессиональные подходы, т.е. вычленить именно социально-психологическую проблематику. Она тесно переплетена с проблемами общей, медицинской, педагогической психологии, социологии, управления. Тот факт, что сфера в целом получила название "практическая социальная психология" обусловлен тем, что все области практических приложений психологических знаний есть области социальной жизни; тем, что во всех этих областях социально-психологические феномены – общение и совместная деятельность являются основными.

**Тема 10. Методы прикладной социальной психологии.**

Весь набор методов можно подразделить на две большие группы: методы исследования и методы воздействия. методы исследования, в свою очередь различаются методы сбора информации и методы ее обработки. Среди методов сбора информации нужно назвать: наблюдение, изучение документов, разного рода опросы (анкеты, интервью), различного рода тесты (в том числе наиболее распространенный социометрический тест), наконец, эксперимент (как лабораторный, так и естественный). Наблюдениеимеет несколько вариантов. Внешнее наблюдение — это способ сбора данных о поведении человека путем прямого наблюдения за ним со стороны. Внутреннее наблюдение, или самонаблюдение, применяется тогда когда психолог-исследователь ставит перед собой задачу изучить интересующее его явление в том виде, в каком оно непосредственно представлено в его сознании. Внутренне воспринимая соответствующее явление, психолог как бы наблюдает за ним (например, за своими образами, чувствами, мыслями, переживаниями) или пользуется аналогичными данными, сообщаемыми ему другими людьми, которые сами ведут интроспектирование по его заданию. Свободное наблюдение не имеет заранее установленных рамок, программы, процедуры его проведения. Оно может менять предмет или объект наблюдения, его характер в ходе самого наблюдения в зависимости от пожелания наблюдателя. Стандартизированное наблюдение, напротив, заранее определено и четко ограничено в плане того, что наблюдается. Оно ведется по определенной, предварительно продуманной программе и строго следует ей, независимо от того, что происходит в процессе наблюдения с объектом или самим наблюдателем.При включенном наблюдении  исследователь выступает в качестве непосредственного участника того процесса, за ходом которого он ведет наблюдение. Стороннее наблюдение в отличие от включенного не предполагает личного участия наблюдателя в том процессе, который он изучает.

Изучение документов имеет большое значение, поскольку при помощи этого метода возможен анализ продуктов человеческой деятельности.

Опрос представляет собой метод, при использовании которого человек отвечает на ряд задаваемых ему вопросов.

Устный опрос применяется в тех случаях, когда желательно вести наблюдение за поведением и реакциями человека, отвечающего на вопросы. Этот вид опроса позволяет глубже, чем письменный, проникнуть в психологию человека, однако требует специальной подготовки, обучения и, как правило, больших затрат времени на проведение исследования.

Письменный опрос позволяет охватить большее количество людей. Наиболее распространенная его форма — анкета. Но ее недостатком является то, что, применяя анкету, нельзя заранее учесть реакции отвечающего на содержание ее вопросов и, исходя из этого, изменить их.

Свободный опрос — разновидность устного или письменного опроса, при которой перечень задаваемых вопросов и возможных ответов на них заранее не ограничен определенными рамками. Опрос данного типа позволяет достаточно гибко менять тактику исследования, содержание задаваемых вопросов, получать на них нестандартные ответы. В свою очередь стандартизированный опрос, при котором вопросы и характер возможных ответов на них определены заранее и обычно ограничены достаточно узкими рамками, более экономичен во времени и в материальных затратах, чем свободный опрос.

Тестыявляются специализированными методами психодиагностического обследования, применяя которые можно получить точную количественную или качественную характеристику изучаемого явления. Варианты теста: тест-опросник и тест-задание.

Тест-опросник основан на системе заранее продуманных, тщательно отобранных и проверенных с точки зрения их валидности и надежности вопросов, по ответам на которые можно судить о психологических качествах испытуемых.

Тест-задание предполагает оценку поведения человека на базе того, что он делает. В тестах этого типа испытуемому предлагается серия специальных заданий, по итогам выполнения которых судят о наличии или отсутствии и степени развития у него изучаемого качества.

В основе проективных тестов лежит механизм проекции, согласно которому неосознаваемые собственные качества, особенно недостатки, человек склонен приписывать другим людям. Специфика экспериментакак метода психологического исследования заключается в том, что в нем целенаправленно и продуманно создается искусственная ситуация, в которой изучаемое свойство выделяется, проявляется и оценивается лучше всего. Имеются две основные разновидности эксперимента: естественный и лабораторный. Друг от друга они отличаются тем, что позволяют изучать поведение людей в условиях, отдаленных или приближенных к действительности. Естественный эксперимент организуется и проводится в обычных жизненных условиях, где экспериментатор практически не вмешивается в ход происходящих событий, фиксируя их в том виде, как они разворачиваются сами по себе. Лабораторный эксперимент предполагает создание некоторой искусственной ситуации, в которой изучаемое свойство можно лучше всего изучить.

**ПРОГРАММА СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ**

Семинар №1

**Тема: история формирования социально-психологических идей**

1. Краткая история становления и развития социальной психологии. Предмет, объект, задачи социальной психологии.

2. У. Макдугалл «Введение в социальную психологию».

3. Э.Росс «Социальная психология».

4. Социально-психологические идеи в античной философии (Сократ, Платон, Протагор, Аристотель. Социально – психологические идеи в философии Нового времени (Д. Локк, Ж.Ж. Руссо, Г.В. Гегель).

Семинар № 2

**Тема: первые социально-психологические теории**

1. Первые социально – психологические концепции второй половины 19 века: «психология народов» «психология масс», «теория инстинктов социального поведения».

2. Формирование социально-психологической проблематики в марксистской теоретической традиции.

3. Влияние марксистской мысли на формирование взглядов некоторых представителей социальной психологии. Ориентация на марксистскую философию советской социальной психологии.

Семинар № 3

**Тема: закономерности общения и взаимодействия людей**

1. Виды, структура, функции общения.

2. Общение как коммуникация. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения).

3. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения).

4. Интерактивная сторона общения. Дихотомическое деление типов взаимодействия: кооперация, конкуренция.

5. Теория обмена Дж. Хомана. Теория символического интеракционизма Дж. Мида.

6. Теория управления впечатлениями Э. Гофмана.

7. Психоаналитическая теория З.Фрейда. Транзактный анализ Э.Берна.

8. Регуляторы взаимодействия: внушение и убеждение. Социальная перцепция, Дж. Брунер.

9. Процесс социальной стереотипизации. Влияние социальных стереотипов на восприятие и оценку людей.

10. Факторы формирования стереотипов в общении: фактор превосходства, фактор привлекательности, фактор отношения к нам.

Семинар № 4

**Тема: психология группы. Психологические особенности**

**больших социальных общностей**

1.Общие подходы к проблеме группы в социальной психологии.

2. Принципы исследования психологии больших социальных групп. Классификация групп.

3. Стихийные группы и массовые движения.

4. Массовидные явления.

Семинар №5

**Тема: психология группы. Структурные и динамические**

**характеристики малой группы**

1**.** Общие проблемы малой группы в социальной психологии. История изучения малых групп. Условия образования малой группы.

2. Типологии малых групп. Функции группы. Уровни развития малых групп.

3. Этапы исследования групп: концепции, носящие описательный характер (Г. Лебон, С. Селье).

4. Начало экспериментального этапа изучения групп (Георг Зиммель, Ч.Кули), социальная фасилитация (Ф.Олпорт, В.Меде).

5. Изучение групп, объединенных совместной деятельностью (Э. Мейо).

6. К.Левин – исследование природы групп, условие их формирования, взаимосвязь с индивидами и с другими группами, условия успешного функционирования.

7. Социометрическое направление в изучении малых групп (Дж. Морено).

8. Гуманистическое направление исследования групповых форм работы (К. Роджерс).

Семинар №6

**Тема: Проблемы личности в социальной психологии.**

**Социально – психологические типологии личности**

1.Проблема личности в социальной психологии. Социально – психологические типологии личности.

2. Подходы к пониманию личности: биологический, социологический, индивидуально-психологический, социально - психологический.

3. Структура личности (по К.К.Платонову).

4. Социально-психологические теории личности:

- психоаналитический подход к пониманию личности (З.Фрейд, К.Юнг);

- ролевая теория личности (Г.Кули, Дж.Мид, Т.Парсонс);

- бихевиористический подход к пониманию личности (Б.Скиннер);

- с позиций гуманистической психологии (К. Роджерс, А. Маслоу);

- когнитивный подход к пониманию личности (Дж. Келли);

- с точки зрения трансакционного анализа (Э.Берн);

- понимание личности в рамках экзистенциональной психологии (В.Дильтей, Э.Фромм, В.Франкл)

5. А. Маслоу. Тип личности: актуализатор, манипулятор.

6. Э. Шостром. Разновидности манипуляторов: «диктатор», «тряпка», «калькулятор», «прилипала», «хулиган», «славный парень», «судья», «защитник».

7. Э.Шпрангер. Типы личности: теоретический, экономический, эстетический, социальный, политический, религиозный.

Семинар №7

**Тема: Социально – психологические аспекты социализации. Понятие социализации. Стадии социализации. Факторы социализации. Сферы социализации личности**

1. Социально – психологические аспекты социализации. Понятие социализации. Источники социализации личности.

2. Т. Шибутани. Проявление содержания социализации личности в шаблонах поведения, привычках, формировании общих знаний.

3. Э. Фромм. Способы социализации: мазохизм, садизм, деструкция. Конформизм.

4. Социализация как типичный и единичный процессы. Критерии социализированности личности.

5. Механизмы социализации. Стадии социализации. Институты социализации.

6. Основные задачи человека на стадии первичной социализации. Качественные различия первичной и вторичной социализации. Факторы социализации. Сферы социализации личности.

Семинар №8

**Тема: Социальная установка. Структура и функции социальной установки. Динамика социальных установок. Социальные стереотипы**

1.Структура и функции социальной установки. Динамика социальных установок. Социальные стереотипы. Аттитюд. Четыре функции аттитюдов.

2. Трехкомпонентная структура аттитюда М. Смита: когнитивный компонент, аффективный компонент, поведенческий компонент.

3.Социальная установка как осознание, оценка, готовность действовать.

4. Диспозиционная концепция регуляции социального поведения личности.

5. Социальные стереотипы. Особенности социальных стереотипов.

Семинар №9

**Тема: Практические приложения социальной психологии**

1.Понятие о прикладном исследовании в социальной психологии.

2. Основные отличия этих исследований от исследований в других отраслях психологической науки.

3. Сопоставление прикладных исследований в социальной психологии с родственными дисциплинами: психология личности.

4. Феномен социального влияния. Влияние окружающей обстановки на людей.

5. Предмет прикладной социальной психологии: закономерности диагностирования, консультирования и оказания влияния с помощью психотехнологий.

6. Предмет социально – психологической диагностики. Предмет социально – психологического консультирования. Предмет психотехники воздействия.

Семинар №10

**Тема: Методы прикладной социальной психологии**

1.Основные цели и задачи прикладного социального психологического исследования.

2. Формы и виды социального психологического исследования.

3. Интерпретация результатов социального психологического исследования.

**Тематика докладов и вопросов**

**для самостоятельной работы**

Доклады и эссепо курсу «Социальная психология» являются видом индивидуальной работы студентов, требующей специальной проработки соответствующего материала, литературы, и затрагивает наиболее сложные проблемы актуальных проблем социальной психологии. Работа над докладами и эссе требует от студента активной поисковой деятельности, определения и аргументации собственного взгляда на проблему, умение ориентироваться в научных школах и направлениях современной социальной психологии, способствует формированию научного мировоззрения, публичное выступление с докладом воспитывает логику мышления и культуру речи будущего специалиста.

**Темы докладов и эссе:**

1. Современная соц. психология: сильные и слабые стороны.

2. Объект соц. психологии: личность либо группа?

3. Парадокс убеждения в соц. психологии. Этическая сторона трудности (на базе определенного варианта).

4. Розыск корней соц. психологии: психология либо социология?

5. Социально-психологический подход, который я поддерживаю (с обоснованием собственного представления).

6. Анализ кооперативных и конкурентных видов взаимодействия индивидов в современном мире.

7. Социально-психологическая проблематика в смежных с соц. психологией науках.

8. Анализ методик действия в стихийных соц. группах (на материале определенного случая).

9. Инновационные средства коммуникации.

10. Современная соц. психология: сильные и слабые стороны.

11. Главные групповые феномены: анализ конкретного варианта (на материале личного эксперимента, книжек, кинофильмов и т. д.).

12. Трудности конфигурации установки: действие личности либо ситуации (на базе конкретного варианта).

13. Соц. стереотип: положительный либо негативный парадокс?

14. Социально-психологический анализ настоящего межгруппового конфликта.

15. Общественные стереотипы и их изображение в современном сообществе.

16. Анализ психологических устройств общественного знания(на базе определенного варианта).

17. Анализ методик действия в стихийных соц. группах (на базе определенного варианта).

Деловая игра «*Путешествие на воздушном шаре*»

Цель деловой игры: предоставить возможность наблюдать в группе процессы, которые происходят при обсуждении и принятии совместного решения.

Время проведения игры: 45-50 минут.

Порядок проведения игры:

- Предложите членам игры подобрать себе профессию: программист, музыкант, художник, врач и т.д. Одного студента попросить быть наблюдателем.

- Всем членам деловой игры предлагается представить, что они оказались членами одного экипажа на воздушном шаре. Шар начинает падать и остается совсем немного времени до того момента, когда он упадет в море. Чтобы этого не произошло, кто-то должен выпрыгнуть из корзины.

- Группа должна принять совместное решение о том, кто прыгает из корзины, исходя из того, кто из них будет менее полезен, если воздушный шар приземлится на необитаемом острове.

- После завершения дискуссии происходит оценка совместной работы группы.

Эксперты рассказывают свои наблюдения о ходе дискуссии: использование веских доводов, аргументов в защиту «своей» профессии, умение выслушать друг друга, «авторитарные манеры» и т.д.

Комментарии к деловой игре:

Это упражнение «проигрывает ситуацию», с которой сталкиваются менеджер любого уровня во время сокращения штатов.

Деловая игра «*Конфликт на промышленном предприятии*».

Цель игры: ознакомить с конфликтными ситуациями, которые возникают на промышленных предприятиях в период их реконструкции, научить распознавать причины и виды конфликтных ситуаций, а также находить возможные пути их решения.

Этапы деловой игры:

Информирование: акционерное предприятие, выпускающее продукцию химического профиля (например, моющие средства), оказалось на грани банкротства. Продукция компании вследствии невысокого свойства и себестоимости не выдерживает конкуренции. Для рентабельной работы компании нужно взять последующие меры:   
а) сменить обветшавшее оснащение на новое;   
б) уменьшить приблизительно на половину количество тружеников;   
в) нарастить квалификацию оставшимся труженикам;   
г) отыскать (притянуть) доп. оплачивание;   
д) решительно пересоздать всю структуру компании.   
Работают 100-150 человек. Все труженики разделяются на последующие категории:   
а) административно-управленческий установка;   
б) труженики предпенсионного возраста;   
в) дамы, имеющие молодых деток;   
г)все другие труженики.   
Все труженики являются акционерами собственной компании.

Участники игры.

1. Генеральный директор предприятия.

2. Технический директор.

3. Менеджер по финансам.

4. Управляющий персоналом.

5. Председатель профсоюзного комитета.

6. Представители всех категорий работников (а, б, в, г).

7. Группа экспертов.

Условия игры: проходит совместное собрание сотрудников предприятия, на котором разворачивается дискуссия о способах и методах реконструкции предприятия.

Генеральный директор открывает совещание и в общих чертах рассказывает об этой ситуации.

Технический директор говорит о необходимости внедрения прогрессивной технологии, предлагает свои варианты реконструкции предприятия.

Менеджер по финансам предлагает возможные варианты привлечения дополнительного финансирования, который требуется для проведения реконструкции предприятия и решения кадровых вопросов.

Управляющий персоналом заявляет свое мнение о путях решения кадровых проблем.

Председатель профкома отстаивает права работников предприятия и предлагает свои варианты решения проблемы.

Представители всех категорий сотрудников стремятся защитить своих коллег и высказывают свою точку зрения по поводу реконструкции предприятия.

Генеральный директор подводит итоги по пройденной дискуссии.

Обсуждение деловой игры: высказывания экспертов по проблемам реформирования предприятия и о ходе прошедшей дискуссии. Совместное обсуждение прошедшей игры.

**ФОРМЫ КОНТРОЛЯ**

**Тест контроля остаточных знаний**

**1.** В дискуссии о предмете социальной психологии, которая развернулась в России в 20-е годы ХХ века активное участие приняли:

а) В.Н.Мясищев, А.Г.Ковалев, Б.Д. Парыгин;

б) Л.С. Выготский, А.Р. Лурия, В.М. Бехтерев;

в) В.А.Артемов, Б.Д. Парыгин, А.Г.Ковалев;

г) Г.И.Челпанов, В.А.Артемов, К.Н.Корнилов;

д) все ответы верны;

е) верны ответы а и г.

**2.** В структуре предмета социальной психологии выделяют следующие аспекты:

а) личность в группе и общении;

б) социальные группы;

в) общение;

г) психология больших социальных групп и движений;

д) все ответы верны;

е) верны ответы б и в.

**3.** Вопрос о статусе социальной психологии в настоящее время решен следующим образом:

а) социальная психология является частью психологии;

б) социальная психология является частью социологии;

в) социальная психология развивается на стыке социологии и психологии;

г) социальная психология автономна от психологии и социологии;

д) вопрос о статусе остается дискуссионным;

е) все ответы не верны.

**4.** Значение психологии народов заключается в том, что:

а) в рамках этой концепции обосновывается существование коллективной психики и сознания, не сводимых к индивидуальному сознанию;

б) в этой теории был поставлен вопрос о взаимоотношении элит общества и массы;

в) в этой теории социальное поведение интерпретируется как спонтанное движение к цели;

г) в этой теории показано существование парадоксов, которые порождены не индивидуальным, а коллективным сознанием;

д) верны только ответы а и в;

е) верны ответы а и г.

**5.** Непосредственными авторами психологии масс были:

а) М. Лазарус, Г. Штейнталь;

б) С. Сигеле и Г. Лебон;

в) Г. Лебон и Г. Штейнталь;

г) В. Макдаугал;

д) Г. Тард;

е) все ответы не верны.

**6.** Утверждение о том, что различные виды социальной психики являются качественно новым образованием, а не среднеарифметической системой индивидуальных психик, был впервые сформулирован:

а) в психологии масс;

б) в теории инстинктов социального поведения;

в) в психологии народов;

г) в рамках деятельностного подхода;

д) в функционализме;

е) в интеракционизме.

**7.** Концепции психологии масс заключают в себе важные социально-психологические закономерности:

а) взаимодействия людей в толпе;

б) отношения массы и элиты;

в) влияния средств массовой культуры на общественное и индивидуальное сознание;

г) верны только ответы а и в;

д) все ответы верны;

е) все ответы неверны.

**8.**  В теории инстинктов социального поведения утверждается, что:

а) механизмы социальной адаптации равны у человека и животных;

б) причины социального поведения человека заключены врожденными инстинктами;

в) людей вместе (в обществе) удерживает стадный инстинкт;

г) верны только ответы а и в;

д) верны только ответы б и в;

е) все ответы верны.

**9.** Функционализм как отрасль в социальной психологии возникает под влиянием:

а) эволюционной концепции Ч. Дарвина и теории социального дарвинизма Г. Спенсера;

б) концепции К. Маркса о прибавочной стоимости;

в) философии Гегеля;

г) концепции инстинктов социального поведения;

д) концепций психологии народов и психологии масс;

е) бихевиоризма.

**10.** Ведущей идеей бихевиоризма в социальной психологии является:

а) идея подкрепления;

б) идея наказания;

в) идея поощрения;

г) идея измерения;

д) идея циркулярности воздействия;

е) идея неизбежности влияния.

**11.** В русле психоаналитического направления в социальной психологии утверждается, что центральным источником активности личности является:

а) социальные стимулы, порождаемые другими индивидами;

б) образы ситуации, возникающие у индивида;

в) стремление снять внутреннее напряжение за счет удовлетворения первичных потребностей;

г) стремление увеличить напряжение за счет фрустрации первичных потребностей;

д) стремление к удовлетворению вторичных потребностей;

е) верны ответы г и д.

**12.** Источник социального поведения индивидуума понимается сторонниками гуманистической направленности в:

а) стремлении персоны к совершенству;

б) стремлении личности к редукции напряжения;

в) диалектическом единстве стремления личности к самоактуализации и редукции напряжения;

г) отрицании биологических потребностей;

д) отрицании социального давления;

е) идеях гуманизма, равенства и социальной справедливости.

**13.** Центральной социально-психологической проблемой когнитивистского направления является:

а) проблема коммуникаций;

б) проблема принятия решения;

в) проблема свободы воли;

г) проблема ответственности;

д) проблема структуры поведения;

е) проблема индивидуального сознания.

**14.** К когнитивистской теории в социальной психологии относят:

а) концепция сбалансированных структур Ф. Хайдера;

б) концепция коммуникативных актов Т. Ньюкома;

в) концепция конгруэнтности Ч. Осгуда и П. Танненбаума;

г) концепция когнитивного диссонанса Л. Фестингера;

д) верны ответы а и г;

е) верны все ответы.

**15.** В рамках интеракционизма коммуникация рассматривается, прежде всего, как:

а) обмен транзакциями между индивидами;

б) согласование поведения индивидов в группе;

в) обмен символами и выработка единых значений и смыслов;

г) совместное принятие решения в группе;

д) ценностный обмен;

е) все ответы верны.

**16.** Общеметодологический уровень проблем социальной психологии заключается в:

а) проблеме соотношения общественного бытия и общественного сознания;

б) проблеме взаимоотношения общества и персоны;

в) проблеме динамики малой социальной общности;

г) проблеме взаимодействия в больших социальных группах;

д) верны ответы а и б;

е) верны ответы в и г.

**17**. К уровню специальной методологии в социальной психологии относят:

а) анализ совместной деятельности группы;

б) анализ группы как субъекта группового сознания;

в) изучение генезиса групповых целей и ценностей;

г) изучение групповой динамики в различных условиях;

д) верны ответы в и г;

е) все ответы верны.

**18.** Обоснованность (валидность) инструмента социально-психологического исследования выражается в его:

а) способности измерить именно те характеристики объекта, которые и нужно измерить;

б) теоретической обоснованности;

в) субъективной привлекательности для испытуемых;

г) значимости для исследователя;

д) способности получать результат;

е) все ответы не верны.

**19.** Средствами проверки информации на достоверность относят:

а) повторное измерение;

б) измерение одного и того же свойства разными наблюдателями;

в) расщепление шкалы;

г) верны ответы а и б;

д) верны ответы а и в;

е) все ответы верны.

**20.** Общение – это:

а) процесс взаимосвязи и взаимодействия социальных субъектов;

б) механизм установления и развития контактов между индивидами;

в) производство людьми их общего;

г) все ответы верны;

д) верны ответы а и в;

е) верны ответы б и в.

1. Выделите функции общения:

а) связующая функция в целом;

б) формирующая функция;

в) антиципирующая функция;

г) сравнительная функция;

д) подтверждающая функция;

е) моделирующая функция;

ж) функция организации межличностных отношений;

з) внутриличностная функция.

1. Выделите механизмы социальной перцепции:

а) эмпатия; д) аттракция;

б) проекция; е) казуальная атрибуция;

в) идентификация; ж) формирование реакций;

г) социальная рефлексия; з) рационализация.

1. Выделите структуру коммуникации (по О. Шеннону):

а) источник; г) коммуникатор;

б) приемник; д) получатель.

в) передатчик;

1. Выделите виды коммуникативных барьеров:

а) барьеры непонимания;

б) барьеры социально-культурного различия;

в) барьеры личностного роста;

г) барьеры отношения.

1. Для кооперативной модели руководства присущи:

а) структурная простота и возможность оперативного использования;

б) психологическая защищенность руководителя;

в) внутренняя конфликтность;

г) прогрессивность;

д) экономичность и гуманность;

е) взаимопонимание между подчиненными и руководителем;

ж) низкая конфликтность;

з) свободное развитие группы и персоны в целом;

с) Высокая требовательность к личной зрелости и психологической готовности.

1. Для директивной модели руководства характерны:

а) психологическая защищенность руководителя;

б) пассивность подчиненных;

в) низкая конфликтность;

г) лицемерие по отношению к целям деятельности и руководству;

д) внутренняя конфликтность;

е) высокая требовательность к личной зрелости и психологической готовности.

1. Социальные роли взаимосвязаны:

а) с социальным положением;

б) с поведением, которого ждут другие члены группы;

в) с фактическим поведением человека;

г) с социальным статусом.

1. Конформизму особенно подвержены:

а) очень дисциплинированные люди;

б) сравнительно умные люди;

в) люди, не устойчивые к стрессу;

г) люди с лабильными психическими процессами и установками.

1. Коммуникативные барьеры отношений возникают в том случае, если:

а) в процессе контакта возникают негативные чувства;

б) в процессе контакта возникают негативные эмоции;

в) взаимодействующие стороны испытывают симпатию друг у друга;

г) если участники общения являются носителями разных субкультур;

д) все ответы верны;

е) верны ответы а и б.

1. К невербальным видам коммуникации относят:

а) оптико-кинетическая система знаков;

б) паралингвистическая система знаков;

в) экстралингвистическая система знаков;

г) верны ответы б и в;

д) верны ответы а и б;

е) все ответы верны.

1. Психологическое заражение – это:

а) особый процесс социального восприятия;

б) особый процесс влияния;

в) специфический вид социальной памяти;

г) один из феноменов группообразования;

д) процесс повышения групповой сплоченности;

е) процесс повышения эмоциональной напряженности в группе.

1. Термин «интерактивная сторона общения» означает:

а) совокупность феноменов, отражающие суть взаимодействия людей;

б) форма коммуникативного процесса;

в) внутреннюю, психологическую структуру деятельности;

г) активность участников группы по поддержанию ее целостности;

д) верны ответы б и в;

е) все ответы верны.

1. Согласно теории Т. Парсона, структурными частицами единичных действий, из которых складывается взаимодействие, являются:

а) деятель, «другой», нормы, ценности, ситуация;

б) потребность, мотив, цель, операции;

в) трансакционный стимул, реакция, ситуация;

г) вербальная информация, невербальная информация, контекст;

д) все ответы верны;

е) верны ответы в и г.

1. Основная идея интеракционистской концепции состоит в том, что:

а) личность формируется в общении и механизмом ее становления является интериоризация;

б) персона формируется во взаимодействии с другими личностями и механизмом этого процесса является установление соответствия действий личности тем представлениям о ней, которое складывается у окружающих;

в) персона формируется в процессе воспитания и важнейшим условием ее позитивного развития является базовое доверие;

г) важнейшим условием развития личности является безусловное и безоценочное принятие;

д) главным механизмом развития персоны являются подражание и идентификация;

е) все ответы не верны.

1. Функциональная единица взаимодействия – акт, по мнению Мида, состоящая из четырех фаз:

а) узнавание, приветствие, информационный контакт, выход из контакта;

б) фаза встречи, фаза узнавания, фаза уточнения ситуации, фаза действия, фаза завершения;

в) фаза побуждения, фаза уточнения ситуации, фаза непосредственного действия, фаза завершения;

г) фаза убеждения, фаза соглашения, фаза принятия решения, фаза действия;

д) потребность, оценка возможностей, поведение, выход из контакта;

е) мотивация, интеракция, оценка результатов, эмоциональный отклик.

1. Стратегия взаимодействия – это:

а) сумма доминирующих особенностей поведения человека в отношениях с другими людьми;

б) типичный вид эмоционального реагирования на нестандартные ситуации общения;

в) совокупность когнитивных процессов, которые создаются ситуацией общения;

г) образ возможного поведения, который существует до ситуации общения;

д) сумма когнитивных, эмоциональных и поведенческих реакций, воспроизводимых индивидуумом независимо от ситуации;

е) стереотипная последовательность коммуникативных актов, характерная для человека.

1. Стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому называется:

а) соперничество;

б) конкуренция;

в) компромисс;

г) приспособление;

д) верны ответы а и б;

е) верны ответы б и г.

1. Стремление субъектов взаимодействия идти на взаимные уступки и реализовывать свои интересы с учетом интересов противоположной стороны, называется:

а) сотрудничество;

б) кооперация;

в) избегание;

г) компромисс;

д) альтруизм;

е) приспособление.

1. Стремление субъектов взаимодействия к решениям, полностью удовлетворяющих интересы всех сторон, называется:

а) компромисс;

б) сотрудничество;

в) альтруизм;

г) адаптация;

д) совместимость;

е) избегание.

1. Отсутствие стремления, как к достижению своих целей, так и к удовлетворению интересов другого называется:

а) конкуренция;

б) избегание;

в) кооперация;

г) сотрудничество;

д) справедливость;

е) приспособление.

1. Открытое столкновение противоположных позиций, интересов, взглядов, мнений субъектов взаимодействия называется:

а) инцидент;

б) противоречие;

в) конфликтная ситуация;

г) конфликтная ситуация;

д) конфликтные действия;

е) исходы конфликта.

1. Конструктивные функции конфликта отражаются в том, что он:

а) повышает психологическую напряженность;

б) снижает эффективность совместной работы;

в) обнаруживает имеющиеся противоречия;

г) изменяет условия и обстоятельства общения;

д) верны ответы а и в;

е) верны ответы в и г.

1. Установите соответствие.Структура взаимодействия**:**

**А.** Принимает отношение или тон и выражение эмоций и разъясняет свое отношение в неугрожающей манере.

а) одобряет действия или поведение;

б) задает вопросы, основанные на своих идеях, с интенцией получить ответ;

в) объяснение, развитие собственных идей;

г) критические замечания директивного характера в повышенном тоне.

**Б.** Ответ только на обращение, свобода собственных высказываний (по теме обсуждения) ограничена.

Выражение собственных идей, вопросов, предложений, свободное развитие собственных мыслей.

**В.** Молчание или замешательство взаимодействующих.

а) реакция ребенка;

б) ситуация взаимодействия;

в) реакция взрослого.

1. Установите соответствие.Концепции межличностного взаимодействия:

Люди взаимодействуют друг с другом на основе опыта, взвешивая возможное вознаграждение и затраты.

Поведение индивидов по отношению друг к другу и к предметам окружающего мира определяется значениями, которые они им придают.

Ситуации социального взаимодействия подобны драматическим спектаклям, в которых актеры стремятся создавать и поддерживать благоприятные впечатления.

На межличностное взаимодействие оказывают сильное влияние представления, усвоенные в раннем детстве, и конфликты, пережитые в этот период жизни.

а) символический интеракционизм (Дж. Мид, Г. Блумер);

б) концепция обмена (Дж. Хоманс);

в) психоаналитическое направление (З. Фрейд);

г) управление впечатлениями (Э. Гофман).

1. Дополните. Разговор от своего имени и ориентация на истинные чувства называется\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ общения.
2. Дополните. Процесс нарастания содержательной связанности и общности людей называется \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. Дополните. Столкновение несовместимых, противоположно направленных тенденций в сознании человека, в межличностных или межгрупповых отношениях, связанных с острыми негативными переживаниями, называется\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. Дополните. Ограниченная размером общность людей, выделяющаяся или выделяемая из социального целого по определенным признакам – характеру деятельности, социальной или классовой принадлежности, структуре, композиции, уровню развития, называется\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. Дополните. Сложный волевой акт, требующий от слушающего постоянного внимания, заинтересованности, готовности оторваться от собственных задач и вникнуть в проблемы другого, называется\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
6. Дополните. Устойчивый образ или устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы, называется\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
7. Дополните. Распространенная форма межличностного общения, предполагающая воздействие на партнера по общению с целью достижения своих скрытых намерений, называется\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ стилем общения.
8. Дополните. Равноправное субъект – субъектное общение, имеющее целью взаимное познание, самопознание и саморазвитие партнеров по общению, называется\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
9. Дополните. Информация, содержащая реакцию реципиента на поведение коммуникатора, называется\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
10. Важные условия эффективной коммуникации:

а) эффективная обратная связь;

б) соответствие типа и коммуникативного влияния целям и задачам общения;

в) отсутствие коммуникативных барьеров;

г) развернутое невербальное общение;

д) наличие техник эффективного слушания;

е) доверительные отношения между партнерами по общению;

ж) подмена проблемы собеседника белее удобной для себя.

1. Типовые схемы первого впечатления:

а) фактор превосходства;

б) фактор привлекательности;

в) фактор отношения к наблюдению;

г) фактор групповой сплоченности.

1. Функции конфликта:

а) развитие взаимопонимания между участниками взаимодействия;

б) снижение вероятности застоя и упадка группы;

в) источник развития личности, группы, межличностных отношений;

г) разрушение совместной деятельности;

д) ухудшение или распад отношений;

е) ухудшение самочувствия участников взаимодействия.

1. Формы проявления психологии больших групп:

а) психический склад;

б) социальный характер;

в) традиции;

г) обычаи;

д) структура власти;

е) предрассудки;

ж) образ жизни.

1. Как называется склонность объяснять поведение человека на основе тех качеств, которые, на наш взгляд, являются у него главным?

а) эффект первичности;

б) эффект ореола;

в) эффект плацебо;

г) эффект Пигмалиона.

1. Стереотипы – это:

а) результат вашего личного опыта;

б) укрепляются при тесном общении с другой группой людей;

в) предубеждения;

г) устойчивые, фиксированные образы.

1. Назовите характеристики установок:

а) определяются только вашими мнениями и убеждениями;

б) являются результатом тех влияний, которым мы подвергаемся с детства;

в) с большим трудом изменяются после 20-го года жизни.

1. Если мы стараемся убедить себя, что сделанный нами выбор наилучший, мы тем самым пытаемся:

а) усилить когнитивный диссонанс;

б) создать когнитивное равновесие между своими чувствами и поведением;

в) увеличить когнитивное расхождение;

г) оказать влияние.

1. Установите соответствие.

Виды механизмов социальной Содержание

перцепции

1. механизм понимания другого а) социальная рефлексия

человека б) аттракция

1. механизм самопознания в) идентификация

г) эмпатия

1. Установите соответствие.

Виды механизмов Содержание

социальной перцепции

1. механизм прогнозирования а) эмпатия

поведения другого человека б) аттракция

1. механизм познания в) казуальная атрибуция

другого человека г) идентификация

1. Установите соответствие.

Социально -психологические Характеристики

особенности толпы

1. внушаемость а) чувство бесконтрольности,
2. анонимность безответственности.
3. однородность б) уравнивание, сведение к одному уровню всех психических явлений и поведения индивидов.

в) легкое некритичное реагирование на любые обстоятельства и призывы.

1. Установите соответствие.

Стратегия взаимодействия Мотивация

1. противостояние; а) мотив максимизации собствен-
2. избегание; ного выигрыша (индивидуализм);
3. уступчивость б) мотив минимизации выигрыша;

другого (агрессия).

в) мотив максимизации относительного выигрыша.

1. Установите последовательность. Динамика конфликта:

а) конфликтные действия;

б) осознание конфликта;

в) возникновение объективной конфликтной ситуации;

г) разрешение конфликтов.

1. Как называется эффект восприятия, который характеризуется необоснованным перенесением впечатления о внешних особенностях человека на его внутренние особенности?

а) эффект ореола;

б) эффект первичности;

в) эффект стереотипизации;

г) эффект физиогномической редукции.

1. Дополните. Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению называется \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.
2. Дополните. Универсальный механизм интерпретации поступков и чувств другого индивида, который обеспечивает прогнозирование поведения члена по общению, называется \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.
3. Дополните. Авторитарная, директивная форма воздействия на члена по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками называется \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.
4. Дополните. Отрасль психологического знания, которая изучает закономерности общения и деятельности людей, включенных в различные социальные группы, а также психологические характеристики самих групп, называется \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. Дополните. Система предпочтений и отвержений, эмоциональных симпатий и антипатий между участниками группы называется \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
6. Дополните. 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 называются \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
7. Дополните. Объективная сторона конфликта, которая фиксирует возникновение реального противоречия в интересах и потребностях сторон, называется \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
8. Дополните. Ситуация взаимодействия, позволяющая осознавать его участникам наличие объективного противоречия, называется \_\_\_\_\_\_\_\_
9. Социально -психологические характеристики толпы:

а) анонимность; г) психическое заражение;

б) однородность; д) композиция;

в) внушаемость; е) подражание.

1. Условия возникновения паники:

а) угроза большой опасности;

б) боязнь оказаться в безысходном положении;

в) предрасполагающая ситуация;

г) непосредственный стимул;

д) психологическая неподготовленность людей.

1. К функциям социальной перцепции относят:

а) познай себя;

б) познание партнера по общению;

в) установление соотношения мнений, оценок, отношений к себе, к другим людям;

г) организация совместной деятельности на основе взаимопонимания;

д) установление эмоциональных отношений.

1. Укажите правильные ответы. Специфические регуляторы социального поведения в больших социальных группах:

а) права; г) групповая сплоченность;

б) обычаи; д) традиции.

1. Виды стихийных групп:

а) публика; г) масса людей;

б) класс; д) нация.

в) толпа;

1. Межличностные конфликты представляют собой:

а) столкновение относительно равных по силе и значимости, но противоположно направленных мотивов;

б) столкновение, которое не имеет реальных противоречий между субъектами;

в) ситуацию столкновения интересов групп или социальных общностей;

г) столкновение взаимодействующих людей, чьи цели либо взаимно исключают друг друга, либо несовместимы в конкретный момент;

д) ситуацию, ведущим компонентом которой являются ее рациональные оценки участниками;

е) отражение социально-экономических проблем общества.

1. Под социальной перцепцией понимают:

а) социальная детерминация перцептивных процессов;

б) процесс восприятия «социальных объектов» (индивиды, социальные группы, большие социальные общности);

в) восприятие в процессе межличностного взаимодействия;

г) культурно-историческая обусловленность восприятия социальных процессов и объектов;

д) зависимость восприятия от внутригрупповых отношений;

е) все ответы верны.

1. Регулятивная роль впечатлений, возникающих у индивидов, вовлеченных в межличностное общение, связана с тем, что:

а) познавая в общении другого, формируется и сам познающий индивид;

б) точность понимания другого человека обусловливает эффективность совместной с ним деятельности;

в) эти впечатления носят исключительно субъективный характер;

г) эти впечатления отражают актуальное состояние мотивационно-потребностной сферы общающихся индивидов;

д) верны ответы а и б;

е) верны ответы в и г.

1. В процессе познания другого индивида одновременно осуществляется несколько процессов:

а) эмоциональная оценка другого;

б) интерпретация его поведения и попытка понять причины его поведения;

в) построение стратегии воздействия на собеседника;

г) построение собственной стратегии поведения;

д) верны ответы а и б;

е) все ответы верны.

1. Идентификация:

а) является одним из способов понимания другого индивида;

б) выражается в уподоблении себя другому индивиду;

в) является одним из механизмов усвоения социального опыта;

г) как понятие наиболее глубоко разработано в психоанализе;

д) верны ответы б и в;

е) все ответы верны.

1. В социальной психологии под рефлексией понимют:

а) познание субъектом самого себя;

б) осознание действующим субъектом того, как он воспринимается участником по общению;

в) бессознательное стремление откликнуться на проблемы другого индивида;

г) аффективно окрашенное понимание себя в рамках социальных отношений;

д) принятие позиции другого индивида;

е) все ответы верны.

1. Приписывание индивиду причин поведения называется:

а) социальная рефлексия;

б) когнитивный диссонанс;

в) социальная категоризация;

г) идеосинкразический кредит;

д) социальная стратификация;

е) все ответы не верны.

1. Приписывание одним человеком другому тех или иных причин поведения происходит на основе:

а) сходства поведения этого другого с каким-нибудь лицом, известным первому;

б) анализа собственных мотивов, предполагаемых в подобной ситуации;

в) принципа подобия с известным;

г) аналогий;

д) сложившихся схем каузальной атрибуции;

е) все ответы верны.

1. Если наблюдатель является экстерналом, то причины поведения человека, которого он наблюдает, будут видеться ему:

а) в личностных особенностях наблюдаемого;

б) индивидуальных особенностях наблюдаемого;

в) индивидуально-психологических особенностях наблюдаемого;

г) в особенностях наблюдаемого как субъекта деятельности;

д) в особенностях наблюдаемого как социального субъекта;

е) во внешних обстоятельствах.

1. К эффектам социальной перцепции относят:

а) эффект первичности;

б) эффект края;

в) эффект недавности;

г) эффект Зейгарник;

д) верны ответы а и в;

е) все ответы не верны.

1. На смысловом уровне установки:

а) зависят от новизны информации и порядка ее поступления;

б) определяют отношение личности к объектам, имеющим личностное значение для индивида;

в) определяют привычки и являются основой социального контроля;

г) создают мотивационное напряжение, побуждающее человека к завершению действия;

д) верны ответы а и в;

е) верны ответы б и г.

1. Целевые установки:

а) связаны с конкретными действиями;

б) связаны со стремлением человека довести до конца начатое дело;

в) определяют относительно устойчивый характер протекания деятельности;

г) верны ответы а и б;

д) верны ответы б и в;

е) все ответы верны.

1. Социальная установка на другого индивида, в которой преобладает эмоциональный компонент, называется:

а) аттитюд;

б) аттракция;

в) гиперболизация;

г) стереотипизация;

д) социальная категоризация;

е) идентификация.

1. Автором теории когнитивного диссонанса является:

а) А.Маслоу

б) Л. Фестингер

в) Ф. Знанецкий

г) Ф. Хайдер

д) Ч. Нисбетт

1. Процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида к другому на психофизиологическом уровне контакта помимо собственно смыслового воздействия или дополнительно к нему называется:

а) суггестия;

б) убеждение;

в) заражение;

г) подражание;

д) замещение;

е) мода.

1. Паника возникает в массе людей как определенное эмоциональное состояние, являющееся следствием:

а) дефицита информации о какой-либо пугающей ситуации;

б) дефицита информации о какой-либо непонятной новости;

в) избытка информации о какой-либо пугающей ситуации;

г) избытка информации о непонятной новости;

д) верны ответы а и в;

е) все ответы верны.

1. Отличительными особенностями внушения как особого вида воздействия являются:

а) его целенаправленный, неаргументированный характер;

б) передача информации, основанная на ее некритичном восприятии;

в) процесс внушения имеет одностороннюю направленность;

г) персонифицированное воздействие одного человека на другого и группу;

д) верны ответы в и г;

е) все ответы верны.

1. Подражание как социально-психологический механизм:

а) характеризуется существенной спецификой на различных возрастных этапах;

б) у взрослых выступает элементом научения;

в) в подростковом возрасте направлено на внешнюю идентификацию подростком самого себя со значимой для него личностью;

г) выражается в следовании какому-либо примеру, образцу;

д) верны ответы б и в;

е) все ответы верны.

1. К психологическим характеристикам группы относятся:

а) групповые интересы;

б) групповые потребности;

в) групповые нормы;

г) групповые ценности;

д) групповые цели;

е) все ответы верны.

1. Б.Ф. Поршнев утверждал, что главной психологической характеристикой группы является:

а) переживания «свой – чужой»;

б) наличие «Мы-чувства»;

в) отсутствие доверия к другим группам;

г) аутогрупповой негативизм;

д) рефлексия границы группы;

е) совпадение индивидуальных и групповых ценностей.

Ключи к тесту:

1. г
2. д
3. а и д
4. а и г
5. б
6. в
7. д
8. е
9. а
10. в
11. в
12. в
13. б
14. е
15. в
16. е
17. е
18. е
19. е
20. г
21. е
22. д
23. а, б, в
24. а,б, г
25. е, ж, з
26. б, д, е
27. г
28. г
29. е
30. е
31. б
32. а, б
33. а
34. б
35. в
36. а
37. д
38. г
39. б
40. г
41. е
42. е
43. г
44. 1 – б, 2 – а, 3 – в, 4 – г
45. персонификация общения
46. г
47. конфликт
48. группа
49. активное слушание
50. стереотип
51. манипуляция
52. диалогическое общение
53. обратная связь
54. а, д, е
55. а, б, в
56. а, б, в
57. а, в, г, е, ж
58. а
59. г
60. б
61. г
62. 1 – б, г; 2 – а, в
63. 1 – б, в; 2 – а, г
64. 1 – в; 2 – б, 3 - а
65. 1 – в, 2 - б , 3 – а
66. в-б-а-г
67. в
68. коммуникативный барьер
69. каузальная атрибуция
70. императивное общение
71. социальная психология
72. социометрическая структура
73. коммуникативная структура группы
74. конфликтная ситуация
75. инцидент
76. в, г
77. а, г
78. б, в
79. б, д
80. а, в, г
81. г
82. а
83. д
84. е
85. д
86. б
87. е
88. е
89. е
90. е
91. б
92. е
93. б
94. б
95. в
96. е
97. б
98. г
99. е
100. б

**Вопросы к экзамену по курсу**

**«Социальная психология»**

1. Краткая история становления и развития социальной психологии.

2. Объект, предмет и задачи социальной психологии.

3. Определить место социальной психологии в системе научных знаний.

4. Связь социальной психологии с философией, социологией и общей психологией.

5. История развития отечественной социальной психологии.

6. История зарубежной социальной психологии.

7. Отрасли социальной психологии.

8. Характеристика основных разделов социальной психологии.

9. Методологические основы и методы социальной психологии.

10. Понятие и виды социальных отношений.

11. Взаимосвязь общественных и межличностных отношений.

12. Дать определение понятия «общение» и описать его структуру.

13. Охарактеризовать конкуренцию и кооперацию как типы межгруппового взаимодействия

14. Виды и функции общения.

15. Характеристика коммуникативной стороны общения.

16. Общение как взаимодействие.

17. Общение как восприятие людьми друг друга.

18. Понятие о трансактном анализе.

19. Каузальная атрибуция в процессе межличностного общения.

20. Чистые межличностные общения.

21. Деловое общение. Профессиональное общение. Способы повышения компетентности личности в общении.

22. Социально-психологическая характеристика группы. Классификации групп.

23. Стихийные группы и массовые движения. Массовидные явления.

24. Общие признаки больших социальных групп.

25. Понятие о малой группе в социальной психологии. Типологии малых групп.

26. История изучения малых групп.

27. Основные виды малых групп.

28. Условия образования малой группы.

29. Функции малой группы. Классификация малых групп.

30. Характеристика референтности малых групп

31. Динамические процессы в малых группах

32. Особенности межгрупповых отношений.

33. Феномен группового давления. Конформизм.

34. Групповые нормы. Групповая сплоченность и совместимость.

35. Личность как предмет исследования социальной психологии.

36. Проблема личности в социальной психологии.

37. Социально – психологические типологии личности.

38. Понятие социализации, ее содержание и стадии.

39. Механизмы социализации. Стадии социализации. Факторы социализации.

40. Понятие о социальной установке.

41. Структура и функции социальной установки.

42. Динамика социальных установок.

43. Понятие о социальных стереотипах.

44. Особенности прикладного исследования в социальной психологии.

45. Роль практической социальной психологии.

46. Основные направления прикладных исследований в практической социальной психологии.

47. Этические проблемы социальной психологии.

48. Основные сферы деятельности практического социального психолога.

**СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

В рекомендуемом списке предлагаются работы для формирования общего представления об основных проблемах социальной психологии всем предложенным темам, необходимым для подготовки к экзамену (основные источники и дополнительная литература).

***Основные источники:***

1. *Андреева, Г.М*. Социальная психология: учебник для студентов вузов / Г.М. Андреева; М.: Аспект Пресс, 2002. 378 с.

2. *Байбекова, Г.П.* Социальная психология: курс лекций: учеб. пособие / Г.П. Байбекова; Астрахан. гос. техн. ун-т. Астрахань: Изд-во АГТУ, 2009. 34 с.

3. *Дмитриева, М.А.* Психология труда и инженерная психология / М. А. Дмитриева, А. А. Крылов, А. И. Нафтульев; Ленингр. ун-т им. А.А. Жданова. - Л.: Изд-во МГУ, 1979. 220 с.

4. *Дорошенко, В.Ю.* Социальная психология и этика делового общения: учеб. пособие для вузов / В. Ю. Дорошенко; М.: Культура и спорт: ЮНИТИ, 1995. 160 с.

5. *Еникеев, М.И.* Общая и социальная психология : учебник для вузов / М.И Еникеев; ИНФРА-М, 2002. 611 с.

6. *Кондратьев, Ю.М.* Социальная психология студенчества: учеб. пособие / Ю. М. Кондратьев; Моск. психолого-соц. ин-т. - М., 2006. 160 с.

7. *Крысько, В.Г.* Социальная психология : учебник для вузов/ В.Г. Крысько; СПб.: Питер, 2007. 432 с.

8. *Майерс, Д.* Социальная психология: учебное пособие / Д. Майерс; СПб.: Питер, 1997. 688 с.

9. *Кэрол, О.*  Социальная психология групп: [пер. с англ.] / О.  Кэрол; СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК; М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2004. 224 с.

10. *Платонов, Ю.П.* Социальная психология поведения: учеб. пособие для вузов / Ю.П. Платонов; СПб.: Питер, 2006. 464 с.

11. *Руденский, Е.В.*   Социальная психология: Конспект лекций авт. курса / Е. В. Руденский; Новосибирск : Изд-во НГАЭиУ, 1996. 221с.

12. *Свенцицкий, А.Л.* Социальная психология в трудах отечественных психологов / А.Л. Свенцицкий; СПб.: Питер, 2000. 512 с.

13. *Свенцицкий, А.Л.*  Социальная психология: учебник для студентов вузов / А.Л. Свенцицкий; М.: Проспект, 2004. 332 с.

14. *Шевандрин, Н.И.* Социальная психология в образовании: учеб. пособие. Ч.1: Концептуальные и прикладные основы социальной психологии / Н. И. Шевандрин; М.: ВЛАДОС, 1995. 541 с.

15. *Шипунов, В.Г.*  Основы управленческой деятельности: социальная психология, менеджмент : учебник Изд. 2-е, перераб. и доп. / В.Г.  Шипунов; М.: Высшая школа, 2004. 327 с.

16. *Шихирев, П.Н.* Современная социальная психология: учеб. пособие для студентов вузов / П. Н. Шихирев; М.: Ин-т психологии РАН: КСП+: Академ. проект, 1999. 446 с.

***Дополнительная литература:***

1. *Агеев, В.С.* Межгрупповое взаимодействие / В.С Агеев; М.: МГУ, 1990. 343 с.
2. *Андреева, Г.М.* Эффективность массовой коммуникации: смена подходов / Социальная психология в современном мире / Г.М. Андреева, А.И. Донцов. М.: Аспект-Пресс, 2002. 237 с.
3. *Аронсон, Э.* Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. / Э.Аронсон, Т.Уилсон, Р. Эйкерт; СПб.: прайм – ЕВРОЗНАК, 2004. 564 с.
4. *Аронсон, Э.* Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. Перераб. изд. / Э. Аронсон, Э. Пратканис. - СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. 453 с.
5. *Белинская, Е.П.* Социальная психология. Хрестоматия / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая; М.: Аспект Пресс, 2008. 708 с.
6. *Бодалев, А.А.* Восприятие и понимание человека человеком / А.А. Бодалев; СПб.: Питер, 2000. 544 с.
7. *Болотова А.К.* Прикладная психология / А.К. Болотова, И.В. Макарова; М.: ПЕР СЭ, 2000. 224 с.
8. *Болотова, А.К.* Психология организации времени / А.К. Болотова; М.: Аспект Пресс, 2007. 254 с.
9. *Борисов, А.Ю.* Роскошь человеческого общения / А.Ю. Борисов; М.: Менеджер, 2000. 176 с.
10. *Бородина, М.В.* Мотивация самораскрытия личности в юношеском возрасте: авторефер. дис. канд. психол. наук / М.В. Бородина; Ростов-на-Дону, 2001. 24 с.
11. *Вацлавик, П.* Прагматика Человеческих коммуникаций: Изучение паттернов, патологий и парадоксов взаимодействия / П. Вацлавик, Д. Бивин, Д. Джексон; М.: Апрель-Пресс, 2000. 189 с.
12. *Вердербер, Р.* Психология общения / Р.Вердербер, К. Вердербер. СПб.: ПРАЙМ\_ЕВРОЗНАК, 2003. 320 с.
13. *Влияние группового давления на модификацию и искажение суждений* / Практикум по социальной психологии / Под ред. Э. Пайнс и К. Маслач; СПб: Питер, 2000. 224 с.
14. *Вотчин, И.С.* Невербальное поведение / Вотчин И.С., Бочкарев А.А., Собольников В.В.; Новосибирск; Изд-во НГПУ, 2002. 177 с.
15. *Гиппенрейтер, Ю.Б.* Общаться с ребенком. Как? / Ю.Б. Гиппенрейтер; М.: АСТ, 2007. 238 с.
16. *Горянина, В.А.* Психология общения / В.А. Горянина. М.: Издательский центр «Академия», 2002. 416 с.
17. *Гришина, Н.В.* Конфликтное взаимодействие / Н.В. Гришина; СПб.: Питер, 2005. 509 с.
18. *Гулевич, О.А.* Психология коммуникация / О.А. Гулевич; М.: НОУ ВПО Московский психолого-педагогический институт, 2008. 406 с.
19. *Доценко, Е.Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. Хрестоматия / Е.Л. Доценко; СПб.: Питер, 2001. 485с.
20. *Дуаз, В.* Социальная психология. Отношения между группами / В. Дуаз; СПб.: Питер, 2007. 289 с.
21. *Емельянов, С.М.* Практикум по конфликтологии / С.М. Емельянов,СПб. : Питер, 2000. 384 с.
22. *Жуков, Ю.М.* Качественные методы в решении практических социально-психологических задач / Введение в практическую социальную психологию / Ю.М. Жуков, Л.А. Петровская, О.В. Соловьева, М.: Смысл, 1999. 480 с.
23. *Жуков, Ю.М.* Методы практической социальной психологии: Контекст применения. Методы практической социальной психологии: Диагностика. Консультирование. Тренинг / Ю.М. Жукова. М.: Аспект Пресс, 2004. 520 с.
24. *Жуков, Ю.М.* Эксперимент. Социальная психология. Практикум / *Ю.М.* *Жуков.* М.: Аспект Пресс, 2006. 564 с.
25. *Журавлев, А.Л.* Социальная психология: учебное пособие / А.Л. Журавлев, В.А.Соснин, М.А. Красников М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2008. 564 с.
26. *Козер, Л.А.* Функции социального конфликта / Л.А. Козер*;* М., 2000. 521 с.
27. *Кокурина, И.Г.* Социометрия. Социальная психология. Практикум / *И.Г.* *Кокурина.* М.: Аспект Пресс, 2006. 530 с.
28. *Костинская, А.Г.* Зарубежные исследования группового принятия решений, связанных с риском / А.Г. Костинская // Вопросы психологии. 1976. С. 178
29. *Крижанская, Ю.С*. Грамматика общения / Ю.С. Крижанская, В.П. Третьяков; СПб. : Смысл, 2005. 253 с.
30. *Кричевский, Р.Л.* Краткий исторический очерк исследования лидерства. Вероятностная модель эффективности руководства / Р.Л. Кричевский; М., 2007. 292 с.
31. *Лабунская, В.А.* Психология затрудненного общения / В.А. Лабунская, Ю.А. Менджерицкая, Е.Д. Бреус; М.: Академия, 2001. 328 с.
32. *Лебон, Г.* Психология народов и масс / Г. Лебон; СПб., 1995. 355 с.
33. *Левин, К.* Разрешение социальных конфликтов / К Левин; СПб. : Речь, 2000. 156 с.
34. *Левин, К.* Теория поля в социальных наука / К Левин; СПб.: Речь, 2000. 167 с.
35. *Милграм, С.* Эксперимент в социальной психологии / С. Милграм; СПб.: Питер, 2000. 512 с.
36. ***Морозов, А.В.* Социальная психология / А.В. Морозов; М.: Академический проект, 2008. 272 с.**
37. *Московичи С.* Массы, толпа, плотность. Социальная психология / Под ред. С. Московичи; СПб.: Питер, 2007. 563 с.
38. *Московичи, С.* Групповые решения. Социальная психология / С. Московичи. СПб.: Питер, 2007. 641 с.
39. *Московичи, С.* Избирательные отношения. Социальная психология / С. Московичи. СПб. : Питер, 2007. 407 с.
40. *Московичи, С.* Изменение установок. Социальная психология / С. Московичи; СПб.: Питер, 2007. 440 с.
41. *Московичи, С.* Инновация и влияние меньшинства. Социальная психология / С. Московичи; СПб.: Питер, 2007. 599 с.
42. *Ойстер, К.* Социальная психология групп / К. Ойстер; СПб., 2004. 224 с.
43. *Ольшанский, Д.В.* Психология масс / Д.В. Ольшанский; СПб.: Питер, 2001. 234 с.
44. *Пайнс, Э.* Зависимость реакции на количество и качество аргументов от актуальности проблемы: центральные и периферийные пути к убеждению / Практикум по социальной психологии / Э. Пайнс, К. Маслач. СПб: Питер, 2000. 678 с.
45. *Пайнс, Э.* Практическое применение принципов изменения установок и поведения. Практикум по социальной психологии / Э. Пайнс, К. Маслач. СПб: Питер, 2000. 792 с.
46. *Панферов, В.Н.* Когнитивные эталоны и стереотипы взаимопознания людей / В.Н. Панферов // Вопросы психологии. 1982. №5. С. 141.
47. *Парыгин, Б.Д.* Социальная психология / Б.Д. Парыгин; СПб. : Питер, 2003. 351 с.
48. *Петровская, Л.А.* Компетентность в общении / Л.А. Петровская; М.: МГУ, 1989. 345 с.
49. *Пиз, А.* Язык телодвижений / А. Пиз; М.: ЭКСМО, 2002. 512 с.
50. *Подгурецки, Ю.Н.* Социальная коммуникация / Ю.Н. Подгурецки; М.: Гелиос, 2006. 145 с.
51. *Социальное влияние в малых группах* / Введение в социальную психологию / Под ред. М. Хьюстона и В. Штребе. М.: Юнити, 2004. 237 с.
52. *Хьюстон, М.* Историческое введение в социальную психологию / Перспективы социальной психологии / М. Хьюстон, В. Штребе, Дж.М. Стефенсон. М.: Эксмо, 2001. 222 с.

**ГЛОССАРИЙ**

**Альтруизм** – готовность к оказанию бескорыстной помощи, несмотря на свои эгоистические потребности и интересы.

**Арбитраж** – разрешение конфликта при участии третьей, независимой, стороны, изучающей позиции и интересы обеих сторон и принимающей решение, которое они обязаны выполнять.

**Атрибуция каузальная** – интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других индивидов.

**Аттракция** *-* процесс формирования привлекательности какого-то индивида для воспринимающего его, а также продукт этого процесса — позитивное эмоциональное отношение к этому человеку. Уровни аттракции: симпатия, дружба, любовь.

**Аттракция** – определение, обозначающее возникновение при восприятии индивида индивидом привлекательности одного из них для другого.

**Аутогруппа - п**редставители какой-либо иной группы («они»), которые воспринимаются как существенно отличающиеся от «своих».

**Большая группа** – существенное сообразно количественному составу соц. соединение людей, основанное на какого-нибудь абстрагированного социально-демографического признака: пола, национальности, возраста, проф. ориентации, общественного либо экономического расположения и т. д.

**Боязнь оценки** – неравнодушное отношение к тому, как нас оценивают окружающие.

**Бытовой реализм** – степень внешнего соответствия эксперимента реальным житейским ситуациям.

**Вербальная коммуникация** – обмен коммуникацией, который использует в форме знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык, т.е. систему фонетических знаков.

**Взаимность самораскрытия** – соотношение искренности и откровенности одного индивида искренности и откровенности иного.

**Взаимодействие** – (в социальной психологии) составляющую либо сторона процесса общения, в котором устанавливается «обмен» деяниями меж людьми, «вклады» крайних в общую активность зависят от личных способностей соучастников и от ступени кооперированности в каждой работе.

**Взаимодополнительность** – известное мнение на отношения 2-ух людей, сообразно которой любой из их отыскивает в ином то, что недостает у него самого. Неоднозначная догадка взаимодополнительности исходит из такого, что «противоположности притягиваются» и дополняют друг друга.

**Власть** – понятие в психологии, который отражает ресурс влияния одних индивидов над остальными.

**Внутригрупповая пристрастность** - склонность к необъективной оценке собственной группы.

**Внутригрупповой конфликт** – конфликт, который возник в группах между индивидами, осуществляющих общую деятельность, находящихся в непосредственных взаимоотношениях, и для которых характерны общие интересы и цели, а так же распределенность своих обязанностей и ролей.

**Внутригрупповой фаворитизм –** положительно пристрастное восприятие своей группы.

**Внушаемость** – податливость человека действию внушения.

**Внушение** – неосознанное воздействие одной личности на другую, вызывающие специфические изменения в его психологии и поведении.

**Воздействие** – перенос движения и информации от 1-го соучастника взаимодействия к иному.

**Возможные Я** – образы, которым мы хотели бы или боимся соответствовать в будущем.

**Враждебная агрессия** – агрессия, являющаяся следствием злобы и совершаемая для её демонстрации (еще именуется аффективной злостью).

**Вторичная группа** – группа людей, в каком месте недостает конкретных контактов, для общения в которых между индивидами употребляются разные «посредники» (к примеру, средства связи).

**Выделение подтипов** – выделение в отдельную группу людей, не соответственных нашим стереотипным представлениям о той большой общности, к которой они принадлежат (к примеру, «чернокожие представители среднего класса», «женщины-феминистки» и т.д.). Выделяя подтипы, мы оберегаем свои предвзятые представления.

**Гендер** — биологические или социальные характеристики, с помощью которых людей выделяют как мужчин и женщин. Поскольку «пол» является биологической категорией, социальные психологи иногда говорят о биологически обусловленных особенностях между мужчинами и женщинами как о «половых различиях».

**Гендерная роль** – поведенческие ожидания (нормы), какие окружающие связывают с мужчинами и с дамами.

**Гипноз** – временное положение сознания, характеризующееся сужением его размера и резкой фокусировкой на содержании предложения, что соединено с конфигурацией функции личного контроля, сознания и самосознания. Гипноз появляется в итоге особых действий гипнотерапевта либо целенаправленного самовнушения.

**Гипотеза -** подлежащее экспериментальной проверке предположение о вероятном существовании связи между различными событиями, фактами и т.д.

**Группа** – 2 человека (и более), какие взаимодействуют друг с другом дольше, чем некоторое количество мгновений, воздействуют друг на друга и воспринимают себя как «мы».

**Группа** – сумма людей, выделенная на базе каких-то одного либо нескольких, общих для их признаков.

**Группа** – это соединение, сложившееся из 2-ух либо наиболее человек, какие с определенной меркой энергичности взаимодействуют друг с ином.

**Групповая динамика** – направленность изучений в общественной психологии, в котором исследуется процесс происхождения, функционирования и развития различных групп.

**Групповая поляризация** - вызванное группой укрепление веяний, раньше присущих её членам; не раскол, а укрепление средней веяния членов группы.

**Групповая поляризация** – это результат, сущность которого состоит в том, что после обсуждения в группе представления всех её членов как бы соединяются в целое мировоззрение.

**Групповая конструкция** – система групповых ролей, норм и взаимоотношений членов группы между собой.

**Групповое мышление** – процесс принятия решений в группах с очень тесными связями, соучастники которых тревожит вопрос хранения консенсуса и это негативно воздействует на их аспектах возможностей.

**Групповые интересы** – проявление познавательной потребности, облегчающая направление группы на понимание целей активности и тем самым способствующая ориентировке, ознакомлению с разными фактами.

**Групповые нормы –** правила поведения для участников группы, показывающие их коллективное мировоззрение.

**Групповые потребности** – состояние, создаваемое испытываемой нуждой в объектах, нужных для существования и развития группы, выступающее источником ее развития.

**Групповые ценности** – объекты, явления и их свойства, а также абстрактные идеи, воплощающие в себе общественные идеалы и выступающие как эталон должного.

**Группы членства** – группа, часть членов в которых делят нормы поведения, принятые не в этой группе, а в какой-то другой, на которую они ориентируются.

**Деиндивидуализация** – утрата самосознания и способности адекватно понимать происходящее; имеет место в групповых ситуациях, предполагающих быструю реакцию как на «положительные» групповые нормы, так и на «отрицательные».

**Денотация –** прямое или явное значение слова.

**Депривация** – чувство острого недостатка, неимения материальных и духовных ресурсов, нужных для настоящего развития личности.

**Деятельность** – специфический вид человеческой активности, направленной на творческое преобразование, развитие действительности и самого себя.

**Замещение - а**грессивные действия индивида в отношении объекта, непричастного к его фрустрации. Как правило, таким «без вины виноватым» делается тот, кто менее рискован для индивида, или тот, кто имеет невысокий социальный статус.

**Заражение** - 1) процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида (человека или животного) иному на психофизиологическом уровне контакта помимо или дополнительно к собственно смысловому воздействию; 2) способ влияния, основывающийся на всеобщем переживании большой массы людей одних и тех же эмоций.

**Заражение** – психол. термин, означающий машинальную передачу от человека к человеку каких-то чувств, состояний, побуждений.

**Зеркальное восприятие** – представления участников конфликта друг о друге. Например, каждый из них может считать самого себя порядочным человеком, который стремится к согласию, а иному — «дьяволом во плоти» и агрессором.

**Идентификация** — 1) Сравнение (неосознанное) себя принципиальному иному (напр. родителю) как эталону на основании эмоциональной связи с ним. 2) Идентификация групповая — сравнение себя с какой-нибудь соц. группой либо общностью, принятие её целей и ценностей, понимание себя как члена данной группы либо общности.

**Идентификация внутригрупповая** — появляющаяся в общей работе форма разумных отношений, при которой волнения 1-го из группы предоставлены иным как мотивы поведения, которые организуют их свою активность, направленную сразу на воплощение цели и на удаление фрустрирующих действий.

**Импритинг** – специфическая форма научения у новорожденных высших позвоночных, при котором в их памяти автоматом укрепляются характерные симптомы поведения первых увиденных ими наружных объектов (почаще только родительских особей, выступающих сразу носителями обычных признаков вида, братьев и сестер, пищевых объектов, в том числе животных - жертв, и др. ).

**Ингибиция** – ухудшение продуктивности выполняемой работы, ее скорости и качества в присутствии других людей или наблюдателей, как реальных так и воображаемых.

**Ингруппа** – люди, связанные между собой ощущением «мы», чувством принадлежности к одной группе и общей для всех идентификацией.

**Индивидуализм** – совокупность ценностей, в которой приоритет принадлежит личным целям индивида, а не целям группы, а самоидентификация происходит скорее с позиции личных атрибуций, а не отождествлением себя с группой.

**Инстинктивное поведение** - врожденная, не являющаяся итогом научения стратегия поведения, которая свойственна всем представителям предоставленного типа.

**Институт социализации** – социальная группа, в которой человек усваивает воздействие со стороны социума, присоединяется к системам норм и ценностей, выступающая транслятором общественного эксперимента и в которой человек воссоздаёт усвоенное раньше социальное воздействие, а также систему социальных связей.

**Инструментальная агрессия** – агрессия, являющаяся средством достижения какой-либо цели.

**Интегральное соглашение** – соглашение, учитывающие интересы обеих сторон к их совместной выгоде. Кратко его содержание может быть сформулирована таким образом: «я выиграл — ты выиграл».

**Интеракция** – взаимодействие.

**Интровертированная установка –** понятие, введенное К. Юнгом, для обозначения поведения, детерминированного преимущественно интересом к внутреннему миру человека.

**Климат социально-психологический** – общая социально-психологическая характеристика состояния малой социальной группы, особенностей человеческих взаимоотношений, сложившихся в этой группе.

**Когнитивная беспомощность** - психологическое состояние или ситуация, при которой личность, имея нужные знания, умения и навыки для решения задачи, в силу ряда причин когнитивного характера не может самостоятельно справиться с ней.

**Когнитивная сложность** — психологическая характеристика познавательной (когнитивной) сферы индивида, охарактеризует степень категориальной расчлененности (дифференцированности) сознания человека, которая способствует избирательной фильтрации впечатлений о происходящем, опосредствующей его деятельность.

**Коллектив** – это группа людей, составляющая часть общества, объединенная совместными целями и общими мотивами совместной деятельности, которые развивают общество.

**Коммуникативная компетентность** – совокупность внутренних ресурсов, нужных для построения действенной коммуникации в конкретном кружке обстановок местного взаимодействия.

**Коммуникативная конструкция группы** – сумма позиций участников группы в системах информационных потоков, которые связывают участников группы между собой и средой.

**Коммуникация** – «связь», «общение», в широком значении все, что связывает человека с находящейся вокруг средой, что приносит ему какую-нибудь информацию о беспристрастной действительности. В наиболее узком значении «коммуникация» — процесс передачи, распространения либо известия какого-нибудь эксперимента, замен либо циркуляция идей между индивидами.

**Коммуникация** – контакты, общение, обмен информацией и взаимодействие индивидов друг с другом.

**Коннотация –** невыраженное, скрытое, но подразумеваемое значение слова.

**Контент-анализ** – метод в социальной психологии, базирующейся на качественно-количественном анализе документов, подразумевающий подсчет частоты (и объема) упоминаний тех или иных смысловых единиц исследуемого материала.

**Конфликт** – столкновение противоположных тенденций, интересов, потребностей.

**Кооперация** – координация единичных сил участников взаимодействия (упорядочивание, комбинирование, суммирование этих сил и т.п.).

**Конформизм** – приспособленческий механизм индивида на групповое давление с целью избежать отрицательных санкций (порицания или наказания за несогласие с общепринятым мнением).

**Конформизм –** это уступка в ответ на косвенное, т. е. не выраженное в форме требования, но, вместе с тем, ощущаемое личностью, давление группы, стереотипизирующее его поведение, а также убеждения и образ мыслей.

**Конформность** – некритическое принятие индивидом какого-либо мнения, сопровождаемое неискренним отказом от собственного мнения, в правильности которого индивид внутренне не сомневается.

**Конформность –** социальное качество, которое выражается в беспрекословном согласии с какой-либо группой.

**Конформность** – податливость индивида реально существующему или воображаемому давлению со стороны группы, проявляющаяся в изменении его поведения и установок в согласовании сначала не разделявшейся им убеждением большинства.

**Теория «полученной слабости»** – теория, по которой эмоция и переживание состояния неконтролируемых последствий приводит к происхождению 3-х видов недостатка: недостатка мотивации, когнитивного недостатка и эмоционального недостатка.

**Лабораторные социально-психологические исследования –** изучения, проводимые в условиях конкретно смоделированных, а также контролируемых ситуаций.

**Лидерство** – поведение лидера в группе, нахождение или потеря им лидерских обязанностей, осуществление им неспоредственно лидерских функций.

**Малая группа** – небольшая по количеству совокупность людей, занимающихся общим делом, которые имеют прямые личные контакты друг с другом.

**Манипуляция** – психологическое воздействие, способное обеспечить негласное получение манипулятором односторонних привилегий, но так, чтобы у манипулируемого сохранялась иллюзия самостоятельности принимаемых решений.

**Массовые коммуникации** – средства трансляции информации, которые рассчитаны на массовую аудиторию: печать, СМИ, телевидение и т.д.

**Межгрупповая дискриминация –** отрицательно пристрастное отношение к индивидам другой группы.

**Национальный характер** – часто распространенное определение для характеристики особенностей психического склада этнической (национальной) группы.

**Невербальная коммуникация** – обмен информацией с помощью не только речи, но и иных знаковых систем.

**Негативное поведение** – противодействие давлению группы, во что бы то ни стало отрицание норм, демонстрация сильной независимости.

**Неформальная группа** – группа людей, в которые складываются и возникают стихийно, где ни статусы, ни социальные роли не назначены, где нет конкретной системы взаимодействий.

**Общение** – обмен информацией между индивидами, их взаимоотношения.

**Общение** – сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между индивидами, который порождается потребностями общей деятельности и включающий обмен информацией, разработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание иного индивида.

**Общественное мнение** – понятие в социальной психологии, которое подготавливает социальное движение, хотя впоследствии самостоятельно формируется и закрепляется в ходе развития движения.

**Общественное настроение** – доминирующее состояние чувств и умственных способностей тех или иных социальных групп в конкретный период времени. Общественное настроение задает собой не только массовое явление социальной психологии, но и одну из наиболее ярких сил побуждающих людей к деятельности, оставляющих отпечаток на поведение разных коллективов, групп, слоев общества, наций и народов.

**Общность** – масштабное понятие, которое совмещает различные общности людей, которым характерны некоторые сходные черты жизнедеятельности и самосознания.

**Ожидания социальные**–сложившиеся в процессах общей деятельности и общения субъективные ориентации сравнительно предстоящего хода событий, предопределяющие поведение членов группы. Ориентация на О. С. - особенная черта социального взаимодействия.

**Организация** – разновидность социальных систем, объединение индивидов, которые вместе реализуют определенную программу (цель) и действующих на базе конкретных принципов и законов.

**Отношения** – объективно проявляющиеся взаимосвязи индивидов, отраженные в содержании и направленности реального их взаимодействия и общения.

**Отношения (субъектные)** *-* по В. Н. Мясищеву: 1) осознанные или неосознанные состояния взаимной зависимости индивидов, которые обеспечивают некоторое удовлетворение материальных или духовных потребностей двух сторон и предполагающие обоюдные права и обязанности участников; 2) субъективное отражение этих зависимостей как способность выполнять соответствующие обязанности, зафиксированные на уровне аттитюдов в диспозиционной системе личности.

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

**Первичная группа** – группа индивидов, где происходят непосредственные контакты.

**Перцептивная защита** – разновидность психологической защитной реакции, являющаяся методом защитить личность от травмирующих чувств, защитить от восприятия угрожающего стимула.

**Подражание** – соблюдение какому-либо эталону, образцу, воссоздание конкретных вербальных и невербальных паттернов, характерных для образца.

**Подражание** – намеренное либо машинальное поведение человека, направленное на воссоздание поступков и действий остальных людей.

**Поляризация группы** – сильный раскол группы на две противостоящие подгруппы, антагонизм между которыми невозможно решить мирными средствами.

**Предубеждение** – установка, которая препятствует адекватному восприятию сообщения или действия.

**Проксемика** – конкретная область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения.

**Пропаганда** – деятельность, направленная на распределение знаний, художественных ценностей и иной информации с целью формирования конкретных взглядов, представлений и оказания влияния на социальное поведение индивидов.

**Процесс принятия группового решения** – глубоко взаимосвязан с проблемой лидерства и руководства потому, что принятие решения одна из нужных функций руководителя, а организация группы на принятие такого решения сложнейшая функция.

**Психологическая проницательность** – системное образование личности, состоящее из большого количества структурно-организационных составляющих.

**Психологический редукционизм** – осознанная или неосознанная методологическая установка, которая направлена на сведение явлений одного порядка к явлениям качественно иного порядка.

**Психологический склад нации** – одна из сторон психологии этнических общностей (наиболее устойчивой ее части), которая включает этнический характер, темперамент, а также традиции, нормы и обычаи.

**Расизм** – 1) личные предвзятые установки (предубеждения) и дискриминирующее поведение по отношению к индивидам определенной расы; 2) институциональная практика (даже если она не мотивирована предубеждениями), которая выражается в том, что представителям конкретной расы навязывается подчиненное состояние.

**Референтная группа** – группа людей, в чем-то привлекательных для человека, групповой источник индивидуальных ценностей, суждений, поступков, норм, а также правил поведения.

**Референтная группа** – реальная или условная социальная общность, с которой личность соотносит себя как с эталоном и на нормы, мнения, ценности и оценки которой он ориентируется в собственном поведении и в самооценке.

**Референтное влияние -** оказывают индивид или группа, с которыми человек отождествляет себя, кого признает в качестве эталона для подражания, на кого хочет быть похожим.

**Ролевые ожидания –** ожидания от индивида, который занимает конкретное положение в системе общественных или межличностных отношений, связанные с нормативно одобренными образцами поведения.

**Роль –** ролевое функционирование личности, занимающей конкретную позицию в собственном социальном окружении.

**Руководство** – осуществление избранным лицом в группе функций руководителя, а также осуществление им регуляции официальных отношений группы как некоторой социальной организации.

**Символический интеракционизм** – взаимодействие, которое детерминируется системой символов, т.е. поведение индивида в ситуациях взаимодействия детерминировано только их символической интерпретацией.

**Ситуационные модели лидерства –** теории лидерства, исходящие из того, что эффективность лидерства зависит от сформировавшейся ситуации.

**Социализация** – процесс и результат усвоения и активного воспроизведения человеком социального опыта, который осуществляется в общении и деятельности.

**Социализация** – это процесс, в значительной степени являющийся результатом того, что детское подражание (имитация) получает подкрепление во всех случаях, вне зависимости от того, специально подкрепляется поведение ребенка или нет.

**Социальная дискриминация** – необоснованно негативное поведение по отношению к группе или ее участникам, который сопровождается ущемлением их прав и достоинства.

**Социальная дискриминация –** детерминированный предубеждениями несправедливые действия в отношении участников конкретных социальных групп.

**Социальная перцепция** – восприятие, оценка и понимание социальными субъектами (отдельными персонами, группами разного вида) социальных объектов (других личностей, групп, социальных явлений и т.д.).

**Социальная роль** – свод норм, правил и форм поведения, которые характеризуют типичные действия человека, занимающего конкретное место в обществе.

**Социальная установка –** отношение индивида к предметам, явлениям, процессам, складывающиеся на базе знания и оценки.

**Социально-психологический тренинг** – теория и практика специального психотерапевтического влияния на людей, которая рассчитана на улучшение их общения и приспособление к условиям реальной жизни.

**Социальные предубеждения –** отрицательная установка в отношении конкретной социальной группы, содержащая отрицательные эмоции и агрессивное поведение.

**Социальный интеллект** – относительно устойчивая структура умственных способностей человека.

**Социальный стереотип** – это разновидность когнитивных схем. Эти схемы формируются в отношении участников каких-либо социальных групп: этнических, тендерных, возрастных.

**Социальный тип личности** – абстрактная модель личностных особенностей, присущих конкретной совокупности людей, устойчивая система мировоззренческих, психологических и поведенческих признаков, которые характеризуют человека.

**Социометрическая структура группы** – иерархия позиций личностей в системе внутригрупповых, межличностных предпочтений.

**Социометрическая структура группы** – это аналог неформальной статусной структуры группы.

**Социометрическое направление** – направление изучения малых социальных групп с использованием техники социометрии.

**Сплоченность групповая** – один из процессов групповой динамики, описывающий степень приверженности к группе ее участников.

**Стереотип социальный** – схематизированная, упрощенная и ригидная система широко разделяемых представлений об опознаваемых группах людей, в которых каждый индивид рассматривается как носитель одних и тех же наборов ведущих характеристик, приписываемых любому участнику данной группы безотносительно его реальных качеств.

**Стереотипизация** – облегчение вида общественного объекта (группы, личности, явления и т.п.), которым в предстоящем будут воспользоваться как популярным «сокращением» при содействии с объектом.

**Убеждение** – осознанная потребность личности, побуждающая ее действовать в согласовании со своими ценностными предпочтениями.

**Упреждающее согласие –** замаскированная форма сопротивления влиянию.

**Установка** – готовность, предрасположенность субъекта, которая возникает при предвосхищении им появления конкретного объекта и обеспечивающая устойчивый целенаправленный характер хода деятельности по отношению к этому объекту.

**Установка социальная** **(аттитюд)** — субъективные предпочтения индивидов как членов группы (или общества) на те или иные ценности, предписывающие индивидам конкретные социально одобряемые формы поведения.

**Фаворитизм внутригрупповой** – предпочтение своей группы, стремление любым образом благодетельствовать ей и ее участникам при сопоставлении с иными релевантными группами и их установками.

**Фасилитация социальная** – поднятие скорости или продуктивности деятельности человека из-за актуализации в его сознании образа (восприятия, представления и т.д.) другого человека (или сообщества людей), который выступает в качестве конкурента или наблюдателя за действиями этого человека.

**Фасцинация** – совокупность средств, помогающих принятию информации реципиентом и ослабляющие действие его фильтров «доверия-недоверия».

**Феномен «внешней агрессии»** – индивидуальное или коллективное поведение, действие, которое направлено на причинение физического или психологического вреда, ущерба или на уничтожение другого индивида или группы.

**Феномен «внутригруппового фаворитизма»** – предпочтение своей группы, желание каким-либо образом благоприятствовать ей и ее членам при сравнении с иными релевантными группами и их представителями.

**Феномен «группового давления»** – присутствие конфликта между мнением человека и мнением группы и преодоление этого конфликта в выгоде группы.

**Феномен «группового сознания»** – форма общественного сознания, сумма групповых чувств, ценностей и примеров, представление о групповых целях, путях и способах их достижения.

**Формальная группа** – группа индивидов, в которой конкретно заданы все роли ее участников, предписанных групповыми нормами, четко распределены роли всех участников группы в системе подчинения структуре власти.

**Фрустрация** – 1) психологическое состояние, которое выражается в характерных особенностях переживаний и поведения, вызываемых объективно непреодолимыми (или субъективно понимаемыми) сложностями, возникающими на пути к достижению цели или решению определенной задачи; 2) состояние подавленности, вызванное переживанием провала.

**Экстравертированная установка –** термин, который ввел К. Юнг, для обозначения поведения, детерминированного преимущественно интересом к внешним объектам.

**Экстралингвистическая система знаков** – система включения в речь пауз, других интонаций (смеха, покашливания, плача и т.п.), темп речи.

**Эмпатия** – понимание эмоционального состояния, проникновение-вчувствование в переживания другого индивида.

**Этнические группы** – схожие по языку и родственные по культуре совокупности индивидов.

**Этнический стереотип** – сравнительно устойчивое понятие о нравственных, умственных, физических свойствах, которые присущи представителям разных этнических групп.

**Этноцентризм** – парадокс общественной психологии, который состоит в убеждении в превосходстве своего этноса.

**Эффект новизны** — парадокс социальной психологии, который выражается в том, что при восприятии индивида индивидом по отношению к знакомой личности наиболее значимой и запоминающейся оказывается последняя, новая информация о ней, тогда как по отношению к незнакомой личности наиболее актуальна впервые появившаяся информация, которая создает первое впечатление об индивиде.

**Эффект ореола** — распределение в условиях недостатка информации о личности общего оценочного мнения о нем на восприятие его поступков и личностных особенностей.

**Эффект первичности** — более высокая возможность припоминания нескольких первых моментов расположенного в ряд материала по сравнению со средними элементами.

**Я-концепция** **–** продукт самосознания личности, оценивающий себя как общественный объект. Включает представление о собственной личностной определенности, конкретных качествах, детерминированными внешними причинами. Источник сознательной самооценки.

**Для заметок**

**Для заметок**