

COGITO, ERGO SUM

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Конспект лекций

*Книгу подготовила Ирина Владимировна Андреева,
доктор экономических наук, профессор кафедры
управления социальными и трудовыми процессами
Санкт-Петербургского государственного
инженерно-экономического университета*


ACT **СОВА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва Санкт-Петербург
2005

УДК 316.6
ББК 88.5
С69

Серия «Университетская библиотека»

Социальная психология : конспект лекций / сост.
С69 И.В. Андреева. — М: АСТ; СПб.: Сова, 2005. —
94, [2] с. — (Университетская библиотека).

ISBN 5-17-028754-2

В Конспекте лекций рассматриваются основные вопросы социальной психологии: эволюция социальной психологии, социально-психологические проблемы общения, проблемы больших и малых групп.

Основная цель - ознакомить студентов с основными теоретическими проблемами отечественной и зарубежной социальной психологии. Конспект лекций предназначен для студентов, изучающих психологические, экономические и управленческие специальности.

Может быть интересен широкому кругу читателей, участвующих в решении психологических, социально-экономических и управленческих проблем.

ББК88.5

ООО «Сова», 2005

Оглавление

Тема 1	
Предмет, структура, основные этапы развития и современное состояние социальной психологии	5
Предмет и структура социальной психологии.....	5
Основные этапы развития и современное состояние социальной психологии за рубежом.	8
Основные этапы развития и современное состояние социальной психологии в России.....	32
Тема 2	
Социально-психологические проблемы общения ...	37
Коммуникативная сторона общения.....	37
Интерактивная сторона общения.....	45
Перцептивная сторона общения.....	49
Тема 3	
Социальная психология личности	54
Социально-психологический подход к исследованию личности. Социализация.....	54
Теоретические подходы к личности в социальной психологии.....	58
Виды и функции социальных установок.....	62

Тема 4	
Социально-психологические проблемы малых и больших групп	65
Понятие малой группы.....	65
Классификация малых групп.....	68
Групповая динамика.....	71
Руководство, лидерство и власть.....	80
Социально-психологические проблемы больших групп.....	87
Особенности общения в условиях массовой коммуникации.....	88
Три стороны общения в массовой коммуникации	90
Литература	93

Тема 1

Предмет, структура, основные этапы развития и современное состояние социальной психологии

Предмет и структура социальной психологии

Социальную психологию обычно рассматривают как отрасль психологической науки. Вспомним, что изучается в общей психологии и как ее предмет соотносится с предметами ее дочерних направлений, в том числе с социальной психологией.

Общая психология представляет собой теоретическую и экспериментальную области исследований, направленных на выявление наиболее общих психологических закономерностей, теоретических принципов и методов психологии, ее основных понятий и категориального строя. Обнаружить и описать общие принципы, категории, понятия и методы психологической науки можно, лишь абстрагируясь от конкретных исследований, осуществляемых в специальных ее отраслях. Общая психология характеризует такие понятия, как психические процессы, состояния и свойства. К психическим процессам относят познавательные (ощущения, восприятие, память, воображение, мышление), волевые (стремления, желания, принятие решений) и эмоциональные (эмоции, чувства). К психическим состояниям принадлежат проявления психических процессов в их относительном

постоянстве (например, сомнение). Понятие «психическое свойство» связано с устойчивостью, повторяемостью и закреплением в структуре личности исследуемого явления. Общая психология — это фундаментальная основа всех отраслей психологической науки.

При обращении к любой проблеме исследователь сталкивается с индивидуальными вариациями психического качества. Сначала эти вариации рассматривались как источник ошибок для обобщения. Затем из самого источника ошибок возникла проблема, которая впоследствии была положена в основу современной дифференциальной психологии, где изучаются психологические различия между индивидами и группами людей. Поскольку в общей психологии исследователи обращались к общим закономерностям психической жизни, к законам, которым подчиняются все психические процессы, в поисках общего и совпадающего, они не могли учитывать бесконечное разнообразие в проявлении психических начал у разных людей, народов, сословий, полов, типов и т. д.

О смысле и значении такого подхода в психологии писал российский психолог Г. Г. Шнем (1879-1937): «Понятие типичного... собирается, составляется из признаков, черт; это не совокупность сходств, так как различия тоже могут быть типическими. Общая психология не может справиться; нужна особая описательная психология с особыми методами типических, структурных и прочих построений. Как бы индивидуально ни были люди различны, есть типическое, общее в их переживаниях как "откликах" на происходящее перед их глазами, умами и сердцами. Такие отклики, "душевное эхо", существуют не только на природные, социальные и исторические раздражения, но выражают душевные отношения к понятиям и идеям, которые представляются индивидам и группам как

Предмет, структура, основные этапы развития...

объективное, от них не зависящее... Это объект социальной психологии» (Шпет Г. Г., 1996. С. 90-94).

Следовательно, некоторые психические качества («отклики» на происходящее), общие для группы людей и порожденные причастностью к этой группе, должны изучаться самостоятельной наукой. Ответ на вопрос о том, в чем состоит суть этих порожденных группой качеств, общих для членов этой группы, дают ученые различных психологических школ. Так, для представителей бихевиористского направления эти качества — в основном те или иные особенности поведенческих реакций, для представителей когнитивной школы — особенности познавательных процессов и т. д.

В самом общем виде *социальную психологию* можно понимать как отрасль психологии, где изучаются психические явления и процессы, обусловленные принадлежностью человека к конкретным общностям, а также психологические характеристики этих общностей.

Современные отечественные авторы отмечают, что в структуру социальной психологии входят три круга проблем (Общая психология, 2001).

Во-первых, это социально-психологические явления в больших группах (в макросреде). Сюда относятся проблемы массовой коммуникации (On Line, телевидение, пресса и т. д.), включая все стороны их воздействия на различные аудитории; закономерности распространения моды, слухов, обрядов, предубеждений, общественных настроений; проблемы психологии наций и психологии религий.

Во-вторых, это социально-психологические явления в малых группах (в микросреде). Сюда относятся проблемы взаимодействия людей в группах различного уровня организованности; психологического климата группы и его влияния на эффективность совместной деятельнос-

ти людей; лидерства и руководства, соотношения формальных и неформальных групп, восприятия человека человеком в группе; проблемы межличностной совместности в замкнутых и изолированных группах и т. д.

В-третьих, это проблемы социальной психологии личности: социализации личности и соответствия ее особенностей ожиданиям группы; конформности, ценностных ориентаций, формирования установок личности и их динамики и т. д.

Социальная психология является научным направлением прикладного характера. Она представлена рядом учений, каждое из которых по-своему дает ответ на вопрос о том, какие именно психические качества порождаются группой и являются для групп характерными. Основу социальной психологии составляют общая, дифференциальная психология и психология личности. В качестве ее относительно самостоятельных направлений можно рассматривать психологию управления, экономическую психологию, этническую и др.

Основные этапы развития и современное состояние социальной психологии за рубежом

Различные авторы сходятся во мнении, что в развитии социальной психологии можно выделить несколько основных этапов.

Первым этапом обычно считают период построения социально-психологических теорий, таких как «психология народов» Г. Лебона (1841-1921), «психология толп» С. Сигеле (1868-1913) и Г. Тарда (1843-1904), теория «инстинктов социального поведения» У. Мак-Дугалла (1871-1938), а также публикацию трудов В. Вундта (1832-1920). В то время социальная психология развивалась преимущественно в русле европейской традиции

Предмет, структура, основные этапы развития...

социальной и психологической мысли, и «география» ее отражает эту особенность.

Французские исследователи *Густав Лебон* и *Габриэль Тард* жили во времена Парижской коммуны (1871), поэтому избранная ими тема не случайна. Эти ученые впервые выделили особый предмет исследования — большую человеческую группу, а также создали основы понятийного аппарата социальной психологии. Вместе с тем сегодня работы этих ученых строго научными в привычном смысле слова назвать трудно. В этих работах нет так называемого научного метода, отсутствуют какие-либо измерения. Они носят описательный характер и основаны на здравом смысле и наблюдательности авторов.

Центральная проблема в исследованиях Г. Лебона — отношение личности и толпы. Он считал, что всем достижениям народы обязаны деятельности вождей — представителей социальной элиты. Вожди масс создают ту или иную ситуацию, формируя идеи у толпы с помощью убеждения, красноречия, повторения. Толпа руководствуется не разумом, а эмоциями. В толпе индивид превращается в подверженное влиянию крайних эмоциональных порывов и примитивных влечений существо. Лебон полагал, что психика детерминирована биологически; в основе биологического (и психического) различия групп людей лежит неравноценность рас (национальностей), следовательно, их духовные возможности неодинаковы. История для Лебона — это смена культурного доминирования рас; движущая сила революций — толпа, движимая общим эмоциональным настроением, способная и на разрушение, и на героизм.

Г. Тард считал общество продуктом взаимодействия индивидуальных сознаний, осуществлявшегося посредством общения людей. Решающая роль в эволюции общества принадлежит творчеству, благодаря которому одни люди создают новые элементы культуры, а другие

воспринимают изобретения путем подражания. Основное внимание в своих исследованиях Тард уделял процессу возникновения и распространения общественного мнения, а также общению между людьми. Он выделял два типа больших социальных групп — толпу и публику. Публика, в отличие от толпы, позволяет своим представителям сохранять индивидуальные различия, несмотря на несходство идей, убеждений и мнений. Тард ввел в практику социально-психологических исследований статистические методы и методы анализа исторических документов, положив начало научным методам изучения в социальной психологии.

В. Вундт, немецкий философ, лингвист, психофизиолог, известен в истории психологии как создатель первой в мире экспериментально-психологической лаборатории и современного научного метода в психологии. Вычлняя «сенсорную мозаику» сознания ощущения, простые чувства, элементарные мысли, подлежащие, по его мнению, изучению с помощью измерения, он понимал, что высшие психические функции следует изучать совершенно иначе. К их изучению следует подходить культурно-исторически, анализируя ритуалы, мифы, легенды, религию, лингвистические конструкции и т. п. «Психология народов» Вундта оказала огромное влияние на развитие европейской, в том числе и российской, социальной психологии.

Теория «инстинктов социального поведения», впоследствии получившая широкое распространение в американской социальной психологии, была создана англичанином У. Мак-Дугаллом, объяснявшим поведение людей с позиции генетически заложенных целевых инстинктов и стремившимся доказать, что представители нордической расы имеют превосходство над представителями других рас.

Предмет, структура, основные этапы развития...

Начало второго этапа развития социальной психологии принято относить к 1908 г., когда были изданы и получили признание два первых систематических руководства по социальной психологии — У. Мак-Дугалла «Введение в социальную психологию» и Э. Росс «Социальная психология». Мак-Дугалл выполнил работу в европейской традиции, а Росс выступил в качестве представителя американской линии в социальной психологии. Дальнейшее развитие социальная психология получила после Первой мировой войны (1914-1918), когда в работах Ф. Олпорта и В. Меде была сформулирована программа превращения этой науки в экспериментальную дисциплину. В тот период социальная психология, как и другие области общественности, оказалась вовлеченной в решение ряда социальных проблем. В связи с бурным развитием экономики в Европе и в США перед этой областью исследований ставится решение ряда специфических задач, связанных с необходимостью повышения производительности труда рабочих, развитием средств массовой коммуникации, усилением значения пропаганды и агитации, а также с разработкой в самом широком плане способов и методов управления. Социальная психология претендовала на свой собственный подход в решении проблем в каждой из этих сфер.

Третий этап развития социальной психологии на Западе совпадает с периодом, наступившим после Второй мировой войны (1939-1945) и продолжающимся до настоящего времени. Для этого периода характерна попытка социальной психологии дать ответ на насущные вопросы интенсивно развивающегося производства: поиск психологических средств оптимизации управления и труда в профессиональных группах, психологические проблемы отбора и обучения персонала, формирования команд, стимулирования труда и т. д.

Социальная психология традиционно подразделялась на «школы». Существовало несколько различных принципов выделения научных школ, например по отношению научной школы к определенной теории или группировке вокруг имени одного определенного ученого, выступавшего в роли руководителя школы и ее главного теоретика. Разные ученые предлагают различное число таких принципов, но два из них присутствуют практически у всех — природа человека и преобладающая проблематика. Используя эти принципы как различающие теоретические направления в социальной психологии, таких направлений можно выделить четыре — психоанализ, бихевиоризм, когнитивная психология, ролевая теория.

Психоаналитическое направление в социальной психологии. Психоаналитическое направление в социальной психологии предполагает специфическую трактовку механизмов регуляции поведения людей в зависимости от их принадлежности к разным общностям. Согласно психоаналитической теории, структура личности человека состоит из следующих компонентов: «Оно», «Я» и «Сверх-Я». «Оно» является источником психической энергии и стремится к непосредственному удовлетворению первичных потребностей. «Сверх-Я» представляет собой усвоенные личностью в течение жизни социальные или личностные нормы и «задает» этические рамки поведения. «Я» — ядро личности, находится посередине между гедонистическими требованиями «Оно» и моралистическими запретами «Сверх-Я». Значение компонента «Я» состоит для личности в том, что он стремится к устранению вечного конфликта, порожденного инстинктом продолжения рода и запретами, налагающимися на реализацию этого инстинкта обществом. Динамическое взаимодействие этих трех элементов выражается в бессознательной мотивации, которая, в свою очередь,

Предмет, структура, основные этапы развития...

проявляется в поведении. «Я» вырабатывает средства защиты психики от разрушающего действия конфликта; это особые формы бессознательной активности, способы психологической защиты. Их, согласно З. Фрейду, несколько:

➤ регрессия — возврат в детство, дающий психическое состояние комфорта и защищенности;

➤ рационализация — использование только той информации, в соответствии с которой собственное поведение может быть социально одобренным;

➤ вытеснение — сглаживание внутреннего конфликта путем забывания истинного, но неприемлемого мотива поведения;

➤ проекция — бессознательный перенос собственных неприемлемых чувств, желаний, стремлений на другой объект;

➤ идентификация — отождествление себя с другим человеком, перенос на него желательных чувств и качеств;

➤ сублимация — переключение инстинктивной энергии на процесс творчества, а также проявление остроумия или любые действия, вызывающие мгновенную разрядку напряжения в форме, санкционированной обществом.

В современных зарубежных прикладных исследованиях, выполненных в рамках социальной психологии, широко используется представление о механизмах защиты: в психологии рекламы, в психологии торговли, в юридической психологии и т. д. Остановимся подробнее на одном из приведенных выше механизмов защиты идентификации.

Фрейд рассматривал семью как группу, оказывающую решающее влияние на индивида. Семейные взаимоотношения он понимал как прототип отношений в любой социальной группе. Сущность первичной группы, по Фрейду, состоит в системе эмоциональных связей между людьми, которые принимают одну и ту же личность —

лидера — за свой идеал и идентифицируют себя с ним. Значит, они идентифицируют себя и друг с другом. Таким образом, устанавливается два рода связей — между членами группы и между каждым членом группы и лидером. В случае нарушения связей с лидером группа распадается. Лидер не имеет эмоциональных привязанностей к кому-либо, кроме себя самого. Именно это качество нарциссизма и делает его лидером.

При идентификации с лидером не предполагаются обязательно позитивные чувства по отношению к нему. Фрейд рассматривал идентификацию с лидером скорее как механизм защиты от враждебных чувств к нему и как косвенный способ самому «стать» лидером.

К психоаналитической школе в социальной психологии можно отнести теорию интерперсонального поведения, созданную В. Шутцем. По его мнению, наряду с биологическими потребностями у человека существуют социальные потребности — включения, контроля и любви. Если биологические потребности регулируют связь человека с физическим окружением, то социальные — связь личности с ее человеческим окружением. Ребенок, лишенный в детстве адекватных форм удовлетворения таких потребностей, находит способы адаптивного поведения, которые полностью определяют поведение взрослого человека по отношению к другим.

Так, первая из социальных потребностей — *потребность включения* — может формировать стереотипы недостаточного социального, гиперсоциального или социального поведения. Первый тип формируется опытом недостаточной интеграции в семье, второй — избыточной, третий — адекватной интеграции. Индивид первого типа воспринимает себя человеком, не заслуживающим внимания других людей, второго — заслуживающим сверхвнимания, третьего — беспроблемным в межличностных отношениях.

Предмет, структура, основные этапы развития...

Вторая социальная потребность — *потребность в контроле* — рождает тип поведения, варьирующий от сверхдисциплинированности до отсутствия дисциплины вообще. Этот тип Шутц назвал «отказывающимся» (когда человек отказывается от власти, ответственности и от принятия решений), «автократическим» и «демократическим».

Третья социальная потребность — *потребность любви* — основана на желании нравиться и быть любимым. Неадекватные отношения родителей с ребенком выливаются либо в избегание тесных эмоциональных отношений, либо в упорные беспрестанные попытки их строить. Адекватный тип может строить и тесные эмоциональные, и дистантные отношения.

Шутц считал, что каждая группа проходит в своем развитии этапы, соответствующие трем типам социальных потребностей включения, контроля и любви. Формирование группы начинается с решения вопроса о том, остаться в данной группе или выйти из нее. Далее наступает фаза распределения ответственности и власти. В третьей фазе решается проблема эмоциональной интеграции. В случае распада группы движение идет в обратном порядке.

В свое время многие исследователи из ближайшего окружения Фрейда высказывали неудовлетворенность тем, что в его учении излишне подчеркивались биологические основания личности. Некоторые из них предприняли разработку собственных концепций и приобрели своих последователей. Так, *Альфред Адлер* полагал, что главным движущим мотивом человека является не превращение либидо, а в большей степени — борьба за превосходство. Главная цель в жизни, согласно его убеждениям, состоит в том, чтобы преодолеть чувство неполноценности, привитое нам в детстве. Люди выбира-

ют те или иные профессии, женятся и выходят замуж, покупают дома и машины прежде всего для того, чтобы усовершенствовать собственное «Я» и таким образом чувствовать себя менее неполноценными, чем остальные.

Эрих Фромм считал, что движущей силой человека является стремление преодолеть тревогу, возникающую еще в момент его рождения — физического отторжения от тела матери. Эта тревога является следствием раздвоенности пребывавших в слитном состоянии начал, нарушением первичного комфорта внутриутробного существования ребенка. Такую тревогу Фромм называл страхом одиночества, который человек может преодолеть двумя путями. Первый путь — стремление включить в «круг своей личности» других людей, автократически отрицая их своеобразие и исключительность; второй — включиться самому в какую-то общность (приобщиться к идее, направлению) вплоть до разрушения собственной индивидуальности. Оба пути осуществляются в русле так называемого садомазохистического комплекса, при котором предполагаются два способа разрушения индивидуальности. Оба они вызваны одиночеством и стремлением обрести слитное с другими людьми состояние.

Бегство от свободы, или неспособность выдержать собственную индивидуальность, уникальность и ответственность перед миром, является, по мнению Фромма, одним из основных мотивов поведения человека. Тоталитарное общество представляет собой такое образование, в котором и свобода, и индивидуальность полностью уничтожены, но человек жертвует ими ради мнимой безопасности, на самом деле представляющей собой полную детерминированность, отсутствие возможности какого-либо выбора. Вместе с тем Фромм был настроен достаточно оптимистично. Он полагал, что возможно гармоническое взаимодействие общества и человека. Такую

Предмет, структура, основные этапы развития...

гармоничность он связывал с раскрепощением внутренних способностей человека к любви, вере и размышлению. Он верил в то, что сознание человеком мнимости своего бытия («иметь»), реализация своей сущности («быть»), внутреннее моральное обновление освободят его от иллюзорности своего существования.

Корен Хорни (1885-1952) — представительница психоаналитического направления — тоже возражала против биологизации подхода к человеческой личности. По ее мнению, детские страхи коренятся во взаимоотношениях детей и родителей и вызывают так называемую базальную тревогу. Дело в том, что родители, стремясь обеспечить детям приемлемое, с точки зрения современного западного общества, будущее, заставляют их делать то, что совершенно не соответствует их внутреннему миру и психологической индивидуальности. Испытывая продолжительный прессинг, дети не ощущают себя принятыми и любимыми, особенно если не оправдывают родительских надежд. Базовая тревога, вызванная такой ситуацией, является невротической. Однако с неврозом можно справиться. Более того, личность начинает развиваться по мере того, как индивид учится справляться со своими тревогами. Хорни предложила свой метод индивидуальной работы (Хорни К., 1998).

Отметим, что психоаналитическое направление в социальной психологии основывается на предпосылке о «глубинных» детерминантах поведения человека, включающих в себя значительный элемент бессознательного. Основными методами психоанализа являются метод анализа свободных ассоциаций; анализ снов и толкование сновидений; анализ ошибочных и непреднамеренных (случайных) действий человека.

Бихевиористское и необихевиористское направление в социальной психологии. Напомним, что бихевио-

ризм (поведенческая психология) — направление, возникшее в начале XX в. и отрицающее сознание в качестве предмета научного исследования в психологии. Психика сводилась к различным формам поведения, являющегося результатом ответа организма на воздействие внешней среды. Основными научными понятиями бихевиоризма стали «стимул» (раздражитель из внешней среды), «реакция» (ответ организма на раздражение) и «связь» (ассоциация) между стимулом и реакцией.

В 1930-е гг. в психологической школе бихевиоризма произошло своего рода размежевание. В силу невозможности бихевиористов ответить на ряд принципиальных вопросов, вызываемых самой их схемой, выделилась линия развития «смягченного» бихевиоризма, или необихевиоризма, связанная в первую очередь с именами Э. Толмена (1886-1959), К. Халла (1884-1952) и характеризующаяся усложнением традиционной бихевиористской схемы S-R за счет введения промежуточных переменных.

Такое размежевание имело место и в области социальной психологии. Радикально-бихевиористская линия наиболее четко представлена подходом Б. Скиннера (1904-1990) и его последователей.

Необихевиористская линия развития в социальной психологии распространена в настоящее время более широко и связана с такими авторами, как Н. Миллер, Д. Доллард, А. Бандура, Р. Уолтерс и др.

Основной проблемой бихевиористских исследований, точкой их особого внимания, традиционно является *научение* (learning). Посредством этого механизма приобретает весь репертуар наблюдаемого поведения, за пределы которого исследователи обычно не выходят. В рамках бихевиоризма предложено общее описание хода научения и сформулирован целый ряд законов, принципов,

Предмет, структура, основные этапы развития...

факторов, которые его определяют или на него влияют. Пытаясь ответить на вопрос о том, как происходит научение, авторы фиксируют внимание на условиях окружающей среды — стимулах, «ответственных» за приобретение, модификацию, ослабление определенных поведенческих образцов. Научение представляют как формирование ассоциации между реакциями обучающегося и стимулами, которые побуждают или подкрепляют его.

Обычно проводится разграничение между двумя типами научения — S и R — в соответствии с двумя вычлененными схемами обучающего эксперимента. Схема так называемого классического обусловливания позаимствована бихевиористами у И. П. Павлова. В его исследованиях экспериментатор воздействовал на животных условным раздражителем (например, звонком) и подкреплял его безусловным (например, подачей пищи). Безусловный стимул использовался для вызывания безусловной реакции в присутствии нейтрального стимула. После ряда повторений реакция начинала ассоциироваться с этим нейтральным стимулом, который приобретал определенное значение — был сигналом безусловного стимула. Продуктом научения по такой схеме считалось так называемое *рефлекторное поведение* — поведение, отвечающее на определенный стимул. Подача подкрепления связывалась со стимулом, отсюда и обозначение данного научения как «научение типа S ».

Схема так называемого оперантного, или инструментального, обусловливания разработана Скиннером. Суть научения по данной схеме состоит в том, что вместо предложения стимула, вызывающего определенную реакцию, экспериментатор, наблюдая за животным, ждет случайного проявления реакции в интересующем его направлении. Ее проявление сразу же подкрепляется. Продуктом

научения по данной схеме оказывается оперантное поведение, или оперант. Скиннер подчеркивал принципиальную разницу между респондентным и оперантным видами поведения. *Респондентное поведение* вызвано стимулом, предшествующим ему. *Оперантное поведение* — это поведение, вызванное стимулом, следующим за ним. В данном случае подкрепляется уже не стимул, а реакция животного, именно она вызывает подкрепляющий стимул, отсюда и обозначение такого научения, как «научение типа *R*». Методы, которые необихевиористы проводили с животными, были видоизменены и использованы в экспериментах с человеческим поведением. Это имело огромное значение в последующих прикладных исследованиях, а схема оперантного обусловливания до сих пор занимает ведущее место в бихевиористском направлении социальной психологии.

Если сторонники скиннеровского подхода определяют стимул как наблюдаемое физическое или материальное событие, то сторонники необихевиористского подхода основное внимание уделяют разделению стимулов и реакций на внутренние и внешние. Схему *S-R* они заменяют схемой *S-r-s-R*, в которой внутренние *s* и *r* выступают как медиаторы (посредники).

Одним из наиболее важных понятий в словаре необихевиористов является понятие дискриминативного, или дифференцирующего, стимула. Этот стимул не вызывает прямо условной реакции, но как бы сигнализирует организму о ней. Лишь при наличии в экспериментальной ситуации этого стимула происходит оперантная реакция.

Другим важным термином в словаре необихевиористов является термин *драйв* (*drive*) — побуждение. Драйв — это не реакция, не стимул, не психологическое состояние, а просто термин для выражения отношения между некоторыми предшествующими операциями эксперимен-

Предмет, структура, основные этапы развития...

татора и силой ответа организма. Драйв — это некая сила внутри организма (но не потребность), которая, достигая оптимума, активизирует поведение в направлении подкрепления и, следовательно, является импульсом к действию.

Важными являются также категории генерализации (обобщения) и дискриминации (различения). *Генерализация* — это тенденция реакции, полученной на один определенный стимул, ассоциироваться с другим, новым, но похожим стимулом. Чем более сходны стимулы, тем успешнее генерализация. Генерализацией объясняется, например, быстрота овладения языком у ребенка. В социально-психологическом контексте для бихевиоризма возникает сложный вопрос о генерализации двух или более стимулов, которые не имеют общих стимульных свойств. Например, внешние физические свойства слов могут быть различными, но они характеризуются эквивалентностью значений.

Дискриминация (дифференциация) имеет место, когда индивид научается различать подобные стимулы и отвечать только на один из них вследствие дифференцированного подкрепления. Дискриминация затрудняется, когда стимулы становятся слишком схожими.

Следующим важным понятием в необихевиористской традиции является *понятие подкрепления*. Позитивные подкрепления определяются как стимулы, усиливающие реакции; негативные подкрепления — как стимулы, усиливающие реакции, будучи устраненными. Таким образом, подкрепление приводит к наблюдаемым изменениям во внешних реакциях.

Формы подкреплений могут варьироваться от пищи и воды до элементов социального взаимодействия (например, одобрения словом). В теории социального научения известного необихевиориста Д. Роттера ключевым

понятием является *ожидание* — субъективная вероятность, с которой, по мнению человека, подкрепление будет иметь место как следствие определенного поведения в конкретной ситуации. Ценность подкрепления будет определяться степенью предпочтения таких подкрепляющих факторов, как признание, независимость, комфорт, безопасность. Ожидание и ценность подкрепления взаимосвязаны в данной системе: труднодоступная цель имеет большую ценность.

Для различения детерминант ожидания успеха (достижение цели может зависеть от собственных усилий человека или от того, как сложатся обстоятельства) Роттер предлагает ввести понятие «*локус контроля*». Индивидуальные различия в ощущении себя «пешкой» (экстернальное поведение) или деятелем (интернальное поведение) стабильны, поэтому диагностические тесты на определение уровня субъективного контроля (УСК или «локус контроля») широко применяются. Интернал будет оценивать угрожающую сложную ситуацию как «бросающую ему вызов», а экстернал — как «опасную». Среди последствий крайности «экстернального» восприятия ситуации можно назвать феномен «выученной беспомощности», когда человек, ощущая, что от него ничего не зависит, не замечает никаких шансов проявить себя и помочь другим людям, даже когда такие возможности существуют.

Одна из попыток приближения бихевиоризма к анализу групповых процессов принадлежит Д. Тибо и Г. Келли и известна как «теория диадического взаимодействия». Суть подхода состоит в следующем. Всякое межличностное отношение — это взаимодействие. Для анализа преимущественно берется взаимодействие в диаде. Основная посылка анализа заключается в утверждении того, что взаимодействие в диаде, наиболее вероятно, будет продолжаться и позитивно оцениваться, если

Предмет, структура, основные этапы развития...

участники его «выгадывают» от него. Эту основную посылку нужно понимать следующим образом. Во-первых, авторы объясняют социальное взаимодействие в терминах «исходов» вознаграждений и потерь (издержек) каждого из участников взаимодействия. Исход всякого взаимодействия рассматривается как некий шаг, резюмирующий получаемые вознаграждения и понесенные потери. Во-вторых, по их мнению, взаимодействие будет продолжаться, повторяться, только если его участники подкрепляются, если вознаграждения превосходят потери. Авторы предполагают, что взаимодействующие стороны зависят друг от друга в достижении позитивных исходов. В качестве независимых переменных выступают возможности взаимного контроля, которыми обладают члены коллектива. Считается, что контроль опосредуется способностью влиять на исходы другого (такие, как вознаграждения, платежи, подкрепления и полезности). В качестве зависимых переменных выступают нормы, роли, власть. Позитивные платежи в социальной интеракции могут быть материальными или психологическими (выигрыш в статусе, власти и т. д.).

Основным техническим приемом, используемым Тибо и Келли в анализе, является *матрица исходов*. Представление социального взаимодействия в форме матрицы заимствовано социальной психологией из теории игр сравнительно молодой области математического знания. Оно показало свою эффективность как полезное средство при описании различных типов социальной взаимозависимости в абстрактной форме, а также как средство исследования. Матрица исходов составляется таким образом, что в таблицу заносится весь возможный репертуар поведения каждого участника взаимодействия.

Предполагается, что матрица обладает следующими свойствами:

- содержит все возможности вознаграждений и издержек в данном взаимодействии;
- представляет все возможные линии поведения участников;
- ценности издержек и вознаграждений исхода варьируются во времени под воздействием многих факторов (например, насыщение, утомление и т. д.);
- содержание матрицы неизвестно участникам взаимодействия; по мере продолжения взаимодействия они непрерывно делают открытия относительно возможных исходов и поведенческого репертуара своего партнера.

Примером использования матрицы является так называемая «дилемма двоих заключенных». Она иллюстрируется историей о двоих подозреваемых, совершивших совместно несколько преступлений разной степени тяжести. Их по отдельности допрашивает окружной прокурор. Оба виновны, однако у прокурора нет доказательств. Поэтому, если ни один из них не признается, каждый получит незначительный срок (например, по 2 года тюремного заключения). Если один из преступников окажет помощь следствию и сознается во всем, в то время как его напарник будет молчать, первого освободят от наказания, а напарник получит полный срок 12 лет. Если признаются оба, то они получают небольшое сокращение срока и будут приговорены к 10 годам. Оптимальной для обоих преступников была бы стратегия молчания. При возможной договоренности и уверенности в том, что она будет исполнена партнером, каждый получил бы всего по 2 года лишения свободы. Однако, чтобы минимизировать свой срок, большинство признается, хотя обоюдное признание приводит к более суровому наказанию, чем обоюдное непризнание. Американские психологи объясняют это особенностями восприятия степени и цены риска, субъективной интерпретацией ситуации и ожиданий в отношении другого, не-

Предмет, структура, основные этапы развития...

гативным представлением о другом человеке (он сознается первым). При каждой заранее выбранной вторым подготавливаемой стратегии первому выгоднее обособиться (так как он эксплуатирует готовность к сотрудничеству второго или защищает себя от эксплуатации с его стороны). Тем не менее, и в том-то вся проблема, не сотрудничая, обе стороны получают гораздо меньше, чем если бы они доверяли друг другу. Эта дилемма зачастую загоняет участников в психологическую ловушку, когда оба осознают, что могли бы взаимно выгадать, но, не доверяя друг другу, «зацикливаются» на отказе от сотрудничества.

Дилемма заключенного заставляет людей объяснять свое поведение ситуацией, а поведение партнеров их личностными свойствами («Я должен защититься от конкуренции, а они просто жадные, не заслуживают доверия»); часто мотивы поведения меняются (сначала желание получить легкие деньги, затем минимизировать потери, а потом сохранить лицо и избежать наказания).

Механизм принятия решения человеком включает в себя фактор психологической инерции. Например, подготовка к переговорам позволяет повысить эффект от них, но представляется чересчур трудоемкой, вызывающей и психологические затраты. Американские психологи пришли к выводу о том, что при определенной точке равновесия дополнительный прирост затрат, в том числе и психологических, ведет лишь к ухудшению результата (при подборе персонала, когда претендентов слишком много, будет отобран далеко не лучший).

В контексте проблемы, как совместить благополучие индивидов (включая их право преследовать свои личные интересы) и благополучие общества в целом, социальные психологи используют лабораторные игры, показывая, каким образом позитивно мыслящие люди попадают в ловушку взаимно деструктивных стратегий поведения.

Американский психолог Д. Майерс предлагает учитывать на практике проявления особенностей коллективного действия и влияния путем следующих решений социальных дилемм (Майерс Д., 1999):

➤ регулирования, например принятия законов, соглашений, служащих общему благу, а также ограничения индивидуальных свобод; так, игроки в «гайки» могут согласиться брать не более 1 или 2 гайки каждые 10 секунд, отдавая остальные «в рост», либо избрать лидера, который будет выдавать каждому его долю;

➤ уменьшения размеров группы; в маленьких сообществах человек чувствует себя более ответственным и эффективным, в большей степени идентифицирует свой успех с успехом группы;

➤ увеличения числа коммуникаций между людьми; так, обсуждение дилеммы повышает групповую идентичность, что усиливает озабоченность;

➤ посредством изменения выигрышей, когда изменяется матрица игры, чтобы сделать более выгодным сотрудничество и менее выгодной эксплуатацию;

➤ посредством апелляции к альтруистическим нормам; из-за повышения личной ответственности за других в малых группах повышается альтруизм, но это не играет существенной роли на уровне больших групп, например нации.

Когнитивистскоенаправлениевсоциальнойпсихологии. Сущность когнитивистского подхода заключается в попытке объяснить социальное поведение при помощи описания преимущественно познавательных процессов, характерных для человека. В прямую противоположность бихевиористам когнитивисты обращаются не к поведению, а к психической деятельности, к структурам психической жизни. Главный акцент в исследовании делается на процессе познания (cognition). Общая ли-

Предмет, структура, основные этапы развития...

ния связи между этим процессом и социальным поведением прослеживается так: впечатления индивида о мире своеобразно им интерпретируются, в результате чего образуются различные идеи, верования, ожидания, установки, которые и выступают регуляторами социального поведения. Таким образом, это поведение целиком находится в контексте некоторых созданных систем образов, понятий и т. п. Первым шагом на пути к регуляции поведения является отнесение воспринимаемого предмета к какому-либо классу явлений, т. е. соотнесение его с определенной категорией.

В процессе категоризации предполагается избирательное отнесение к той или иной категории, для чего требуется с особой тщательностью определять значение воспринимаемого предмета. Поэтому главными проблемами в социальной психологии становятся проблемы перцепции, аттракции¹, формирования и изменения аттитудов², когнитивный диссонанс и т. д.

Теория когнитивного диссонанса была создана в 1957 г. американским психологом Л. Фестингером. Он заметил, что люди стремятся к некоторой согласованности знаний о мире и самих себе как желаемому внутреннему состоянию. Если возникает противоречие между тем, что человек знает, и тем, что он делает, то он будет стремиться его как-то объяснить и, скорее всего, представит как «непротиворечие» ради того, чтобы вновь достичь состояния внутренней когнитивной согласованности. Далее Фестингер, обозначая противоречие как «диссонанс», а согласованность как «консонанс», формулирует основные положения своей теории:

¹Аттракция - привлекательность одного человека для другого, возникающая в процессе их взаимодействия.

Аттитюд (от фр. attitude — поза) — установка, отношение.

➤ между когнитивными элементами может возникать диссонанс;

➤ существование диссонанса вызывает стремление уменьшить его или воспрепятствовать его росту;

➤ проявление этого стремления включает в себя или изменение поведения, или изменение знаний, или осторожное отношение к новой информации.

В качестве иллюстрации можно привести ставший уже нарицательным пример с курильщиком: человек курит, но вместе с тем знает, что курение вредно, у него возникает диссонанс, выйти из которого можно тремя путями: а) изменить поведение, т. е. бросить курить; б) изменить знание, в данном случае убедить себя в том, что все рассуждения, статьи о вреде курения как минимум недостоверны, опасность преувеличена; в) осторожно относиться к новой информации о вреде курения, т. е. попросту игнорировать ее.

Фестингер предлагает четыре источника возможного возникновения диссонанса (Андреева Г. М. и др., 1978).

1. Из логической непоследовательности, т. е. когда следование «не-Х» из «У» есть доказательство чисто логической противоречивости двух суждений как когнитивных элементов. Пример такой ситуации: известно, что люди смертны, а я думаю, что буду жить вечно, и т. д.

2. Из несоответствия когнитивных элементов принятым социальным нормам. Например, в некоторых странах пристальный взгляд в глаза, особенно старшему по возрасту, считается невежливым. В России отсутствие контакта глазами может рассматриваться как скрытность, нежелание общаться. Учитель, выйдя из себя, кричит на ученика, зная, что это элементарное нарушение этических норм. Здесь нет логического несоответствия, но есть несоответствие иного рода, а именно несоответствие принятым в определенной среде нормам поведения.

3. Из несоответствия данного когнитивного элемента какой-то более широкой системе представлений. Например, некий исследователь будет вновь и вновь перепробовать опыт, результат которого не соответствует тем убеждениям (научной концепции), которые он до сих пор разделял.

4. Из несоответствия прошлому опыту. Например, в начале социально-экономических реформ в России первая волна безработных оказалась в особенно сложном, с психологической точки зрения, положении. Между знанием о том, что государство всегда заботится о трудоустройстве безработных, и констатацией, что этого не происходит, существует несоответствие, приводящее к диссонансу.

Рольевые теории в социальной психологии. Современные рольевые теории опираются на концепцию Дж. Мида, связанную с понятием «роль», введенным им в обиход социальной психологии. Это понятие было взято из сферы театра или обыденной жизни, где оно использовалось как метафора для обозначения ряда феноменов социального поведения, например проявления сходного поведения самыми различными людьми в сходных ситуациях. Мид применил этот термин, когда развивал идею Ч. Кули о «зеркальном Я», суть которой заключалась в том, что основой формирования представления индивида о самом себе и формирования его личности является представление о нем окружающих, взаимодействующих с ним людей, в которых он как в зеркале видит свое отражение (Андреева Г. М. и др., 1978).

При исследовании социальной роли можно выделить социологический и социально-психологический аспекты, которые тесно взаимосвязаны. Социологический подход к социальной роли, как правило, имеет отношение к ее надличностной, содержательной и нормативной сторо-

нам, т. е. к виду и содержанию деятельности, к предполагаемому выполнению определенной социальной функции, а также к нормам поведения, принятым обществом для выполнения этой социальной функции. Социально-психологический аспект социальной роли связан прежде всего с исследованием субъективных факторов социальной роли, т. е. с раскрытием определенных социально-психологических механизмов и закономерностей восприятия и исполнения социальных ролей.

Выделяются следующие аспекты роли:

➤ роль как существующая в обществе система ожиданий относительно поведения индивида, занимающего определенное положение, в его взаимодействии с другими индивидами;

➤ роль как система специфических ожиданий по отношению к себе индивида, занимающего определенное положение, т. е. то, как он представляет модель собственного поведения во взаимодействии с другими индивидами;

➤ роль как открытое, наблюдаемое поведение индивида, занимающего определенное положение.

В первом случае речь идет о представлениях других людей о том, как должен себя вести индивид, занимающий определенное положение, во втором — о его собственном представлении, как он должен себя вести в той или иной ситуации, в третьем — о наблюдаемом поведении индивида, занимающего определенное положение, во взаимодействии с другими людьми.

Выделяют роли *активные* и *латентные*. Это деление обусловлено тем, что индивид как член общества участвует в различных отношениях и одновременно является носителем многих ролей, но в каждый данный момент он может активно играть лишь одну роль. Именно она будет активной, а другие латентными; каждая из них может

Предмет, структура, основные этапы развития...

стать активной при изменении вида деятельности индивида и конкретных обстоятельств.

Особое внимание в области исследования ролевых теорий уделено анализу факторов, определяющих восприятие и выполнение индивидом той или иной роли. При этом обычно рассматриваются следующие группы факторов:

- знание роли — представления о правах и обязанностях, связанных с ней;
- умение «играть» данную роль;
- формирование внутренней структуры выполняемой роли, которая определяет ее значение для индивида.

От этих факторов зависят и особенности протекания ролевого конфликта. Под понятием *ролевой конфликт* обычно понимают ситуацию, в которой индивид, имеющий определенный статус, сталкивается с несовместимыми ожиданиями, т. е. оказывается не в состоянии выполнить все предъявленные ролью требования.

Существует разная степень остроты и глубины ролевых конфликтов. Во-первых, степень различия между ролями по предъявляемым ими требованиям: чем больше схожих требований предъявляют две роли, тем слабее будет выражен ролевой конфликт, который они могли бы вызвать. Во-вторых, степень строгости предъявляемых ролями требований: чем строже определены требования ролей и чем жестче требуется их соблюдение, тем труднее их исполнителю не выполнять эти требования и тем более вероятно, что эти роли могут вызвать серьезный ролевой конфликт.

В ролевых теориях принято выделять конфликты двух типов — *межролевые* и *внутриролевые*.

К межролевым относятся конфликты, вызываемые тем, что индивиду одновременно приходится исполнять слишком много различных ролей и поэтому он не в со-

стоянии отвечать всем требованиям этих ролей, либо потому, что для этого у него нет достаточно времени и физических возможностей, либо потому, что различные роли предъявляют ему несовместимые требования. Исследования внутриролевого конфликта также занимают значительное место в социально-психологических исследованиях. Как правило, выявляются противоречивые требования, предъявляемые к носителям данной роли разными социальными группами.

Основные этапы развития и современное состояние социальной психологии в России

В России, так же как и на Западе, социально-психологические проблемы возникали в самых различных сферах общественной жизни. Это явилось почвой для описания и исследования таких явлений, как психические состояния людей при совместной деятельности, поведение людей в толпе, принятие индивидами и группами различных социальных норм и т. д. Еще задолго до Октябрьской революции 1917 г. в русской физиологии и психологии существовала материалистическая традиция. Огромное влияние на формирование социальной психологии в России оказали труды *И. М. Сеченова* (1829-1905), предложившего принципиально новый подход к изучению психики, в том числе сознания, что стало рассматриваться в связи с материальным миром и деятельностью в нем человека.

Сеченов понимал схему рефлекторной деятельности нервной системы как включающую в себя психические компоненты, начиная с элементарных уровней чувствительности и заканчивая мышлением. Психика любого уровня служит, по определению ученого, орудием для различения условий деятельности и регулятором соот-

Предмет, структура, основные этапы развития...

ветствующих этим условиям целесообразных действий. Следовательно, предметом психологического исследования становилось не интроспективное описание явлений сознания, а изучение возникновения и развития психических явлений как функции мозга, обусловленной внешними обстоятельствами жизни человека и его внутренним содержанием. «Моя задача, — писал Сеченов, — заключается, в самом деле, в следующем: объяснить... деятельность человека... с идеально сильной волей, действующего во имя какого-либо высокого нравственного принципа и отдающего себе ясный отчет в каждом шаге, одним словом, деятельность, представляющую высший тип произвольности» (Сеченов И. М., 1947. С. 111). Это следует понимать так, что высшие нравственные идеалы воспитываются у человека в определенных условиях жизни и впоследствии становятся основными регуляторами его поведения.

Когда книга «Рефлексы головного мозга» (первоначальное название которой, отвергнутое царской цензурой, «Попытка установить физиологические основы психических процессов») вышла в свет в 1866 г. отдельным изданием, тираж арестовали и против ее автора возбудили уголовное дело. Сеченову инкриминировали ниспровержение понятий о добре и зле, об индивидуальной ответственности, о религиозной нравственности; разрушение христианского догмата о будущей жизни и т. д. Вскоре арест сняли из-за боязни привлечь внимание широкого круга общественности к материалистическим теориям. Однако это все равно произошло и положило начало дискуссии, развернувшейся среди физиологов и медиков, ориентировавшихся в основном на сеченовское учение, и философов, и богословов, не отступавших в науке от этики Православной церкви. Дискуссия эта продолжилась долго и завершилась только в советское время.

Одним из последовательных представителей сторонников этики Православной церкви в психологической науке являлся *М. М. Троицкий*, заведовавший кафедрой философии Московского университета в 80-е гг. XIX в. Предметом психологии он считал явления духа, хотя сущность его объявлял непостижимой и относил к области веры. Дело в том, что дух может познавать себя в различных формах своего существования и быть предметом собственного наблюдения, т. е. тем, что в науке называется психическим явлением. Следовательно, область познаваемого в психологии ограничивалась пределами человеческого опыта.

Проблемы социальной психологии Троицкого совпадали с проблемами социальной обусловленности психики. Группы оказывают на своих членов производительное, или деятельное, влияние. К первому влиянию относятся навыки, знания, свойства личности, способности. Они входят в состав обучения и приобретаются в той общности, к которой принадлежит человек. Ко второму влиянию относятся подавление или вызов у других людей каких-либо психических явлений: чувств, идей, готовности к действию. Таким образом, общественное — не что иное, как психологическое взаимодействие между людьми.

В. М. Бехтерев (1857-1927) вошел в науку как сторонник сеченовского учения, создатель первой в России экспериментальной психологической лаборатории при клинике душевных и нервных болезней Казанского университета. Первоначально социально-психологическая тематика (общественная психология) его исследований была связана с внушением — одной из форм влияния людей друг на друга. Внушение Бехтерев связывал с бессознательной областью психики. Сначала это понятие не выходило за рамки психиатрии и связывалось с гипнозом, затем приобрело психологическое значение для ои-

Предмет, структура, основные этапы развития...

ределения податливости человека к воздействию на него других людей.

Внушение происходит при обычном общении одного человека с другим. Таким путем передаются готовые продукты умственной (минуя логику) и эмоциональной деятельности. Массовым внушением Бехтерев объяснял явление паники, когда вследствие тех или иных условий сознанию группы людей прививается идея о неминуемой смертельной опасности. Значение внушения в социальной жизни он видел в том, что оно является важным условием объединения отдельных людей в группы, усиливает чувства и стремления, а также активность больших групп в целом. Место отдельной личности в общественном развитии определяется ее способностью увлечь за собой массы.

Стремясь придать психологическим исследованиям научную объективность, Бехтерев придавал особое значение внешним условиям, в которых существовала и развивалась та или иная группа. Психические явления скрыты от наблюдателя и не могут быть изучены научными методами. Поэтому, по мнению ученого, следует сосредоточиться на том, что доступно наблюдению, т. е. на врожденных или условных групповых рефлексах. Необходимо фиксировать их особенности в связи с различными биосоциальными раздражителями. Такую науку Бехтерев назвал *коллективной рефлексологией*. Кроме наследственно-органических проявлений в коллективах изучались творческая деятельность, сосредоточенность внимания, настроение, решения: Эти характеристики лежали и в основе классификации групп. Так, толпа характеризуется общим настроением, театральной же аудитории свойственна сосредоточенность на общем зрелище и т. д.

В ранний советский период огромное влияние на развитие социальной психологии оказал марксизм.

В 20-е гг. XX в. исследования характеризовались определенным эклектизмом в методологическом отношении, причем встречались и идеологические крайности. Так, *Н. Ф. Курманов* полагал, что в социальной психологии должны изучаться переживания, настроение и поведение коллективов с точки зрения классового подхода. Причем социальный психолог должен исследовать, насколько коллективная психология соответствует классовым нормам и каковы пути ее преобразования в этом направлении.

В 1930-1940 гг. был создан ряд лабораторий по изучению человека в группах, характерных для нового общества. Значение различных коллективов (дошкольного, школьного, трудового) в формировании личности советского человека рассматривалось в работах *Б. Г. Ананьева*, *К. Н. Корнилова*, *А. Н. Леонтьева*, *Н. Д. Левитова* и, в особенности, *А. С. Макаренко*. Однако только в 1960—1970 гг. советская психология сформировалась как самостоятельная наука. Можно утверждать, что это было связано с социальным заказом, обусловленным ростом ответственности и определенной самостоятельности производственных коллективов, вызванным хозяйственными преобразованиями, а также идеологическими задачами. Огромный эмпирический материал, накопленный в те и последующие годы, интересен и еще подлежит осмыслению. Советские философы, социологи и социальные психологи *Г. М. Андреева*, *В. Ф. Константинов*, *А. Г. Ковалев*, *К. К. Платонов*, *Е. С. Шорохова*, *В. А. Ядов* и другие внесли свой вклад в развитие мировой науки.

Тема 2

Социально-психологические проблемы общения

В психологической науке общение традиционно рассматривается как специфический вид совместной деятельности людей. Так, в работах известного отечественного психолога *Б. Г. Ананьева* человек рассматривается как субъект трех основных видов деятельности — труда, познания и общения (Ананьев Б. Г., 1977).

В структуре общения обычно выделяют когнитивный (познавательный), аффективный (эмоциональный) и поведенческий компоненты. Когнитивный компонент связан с обменом информацией словесными (знаковыми) средствами, аффективный — с обменом информацией на эмоциональном уровне, поведенческий — с общением с позиций взаимной регуляции поведения и деятельности партнеров по общению.

Рассмотрим характеристики каждой из выделенных сторон общения.

Коммуникативная сторона общения

Под *коммуникацией* в узком смысле слова понимается процесс обмена информацией между людьми. Однако

следует понимать, что, в отличие от простого «движения информации», между двумя устройствами мы имеем дело с отношением двоих индивидов, говорящих «на одном языке», являющихся активными субъектами и влияющими друг на друга в процессе общения.

Еще *Л. С. Выготский* отмечал, что «мысль никогда не равна прямому значению слов» (Выготский Л. С., 1956). Поэтому у общающихся должны быть не только идентичные лексическая и синтаксическая системы, но и одинаковое понимание ситуации общения. А это возможно лишь в случае включения коммуникации в некоторую общую систему деятельности.

Кроме того, в условиях человеческой коммуникации могут возникать совершенно специфические коммуникативные барьеры. Эти барьеры носят социально-психологический характер. С одной стороны, такие барьеры могут быть связаны с социальными, политическими, религиозными, профессиональными различиями, которые порождают разную интерпретацию одних и тех же понятий, а также с различным мировоззрением. С другой стороны, барьеры могут возникнуть вследствие индивидуальных психологических особенностей общающихся: застенчивости, скрытности, некоммуникабельности, а также взаимной неприязни или недоверия.

Информация, исходящая от коммуникатора, может быть двух типов — побудительная и констатирующая.

Побудительная информация выражается в приказе, совете, просьбе. Она рассчитана на то, чтобы стимулировать какое-то действие. Выделяется побуждение нескольких видов: активизация (побуждение к действию в заданном направлении), интердикция (запрет нежелательных видов деятельности), дестабилизация (рассогласование или нарушение некоторых форм поведения или деятельности партнера).

Констатирующая информация выступает в форме сообщения, при этом не предполагается непосредственное изменение поведения. Сам характер сообщения может быть различным: мера объективности может варьироваться от нарочито «безразличного» тона изложения до включения в текст сообщения элементов явного убеждения. Убедительность — это способность формировать убеждения, т. е. «осознанные потребности личности, побуждающие ее действовать в соответствии со своими ценностными ориентациями». Факторы, повышающие убедительность сообщения, изучались и в отечественной социальной психологии, и в зарубежной. Шведский ученый *К. Асп* сформулировал способы повышения убедительности информации.

1. Релевантность информации. Все факты и аргументы должны иметь отношение к той идее, которую хочет донести источник информации. Известно, что в первую очередь запоминаются аргументированные факты, во вторую — только факты. Общие утверждения и оценочные суждения оставляют в памяти незначительный след. Соотношение релевантной информации с другими видами информации определяет ее плотность. Асп предложил разработанный им индекс плотности информации — соотношение количества релевантных единиц информации с числом, например, слов в сообщении.

2. Широта информации. Выражается в разнообразии аргументации.

3. Глубина информации. Выражается не только в логической, но и в научной обоснованности.

В отечественных исследованиях также приводится целый перечень факторов, способствующих повышению доверия к воспринимаемой информации.

1. Свойство желательности. Человек более склонен доверять тому, что для него приятно или полезно, или тому человеку, который ему симпатичен.

2. Свойство логического следования. Если исходная посылка признается человеком истинной, а вывод производится со строгой логической необходимостью, то человек будет доверять истинности вывода тем больше, чем короче логическая цепь вывода и чем отчетливее вывод сформулирован в понятиях, выражающих привычные для человека представления.

3. Свойство эмоциональности. Убеждающая сила речевого сообщения пропорциональна его эмоциональной насыщенности. Эмоционально насыщены в порядке убывания: беседа с одним человеком «с глазу на глаз», лекция, кино или телевидение, радио, печатный или рукописный текст.

4. Кумулятивное свойство. Доверие тем выше, чем чаще встречаются факты, послужившие основанием для доверия.

5. Свойство непосредственности. Больше доверия вызывают факты, случившиеся с самим рассказчиком.

6. Свойство согласия. Доверие выше, если другие компетентные лица согласны с приведенными фактами. Причем степень уверенности пропорциональна отношению числа соглашающихся к числу несогласных. И наоборот, сложившаяся уверенность может перейти в сомнение в случае несогласия других компетентных лиц.

7. Свойство ассоциативности. Если несколько высказываний имеют убеждающую силу, то эта сила возрастет, если высказывания будут связаны в единую логическую систему.

8. Свойство безразличия. Изложенные факты обычно не вызывают значительного доверия, если они безразличны воспринимающему их слушателю.

Передача любой информации возможна лишь посредством знаковых систем. Существуют несколько знаковых систем, которые используются в коммуникативном про-

цессе: соответственно им можно построить классификацию коммуникативных процессов. При грубом делении различают *вербальную* и *невербальную* коммуникации (Андреева Г. М., 1998).

При вербальной коммуникации в качестве знаковой системы используют человеческую речь. При помощи речи осуществляются кодирование и декодирование информации: коммуникатор в процессе говорения кодирует, а реципиент в процессе слушания декодирует эту информацию. Для коммуникатора смысл информации предшествует процессу кодирования (высказыванию), так как он сначала имеет определенный замысел, а затем воплощает его в систему знаков. Для слушающего смысл принимаемого сообщения раскрывается одновременно с декодированием. В последнем случае отчетливо проявляется значение ситуации совместной деятельности: ее осознание включено в сам процесс декодирования, раскрытие смысла сообщения невысказано вне этой ситуации.

Речь одновременно выступает и как источник информации, и как способ воздействия на собеседника.

В структуру речевого общения входят:

➤ значение и смысл слов, фраз; важную роль играют точность употребления слова, его доступность, правильность построения фразы и ее доходчивость, точность произносимых звуков, слов, выразительность и смысл интонации;

➤ речевые звуковые явления: темп речи (быстрый, средний, замедленный), модуляция высоты голоса (плавная, резкая), тональность голоса (высокая, низкая), ритм (равномерный, прерывистый), тембр (раскатистый, хриплый, скрипучий), интонация, дикция речи;

➤ выразительные качества голоса — характерные специфические звуки, возникающие при общении: смех, плач, шепот, вздохи и др.; разделительные звуки — ка-

шель; нулевые звуки — паузы, а также звуки назализации — «хм-хм», «э-э-э» и др.

Точность понимания слушающим смысла высказывания может стать очевидной для коммуникатора лишь тогда, когда произойдет смена «коммуникативных ролей», т. е. смена «говорящего» и «слушающего», когда реципиент превратится в коммуникатора и своим высказыванием даст знать о том, как он понял смысл принятой информации. Диалог, или диалогическая речь, как специфический вид общения представляет собой последовательную смену коммуникативных ролей, в ходе которой выявляется смысл речевого сообщения, т. е. происходит обогащение, развитие информации.

Кроме вербальных, коммуникативный процесс бывает представлен невербальными средствами.

Жесты при общении несут много информации; в языке жестов, как и в речевом, есть слова, предложения. Существует несколько подходов к разделению жестов на группы. К первому из них относится разделение жестов на выразительные в зависимости от их роли в коммуникативном процессе:

1. Жесты-«иллюстраторы» — это жесты сообщения: указатели («указующий перст»), пиктографы, т. е. образные картины изображения («Вот такого размера и конфигурации»); кинетографы — движения телом; жесты-«биты» (жесты-«отмашки»); идеографы, т. е. своеобразные движения руками, соединяющие воображаемые предметы.

2. Жесты-«регуляторы» — это жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо. К ним относят улыбку, кивок, направление взгляда, целенаправленные движения руками.

3. Жесты-«эмблемы» — это своеобразные заменители слов или фраз в общении. Например, сжатые руки на ма-

нер рукопожатия на уровне руки означают во многих случаях «здравствуйте», а поднятые над головой — «до свидания».

4. Жесты-«адапторы» — это специфические привычки человека, связанные со стремлением установить контакт: касания, похлопывания партнера по плечу, поглаживание, перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой (карандаш, пуговица и др.)

5. Жесты-«аффекторы» — жесты, выражающие через движения тела и мышц лица определенные эмоции. Существуют и микрожесты: движения глаз, покраснение щек, увеличенное количество миганий в минуту, подергивания губ и пр.

Другая классификация жестов, предложенная А. Пизом (2001), представляет практический интерес для наблюдателя, поскольку позволяет по неконтролируемым или слабо контролируемым движениям узнать скрытые намерения или эмоциональное состояние человека:

1) жесты уверенности — соединение пальцев в купол пирамиды; раскачивание на стуле;

2) жесты нервозности, неуверенности — переплетенные пальцы рук; пощипывание ладони; постукивание по столу пальцами, прикосновение к спинке стула перед тем, как на него сесть, и др.;

3) жесты стремления к самоконтролю — руки заведены за спину, одна при этом сжимает другую; поза человека, сидящего на стуле и вцепившегося руками в подлокотник, и др.;

4) жесты ожидания — потирание ладоней; медленное вытирание влажных ладоней о ткань;

5) жесты отрицания — сложенные руки на груди; отклоненный назад корпус; скрещенные руки; дотрагивание до кончика носа и др.;

6) жесты расположения к собеседнику — прикладывание руки к груди; прерывистое прикосновение к собеседнику и др.;

7) жесты доминирования — жесты, связанные с выставлением больших пальцев напоказ, резкие взмахи сверху вниз и др.;

8) жесты неискренности — прикрытие рукой рта; прикосновение к носу как более утонченная форма прикрывания рта, свидетельствующая либо о сокрытии истины, либо о сомнении в чем-то; поворот корпуса в сторону от собеседника; бегающий взгляд и др.

Следует отметить, что нюансы, которые придает включение оптико-кинетической системы знаков в ситуацию коммуникации, оказываются неоднозначными при употреблении одних и тех же жестов, например в различных национальных культурах.

Особая область социальной психологии, где исследуется расположение людей в пространстве при общении, называется *проксемикой*.

Выделяют следующие зоны дистанции при человеческом контакте.

Интимная зона (15-45 см); в эту зону допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди; для общения в этой зоне характерны доверительность, негромкий голос в общении, тактильный контакт, прикосновение. Исследования показывают, что нарушение интимной зоны влечет за собой определенные физиологические изменения в организме: учащение биения сердца, повышенное выделение адреналина, прилив крови к голове и пр. Преждевременное вторжение в интимную зону в процессе общения всегда воспринимается собеседником как покушение на его неприкосновенность.

Личная, или персональная, зона (45-120 см); она служит для обыденной беседы с друзьями и коллегами,

предполагается только визуально-зрительный контакт между партнерами, поддерживающими разговор.

Социальная зона (120–400 см); эта зона обычно соблюдается во время официальных встреч в кабинетах, как правило, с теми, кого не очень хорошо знают.

Публичная зона (свыше 400 см); под этой зоной подразумевается зона для общения с большой группой людей, находящихся, например, на митинге, и пр.

В целом все системы невербальной коммуникации, несомненно, играют большую вспомогательную (а иногда самостоятельную) роль в коммуникативном процессе. Вместе с вербальной системой коммуникации эти системы обеспечивают обмен информацией, необходимой людям для совместной деятельности.

Интерактивная сторона общения

При интерактивном общении рассматривается характеристика тех компонентов общения, которые связаны со взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности.

В социальной психологии сложилось специальное направление, где интерактивная сторона общения взята за исходный пункт всякого социально-психологического анализа. Это направление — символический интеракционизм — связано с именем *Г. Мид*.

Выясняя социальную природу человеческого «Я», Мид пришел к выводу, что становление «Я» происходит в ситуациях общения, которые понимаются не как совокупность реакций людей на мнения друг друга, а как совместная деятельность. В процессе совместной деятельности формируется личность, осознавая себя, причем не просто смотрясь в других людей как в зеркало, но действуя совместно с ними.

О возможностях и типологии совместной деятельности писали *К. Томас* и *Р. Килменн*, выделяя следующие пять основных стилей поведения в конфликтной ситуации:

- приспособление, уступчивость;
- уклонение;
- конкуренция, противоборство;
- сотрудничество;
- компромисс.

Основу классификации составили два независимых параметра:

1. Степень реализации собственных интересов, достижения своих целей.

2. Мера, в которой учитываются и реализуются интересы другой стороны. Если представить это в графической форме, то получим сетку Томаса — Килменна (см. схему), позволяющую проанализировать конкретный конфликт и выбрать рациональную форму поведения.

Мера, в которой вы стараетесь удовлетворить собственные интересы

Стиль конкуренции		Стиль сотрудничества		Активное действие
Компромисс		Компромисс		
Стиль уклонения		Стиль приспособления		Пассивное действие
Индивидуальные действия		Совместные действия		

Мера, в которой вы стараетесь удовлетворить интересы другой стороны

Сетка Томаса — Килменна

Рассмотрим подробнее эти стили поведения.

Уклонение (избегание, уход). Данная форма поведения выбирается тогда, когда индивид не хочет отстаивать свои права, сотрудничать для выработки решения, воздерживается от высказывания своей позиции, уклоняется от спора. При таком стиле предполагается тенденция ухода от ответственности за решения. Данное поведение возможно, если исход конфликта для индивида не особенно важен, либо если ситуация слишком сложна и разрешение конфликта потребует много сил у его участников, либо у индивида не хватает власти для решения конфликта в свою пользу.

Конкуренция (противоборство) характеризуется активной борьбой индивида за свои интересы, применением всех доступных ему средств для достижения поставленных целей власти, принуждения, иных средств давления на оппонентов, использованием зависимости других участников от него. Ситуация воспринимается индивидом как крайне значимая для него, как вопрос победы или поражения: предполагаются жесткая позиция по отношению к оппонентам и непримиримый антагонизм к другим участникам конфликта в случае их сопротивления.

Приспособление (уступчивость). Действия индивида направлены на сохранение или восстановление благоприятных отношений с оппонентом путем сглаживания разногласий за счет собственных интересов. Данный подход возможен, когда вклад индивида не слишком велик или когда предмет разногласия более существен для оппонента, чем для индивида. Такое поведение в конфликте используется, если ситуация не особенно значима, если важнее сохранить хорошие отношения с оппонентом, чем отстаивать собственные интересы, если у индивида мало шансов на победу, мало власти.

Сотрудничество означает, что индивид проявляет активность в поисках решения, удовлетворяющего всех участников взаимодействия, но не забывает при этом и свои интересы. Предполагаются открытый обмен мнениями, заинтересованность всех участников конфликта в выработке общего решения. Данная форма требует положительной работы и участия всех сторон. Если у оппонентов есть время, а решение проблемы имеет для всех важное значение, то при таком подходе возможны всестороннее обсуждение вопроса, возникших разногласий и выработка общего решения с соблюдением интересов всех участников.

При *компромиссе* действия участников направлены на поиски решения за счет взаимных уступок, на выработку промежуточного решения, устраивающего обе стороны, при котором особенно никто не выигрывает, но и не теряет. Такой стиль поведения применим при условии, если оппоненты обладают одинаковой властью, имеют взаимоисключающие интересы, у них нет большого резерва времени на поиск лучшего решения, их устраивает промежуточное решение на определенный период времени.

При конкуренции и сотрудничестве конфронтация является необходимым условием выработки решения. Учитывая то, что при разрешении конфликта предполагается устранение причин, его породивших, можно сделать вывод: только стиль сотрудничества поможет реализовать данную задачу полностью. При уклонении и приспособлении разрешение конфликта откладывается, а сам конфликт переходит в скрытую форму. Компромисс может принести лишь частичное разрешение конфликтного взаимодействия, так как остается достаточно большая зона взаимных уступок, а полностью причины не устранены.

В некоторых случаях считается, что конфронтация в разумных, контролируемых пределах более продуктивна с точки зрения разрешения конфликта, чем сглаживание, избегание и даже компромисс, хотя данного утверждения придерживаются не все специалисты. Вместе с тем встает вопрос о цене победы и о том, что представляет собой поражение для другой стороны. Это крайне сложные вопросы при управлении конфликтами, так как важно, чтобы поражение не явилось базой для формирования новых конфликтов и не привело к расширению зоны конфликтного взаимодействия.

Идеальной же является стратегия окончательного разрешения конфликта, суть которой состоит в поиске и устранении его причин в рамках добровольного сотрудничества сторон. Такая стратегия выгодна всем. Во-первых, она превращает оппонентов в партнеров. Во-вторых, проблема не загоняется вглубь, а перестает существовать вообще. В-третьих, приобретаемые сторонами выгоды превышают те, которые могли быть получены при любой другой стратегии. В основе этой стратегии лежит отношение к конфликту как к нормальному явлению.

Перцептивная сторона общения

Как отмечалось выше, в процессе общения должно присутствовать взаимопонимание между участниками этого процесса. Само взаимопонимание может быть здесь истолковано по-разному: или как понимание целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию, или как не только понимание, но и принятие, разделение этих целей, мотивов, установок. Последнее позволяет не просто «согласовывать действия», но и устанавливать особого рода отношения близости, привязанности, выражающиеся в чувствах дружбы, симпатии, любви или же,

напротив, в конфронтации, соперничестве, неприязни. В любом случае главное значение имеет процесс восприятия одним человеком другого, называемый *перцептивной стороной общения*.

Социальная перцепция — это процесс восприятия так называемых «социальных объектов», под которыми подразумеваются другие люди, социальные группы, большие социальные общности. Используется в социальной психологии и понятие межличностной перцепции, или межличностного восприятия. Кроме того, в отечественной социально-психологической литературе в качестве синонима «восприятие другого человека» употребляется выражение «познание другого человека» (Бодалев А. А., 1982).

На основе внешней стороны поведения мы, по словам С. Л. Рубинштейна (2000), как бы «читаем» другого человека, расшифровываем значение его внешних данных. Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения, потому что от меры точности «прочтения» другого человека зависит успех организации с ним согласованных действий. Осознание себя через другого человека происходит путем идентификации и рефлексии.

Одним из способов понимания другого человека является уподобление (идентификация) себя ему. Это, разумеется, не единственный способ, но в реальных ситуациях взаимодействия люди пользуются таким приемом, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место.

Установлена тесная связь между идентификацией и другим, близким по содержанию явлением, которое носит название *эмпатия*. Эмпатия также определяется как особый способ восприятия другого человека. Только здесь

имеется в виду не рациональное осмысление проблем другого человека, как это имеет место при взаимопонимании, а стремление эмоционально откликнуться на его проблемы.

Социальные психологи выделили факторы, мешающие правильно воспринимать и оценивать людей:

1. Наличие заранее заданных установок, оценок, убеждений, которые имеются у наблюдателя задолго до того, как реально начался процесс восприятия и оценивания другого человека.

2. Наличие уже сформированных стереотипов, в соответствии с которыми наблюдаемые люди заранее относятся к определенной категории и формируются установка, направляющая внимание на поиск связанных с ней черт.

3. Стремление сделать преждевременные заключения о личности оцениваемого человека до того, как о нем получена исчерпывающая и достоверная информация. Некоторые люди, например, имеют «готовое» суждение о человеке сразу же после того, как в первый раз повстречали или увидели его.

4. Безотчетное структурирование личности другого человека проявляется в том, что логически объединяются в целостный образ строго определенные личностные качества, и тогда всякое понятие, которое не вписывается в этот образ, отбрасывается.

5. Эффект «ореола» проявляется в том, что первоначальное отношение к какой-то одной частной стороне личности переносится на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке — на оценку его отдельных качеств.

6. Эффект «проецирования» проявляется в том, что другому человеку приписываются по аналогии с собой свои собственные качества и эмоциональные состояния.

7. «Эффект первичности» проявляется в том, что первая услышанная или увиденная информация о человеке или событии является очень существенной, способной влиять на все последующее отношение к этому человеку. И если даже потом вы получите информацию, которая будет опровергать первичную, все равно помнить и учитывать вы больше будете первичную информацию.

8. Отсутствие желания и привычки прислушиваться к мнению других людей, стремление полагаться на собственное впечатление о человеке, отстаивать это впечатление.

9. Отсутствие изменений в восприятии и оценках человека, происходящих со временем по естественным причинам. Однажды высказанные суждения и мнения о человеке не меняются, несмотря на то, что накапливается новая информация о нем.

10. «Эффект последней информации» проявляется в том, что, если вы получили негативную последнюю информацию о человеке, эта информация может перечеркнуть все прежние мнения об этом человеке.

Стремление найти объяснение поведения человека (каузальная атрибуция) включается в *систему закономерностей*, оказывающих влияние на понимание людьми друг друга:

➤ события, которые часто повторяются и сопровождают наблюдаемое явление, предшествуя ему, обычно рассматриваются как его возможные причины;

➤ если тот поступок, который мы хотим объяснить, необычен и ему предшествовало какое-нибудь уникальное событие, то мы склонны именно это событие считать основной причиной совершенного поступка;

➤ неверное объяснение поступков людей имеет место тогда, когда есть много различных, равновероятных возможностей для их интерпретации и человек,

Социально-психологические проблемы общения

предлагающий свое объяснение, волен выбирать устраивающий его вариант;

➤ фундаментальная ошибка атрибуции проявляется в тенденции наблюдателей недооценивать ситуационные и переоценивать диспозиционные влияния на поведение других, в тенденции считать, что поведение соответствует диспозициям;

➤ культура также влияет на ошибку атрибуции. Западные ученые склонны считать, что люди, а не ситуации являются причиной событий. Но индусы в Индии с меньшей вероятностью, чем американцы, истолкуют поведение с точки зрения диспозиции, скорее, они придут большее значение ситуации.

На восприятие людей влияют стереотипы — привычные упрощенные представления о других группах людей, о которых имеются скудная информация и установки. *Установка* — это неосознанная готовность человека привычно воспринимать и оценивать каких-либо людей и реагировать определенным, заранее сформированным образом без полного анализа конкретной ситуации.

Тема 3

Социальная психология личности

Социально-психологический подход к исследованию личности.

Социализация

Личность является объектом изучения множества наук, прежде всего философии, психологии, социологии. Философы рассматривают личность с точки зрения ее положения в мире как субъекта деятельности, познания и творчества. Психологи изучают личность в качестве устойчивой целостности психических процессов, свойств и отношений: темперамента, характера, способностей, волевых качеств. Социологический подход служит для выделения в личности социально-типического. Особенность социально-психологического подхода к изучению личности заключается в том, что за основу берется тот ее аспект, который обнаруживается в психических свойствах, способностях и формах деятельности человека, составляющих потенциал его влияния на других людей, и проявляется в первую очередь в общении. Одним из основных понятий социально-психологического подхода к личности является социализация.

Появляясь на свет как индивид, представитель человеческого рода, человек, попадает в конкретную социокультурную среду. *Социокультурная среда* — это конкрет-

но-исторический общественный организм, характеризующийся определенным типом культуры, сложившейся системой ценностей. Можно согласиться также с тем, что социокультурная система представляет собой «человеченную связь идей, традиций, институтов, поведения» (Социология, 1994).

В отечественной и зарубежной науке социализация, несмотря на широкую распространенность термина, понимается неоднозначно.

В работах многих отечественных психологов подчеркивается, что человек не является пассивным продуктом социокультурной среды. Процесс интериоризации («присваивания») ее элементов и формирования внутренних структур психики через предметную деятельность был изучен Л. С. Выготским (1991). Им же впервые отмечено, что с определенного возраста человек оказывается способным проявлять избирательность к воздействию среды, достаточно изощренно сопротивляясь воздействиям, которые он понимает как нежелательные. Данными определениями, как наиболее типичными для отечественных общественных наук, подчеркивается активная роль человека в освоении социокультурной среды в процессе деятельности. При этом разные люди могут проявлять различную степень активности или пассивности (конформности) в процессе социализации. Высшая степень активности индивида в этом процессе заключается в его способности определять направление социализации (т. е. проявлять себя как субъект, носитель активности и источник познания и преобразования действительности), включаясь в определенные системы отношений, например, выбирая тот или иной уровень либо сферу образования. Поэтому под социализацией можно понимать также процесс, при котором предполагается возможность вхождения людей в социокультурную среду через освое-

Тема 3

ние ролей и соответственно приобретения определенных личностных качеств. Следовательно, можно говорить о двух процессах, происходящих одновременно, — социализации и индивидуализации.

Различные институты и агенты социализации (семья, средства массовой коммуникации, сверстники, система образования и др.) начинают воздействовать на человека в различные периоды его жизни с неодинаковой интенсивностью и в большей части случаев достаточно противоречиво. Низкая степень преемственности даже на уровне институтов социализации (семьи, детского сада, школы и т. д.) часто отмечалась многими исследователями. Определение степени социализации (социализованности) человека представляется достаточно сложным. Большинство отечественных и зарубежных исследователей социализации рассматривали ее как процесс развития, представляющий собой ряд фаз, в каждой из которых достигалось соответствие определенным социальным ожиданиям (Пиаже Ж., 1967; Эльконин Д. Б., 1971; Петровский А. В., 1987; Эриксон Э., 1998, и др.), степень которого и показывает уровень социализованности. Если в качестве основного института социализации рассматривать образование, то уровень социализованности можно понимать как готовность соответствовать требованиям, выдвигаемым тем или иным образовательным институтом.

Иногда социализацию отождествляют с «развитием личности» и «воспитанием», «социальным становлением». Г. М. Андреева указывает на акцент активности личности в идее развития. В центре же внимания социализации — *социальная среда*. При рассмотрении процесса социализации не снимается проблема развития личности, а, напротив, предполагается, что личность понимается как становящийся активным социальный субъект (Андреева Г. М., 2001).

Понятие *воспитание* употребляется в узком и широком смысле слова. Андреева приводит различия между ними. В узком смысле слова термин «воспитание» означает процесс целенаправленного воздействия на человека со стороны субъекта воспитательного процесса с целью передачи, привития ему определенной системы представлений, понятий, норм и т. д. В широком смысле слова под воспитанием понимается воздействие на человека всей системы общественных связей с целью усвоения им социального опыта и т. д. Если понятие «воспитание» употребляется в широком смысле слова, то отличие теряется. С позиции социально-психологического подхода Андреева определяет социализацию как двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему связей, с другой — процесс активного воспроизводства системы социальных связей индивидом за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду (Андреева Г. М., 1994).

В отечественной науке ученые склонны рассматривать социализацию достаточно широко. А. И. Кравченко, например, подчеркивает роль культуры в процессе социализации, понимая ее как механизм и процесс освоения человеком культуры (Кравченко А. И., 1998. С. 114).

М. С. Каган рассматривает социализацию как процесс, превращающий человека в исполнителя определенных социальных ролей, отвечающих потребностям определенного типа социального устройства. Он утверждает, что формирование личности происходит под воздействием диалектического взаимодействия самоопределения, социализации и культуризации, при этом культуризация несет ценности, порожденные всеми народами во все времена (Каган М. С., 1997. С. 177-180).

Тема 3

И. С. Кон представляет социализацию как «совокупность всех социальных и психических процессов, посредством которых индивид усваивает систему знаний, норм и ценностей, позволяющих ему функционировать в качестве полноценного члена общества» (Кон И. С, 1989. С.19).

Существенно различаются взгляды на социализацию и у зарубежных авторов. Н. Смелзер (1994), например, рассматривает социализацию как процесс накопления людьми опыта и социальных установок, соответствующих их социальным ролям. Следовательно, первая роль в социализации индивида принадлежит образованию.

Американский социальный психолог Т. Шибутани (1998) дает прагматично-результативную характеристику социализации, относя ее к процессам, посредством которых люди учатся эффективно действовать в социальных группах. Быть социализованным — значит быть способным предвидеть реакцию окружающих, уметь контролировать свои действия в соответствии с ожиданиями. Личность социализованна, если способна участвовать в согласованных действиях на основе конвенциональных норм.

Теоретические подходы к личности в социальной психологии

В отечественной и зарубежной социальной психологии не было единого взгляда на личность.

3. Фрейд полагал, что личность состоит из взаимодействия трех сил: id (Оно), требующей исполнения всех желаний и мечтаний, ego (Я), контролирующей и направляющей силы, стремящейся обуздать действие id, и superego (Сверх-Я), моральной и критической части личности, которая стремится совместить поведение с соци-

альными правилами. Id включает в себе все инстинкты, в том числе секс и агрессию, которые, выходя из-под контроля, вызывают безответственное и крайне эгоистическое поведение. Ego поощряет реалистические и разумные мысли и действия. В нормальной личности ego выполняет функцию общего контроля и сохранения равновесия, определяющую с учетом условий и обстоятельств, следует ли свободно выразить или обуздать основные инстинктивные мотивы. Superego стремится к совершенству. Слишком сильное его влияние порождает робость, замкнутость. При недоразвитом superego, напротив, в личности и поведении доминирует стремление к вознаграждению. Ego призвано обеспечивать равновесие между id и superego, способствовать развитию нормальной, здоровой личности.

Одна из самых известных социально-психологических теорий личности принадлежит *А. Маслоу* (1908-1970) автору идеи об иерархии человеческих потребностей. Маслоу делит потребности на низшие физиологические побуждения, потребности в безопасности, социальные потребности и потребности высшего порядка в уважении и самовыражении.

Удовлетворение потребности низшего порядка активизирует следующий, более высокий уровень потребностей, требуя от человека поведения по иным схемам. В первую очередь должны быть удовлетворены базовые потребности. Но когда жизненно важные потребности удовлетворены, человек обращает внимание на возможность реализации потребностей более высокого уровня. Мотивационную иерархию венчает потребность в том, что Маслоу называет «самоактуализацией». Это процесс, связанный с возможностью вкладывать свой талант и способности в деятельность, которую человек считает важной и которая помогает развивать личность.

Тема 3

Теория Маслоу подверглась резкой критике. Например, как толковать поведение голодной матери, которая отрывает от себя последний кусок, чтобы накормить детей? Ее аффективные потребности опережают удовлетворение физиологических. Вместе с тем большинство исследователей утверждают, что теория Маслоу ценна тем, что разграничивает физические врожденные потребности и потребности усвоенные. Последние не даны от рождения, а приобретаются человеком в процессе социального взаимодействия.

Среди многих интересных исследований по теории личности выделяются работы В. Н. Мясищева (1960), К. К. Платонова (1962), А. Г. Ковалева (1963), Б. Г. Ананьева (1977).

Б. Г. Ананьев понимал личность как структуру, построенную по двум принципам одновременно — субординационному, при котором более сложные и более общие социальные свойства личности подчиняют себе более элементарные и частные социальные и психофизиологические свойства, и координационному, при котором взаимодействие частей осуществляется на паритетных началах, предоставляя каждой из них ряд степеней свободы и относительную автономность.

В. Н. Мясищев характеризует единство личности направленностью, уровнем развития, структурой личности и динамикой нервно-психической реактивности (темпераментом). Структура личности, согласно убеждению Мясищева, — лишь одна из характеристик ее интегральности, которая определяется еще мотивацией, отношениями и тенденциями личности.

К. К. Платонов рассматривал модель динамической функциональной структуры личности. Она представлена субординацией высших и низших структур. Первой, высшей, структурой являются социально-обусловленные

особенности (направленность, моральные качества). Определяющую роль в формировании этой структуры играет воспитание. Вторая структура представлена опытом человека (объемом и качеством имеющихся знаний, навыков, умений и привычек). Определяют эту подструктуру обучение, образование. Третья подструктура — индивидуальные особенности различных психических процессов, четвертая — биологически обусловленные особенности (темперамент, задатки, инстинкты, простейшие потребности).

Концепция личности, представленная вертикальной иерархией установок, или диспозиций, была разработана известным отечественным социальным психологом В. А. Ядовым. Согласно этой концепции, личность человека представлена четырьмя уровнями.

Первый уровень формируется на основе физических потребностей и простейших ситуаций и ничем не отличается от неосознанных фиксированных установок, экономящих наше время при выполнении простейших поведенческих актов.

Второй уровень представлен фиксированными социальными установками, или аттитюдами, выявляющими отношения к социальным ценностям — семье, человечеству, деньгам, национальности и т. д.

Третий уровень иерархической структуры диспозиций служит для выявления направленности интересов личности в определенные сферы социальной активности. Это профессиональная деятельность, семья, досуг.

На четвертом уровне располагаются ценностные ориентации на цели в жизни и средства их достижения. Здесь происходит самовыражение в конкретных социальных условиях, исторически обусловленных формах жизнедеятельности, характерных для образа жизни данного общества.

Тема 3

В определенных ситуациях высший уровень диспозиционной структуры становится ответственным за управление поведенческими актами более низкого уровня. По предположению В. А. Ядова (1979), диспозиционная структура кроме вертикальной иерархической структуры обладает общепринятой горизонтальной трехкомпонентной схемой, состоящей из аффективного (эмоционального), когнитивного (познавательного) и поведенческого аспектов. Таким образом, диспозиционная структура личности, регулирующая ее поведение, представляет собой своеобразную решетку, где по вертикали расположены четыре иерархических уровня установок, а по горизонтали — три их аспекта.

Виды и функции социальных установок

Установка — это готовность, предрасположенность субъекта, возникающая при предвосхищении им появления определенного объекта и обеспечивающая устойчивый целенаправленный характер протекания деятельности по отношению к данному объекту. В социальной психологии понятие «установка» (аттитюд) используется для обозначения субъективных ориентаций индивидов как членов группы или общества на те или иные ценности, предписывающих индивидам определенные социально принятые способы поведения. В социальной психологии установка используется при изучении отношений личности как члена группы к тем или иным социальным объектам, механизмов саморегуляции и устойчивости социального поведения, процесса самореализации, а также при прогнозировании возможных форм поведения личности в определенных ситуациях.

В зависимости от того, на какой объективный фактор деятельности направлена установка — мотив, цель, усло-

вие деятельности, выделяются три иерархических уровня регуляции деятельности (уровни смысловых, целевых и операциональных установок).

1. *Смысловая установка* выражает проявляющееся в деятельности личности ее отношение к тем объектам, которые имеют личностный смысл. По происхождению смысловые установки личности производны от социальных установок. Смысловые установки содержат информационный компонент: взгляды человека на мир и образ того, к чему человек стремится, эмоционально-оценочный компонент антипатии и симпатии по отношению к значимым объектам, поведенческий компонент — готовность действовать по отношению к объекту, имеющему личностный смысл. С помощью смысловых установок индивид приобщается к системе норм и ценностей данной социальной среды. Они помогают сохранить статус-кво личности в напряженных ситуациях, защищают ее; способствуют самоутверждению личности; выражаются в стремлении личности привести в систему содержащиеся в них личностные смыслы знаний. В отличие от целевых и операциональных установок, изменяющихся в ходе обучения под влиянием речевых воздействий, инструкций, изменение смысловых установок всегда обусловлено изменением деятельности субъекта.

2. *Целевая установка* обусловлена целью и определяет устойчивый характер протекания действия. В случае прерывания действия целевые установки проявляются в виде динамических тенденций к завершению прерванного действия.

3. *Операциональная установка* имеет место в ходе решения задачи на основе учета условий наличной ситуации и вероятностного прогнозирования этих условий, опирающегося на прошлый опыт поведения в подобных ситуациях. Операционные установки обнаруживаются в

Тема 3

стереотипности мышления, конформности личности и т. п. (Андреева Г. М. и др., 1978).

В социально-психологических исследованиях на Западе многими исследователями (М. Шериф и Х. Кантрил, Г. Олпорт и др.) было выявлено существование двух видов аттитюдов.

Первый вид соответствует традиционным представлениям об аттитюдах как об установках, формирующихся в результате вербальных воздействий и проявляющихся в вербальной сфере (высказывание определенных взглядов, мнений, отношений и т. д.).

Второй вид составляют аттитюды, не поддающиеся вербальным воздействиям и остающиеся стабильными в течение длительного времени. Было сделано заключение, что данные аттитюды входят в структуру человеческого «Я» и обуславливают ее индивидуальность (Атватер И., 1988).

Тема 4

Социально-психологические проблемы малых и больших групп

Понятие малой группы

При социально-психологическом подходе к механизмам регуляции поведения человека предполагается его рассмотрение в качестве члена малой группы. Важно разобраться в многообразии подходов и определений малых групп. В отечественных словарях чаще всего приводится наиболее удобное и «синтетическое» определение: *малая группа* — это немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении. При этом предполагается, что совместная деятельность и непосредственное общение являются основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов. Сказанное позволяет интерпретировать группу как субъект этой деятельности; тем самым предлагается теоретическая схема для всего последующего исследования. В этом русле выполнена большая часть отечественных работ по социальной психологии малых групп.

Вопрос о численности малой группы активно обсуждается в работах известного отечественного психолога Г. М. Андреевой. Она подчеркивает, что в социально-пси-

хологической литературе не существует единого мнения по поводу количественных характеристик малой группы. В большей части исследований число членов малой группы колеблется между 2 и 7 (примерно в 71 % случаев). Это представление совпадает с представлением о том, что наименьшей малой группой является группа из 2 человек — так называемая *диада*. Но существует и другая точка зрения относительно нижнего предела численности малой группы: наименьшее число членов малой группы может составлять не 2, а 3 человека. Тогда в основе всех разновидностей малых групп лежат так называемые *триады*.

Приводятся аргументы в пользу триады как наименьшей единицы малой группы. Суть их состоит в том, что в диаде фиксируется лишь самая простейшая, генетически первичная форма общения — чисто эмоциональный контакт. Однако диаду трудно рассматривать как подлинный субъект деятельности, поскольку в ней практически невозможно вычленить тот тип общения, который опосредован совместной деятельностью. Так, в диаде в принципе неразрешим конфликт, возникший по поводу деятельности, так как он неизбежно приобретет чисто межличностный характер. Присутствие в группе третьего лица создаст новую позицию наблюдателя, добавится новый момент в возникающей системе взаимоотношений; этот «третий» может внести нечто в одну из составляющих конфликта, будучи сам в него не включенным. Создастся основа для разрешения конфликта и снимется его личностная природа.

В большинстве зарубежных определений малой группы основными ее признаками считаются необходимость восприятия членами группы самих себя как «мы», а также продолжительность их взаимовлияния. Группа может образоваться по множеству причин: для того, чтобы ее

члены могли ощутить свою принадлежность к чему-либо, для получения друг от друга какой-то информации, одобрения и т. д. Кроме того, представление о совместной деятельности членов группы заменяется представлением об их взаимодействии. Так, в учебнике по социальной психологии Д. Майерса мы находим следующее определение группы: «...двое или более лиц, которые взаимодействуют друг с другом, влияют друг на друга дольше нескольких мгновений и воспринимают себя как "мы"» (Майерс Д., 1999. С. 356).

Неоднозначно решен вопрос и о «верхнем» пределе малой группы. Интересны представления, сформированные на основе открытия Дж. Миллером «магического числа» 7 ± 2 при исследованиях объема оперативной памяти (оно означает количество предметов, одновременно удерживаемых в памяти). Долгое время исследователи принимали это число за верхний предел малой группы. В пользу такого определения выдвигались следующие аргументы: поскольку группа контактна, необходимо, чтобы индивид одновременно удерживал в поле своих контактов всех членов группы, а это могло быть обеспечено в случае присутствия в группе 7 ± 2 членов.

С другой стороны, в практике исследований можно найти и иные числа, определяющие этот верхний предел, — 10, 15, 20 человек. В некоторых исследованиях Дж. Морено — автора социометрической методики, рассчитанной именно на применение в малых группах, упоминаются группы и по 30-40 человек, в особенности когда речь идет о школьных классах.

Есть и другая точка зрения относительно верхнего предела малой группы, который вообще не рекомендуется устанавливать произвольно. Если изучаемая малая группа существует и если она рассматривается как субъект деятельности, то следует принимать ее реальный

размер, 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» (Андреева Г. М. и др., 1978). Малой тогда оказывается группа, представляющая собой некоторую единицу совместной деятельности, ее размер определяется эмпирически: при исследовании семьи как малой группы, например, на равных будут изучаться и семьи, состоящие из 3 человек, и семьи, состоящие из 12 человек; при анализе рабочих бригад в качестве малой группы может приниматься и бригада из 5 человек, и бригада из 40 человек, если при этом именно она выступает в качестве единицы предписанной ей деятельности.

Классификация малых групп

В настоящее время известно около 50 различных оснований классификации малых групп: по времени их существования (долго- и кратковременные), по степени тесноты контакта между членами, по способу вхождения в них индивида и т. д. Наиболее распространенными являются три классификации:

- «первичные» и «вторичные»;
- «формальные» и «неформальные»;
- «группы членства» и «референтные группы».

Деление малых групп на первичные и вторичные впервые было предложено *Ч. Кули*, который вначале дал просто описательное определение первичной группы, имея в виду такие группы, как семья, группа друзей, группа ближайших соседей, а также привел их существенную характеристику — непосредственность контактов. Но при

выделении такого признака первичные группы стали отождествлять с малыми группами, и тогда классификация утратила смысл. По традиции такое деление сохраняется, причем вторичными в этом случае считаются те, где нет непосредственных контактов, а для общения между членами используются различные «посредники» в виде, например, средств связи, по существу же, исследуются в основном первичные группы, так как только они удовлетворяют критерию малой группы.

Другое деление малых групп — деление их на *формальные* и *неформальные* — впервые было предложено Э. Мэйо при проведении им знаменитых Хоторнских экспериментов. Формальная группа отличается тем, что в ней все позиции ее членов предписаны групповыми нормами. 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 Мэйо обнаружил еще и неформальные группы, которые возникают стихийно. Неформальная группа может возникнуть, если в группе появятся группировки, состоящие из приятелей, близких друзей, объединенных каким-то общим интересом. Следовательно, внутри формальной группы будут существовать две структуры отношений. Неформальная группа может возникать вне формальной. Группа туристов, отправившихся в поход, дети, объединившиеся для игр во дворе, или более тесная компания друзей, принадлежащих к совершенно различным формальным группам, являются примерами таких неформальных групп. В реальной действительности

очень трудно вычлениить строго формальные и строго неформальные группы, особенно в тех случаях, когда неформальные группы возникают в рамках формальных.

Поэтому в социальной психологии были введены понятия формальной и неформальной структур группы, а различаться стали не группы, а тип, характер отношений внутри них. Кроме того, появилось более радикальное различие понятий «группа» и «организация», хотя достаточно четкого разделения этих понятий до сих пор не существует.

Обнаружение двух структур в малых группах приобрело большое практическое значение, а именно возникла возможность использования неформальной структуры отношений в интересах организации. Это особенно важно при исследовании вопроса, связанного с управлением и руководством группой.

Третья классификация, разводящая так называемые *группы членства* и *референтные группы*, была введена Г. Хайменом. Он установил, что часть членов некоторых малых групп разделяет нормы поведения, принятые не в этой группе, а в какой-то иной, на которую они ориентируются. Такие группы, куда индивиды не включены реально, но которые выдерживают нормы, названы референтными. В настоящее время в литературе встречается двоякое использование термина «референтная группа»: иногда так называют группу, противостоящую группе членства, иногда группу, возникающую внутри группы членства. Во втором случае референтная группа определяется как «значимый круг общения», т. е. как круг лиц, выбранных из состава реальной группы как особо значимых для индивида. При этом может возникнуть ситуация, когда нормы, принятые группой, становятся лично приемлемыми для индивида лишь тогда, когда они приняты «значимым кругом общения».

Групповая динамика

Чтобы управлять группой, необходимо понять те процессы, которые в ней происходят. В социально-психологических исследованиях обычно рассматриваются общие закономерности общения и взаимодействия, конкретные коммуникативные, интерактивные и перцептивные процессы; механизм системы общественных влияний на конкретную личность, в частности, содержание тех ценностей, норм, установок, которые формируются в больших группах. Исследуется и обратное движение, а именно, каким образом личность в группе реализует усвоенные влияния и осуществляет определенную отдачу. Дается как бы фотография того, что происходит в малых группах. Еще одна задача состоит в том, чтобы показать, как развивается группа, какие этапы она проходит в своем развитии, как модифицируются на каждом из этапов различные групповые процессы.

Термин «групповая динамика» употребляется в трех различных значениях. Прежде всего данным термином обозначается одно из направлений исследования малых групп в социальной психологии (школа К. Левина). Второе значение термина связано с обозначением определенных методик, которыми можно пользоваться при изучении малых групп. Групповая динамика в данном случае — особый вид лабораторного эксперимента, специально предназначенный для изучения групповых процессов. Термином «групповая динамика» также обозначаются, в отличие от статики группы, динамические процессы, которые одновременно происходят в группе в какую-то единицу времени и которые знаменуют собой развитие группы.

К таким процессам относятся следующие: процесс образования малых групп, включая психологические

механизмы, что делает группу группой, например феномен группового давления на индивида; процессы групповой сплоченности, лидерства и принятия групповых решений. Другой аспект динамических процессов представлен явлениями групповой жизни, возникающими при совместной деятельности. В качестве своеобразного итога развития группы может быть рассмотрено становление такой специфической ее стадии, как коллектив.

Поскольку группы существуют в самых различных сферах общественной жизни, способы их образования весьма различны. Чаще всего они определяются внешними по отношению к группе факторами, например условиями развития какого-либо социального института или организации, в рамках которых возникает малая группа. Так, производственная бригада создается в связи с возникновением нового производства, студенческая группа — в связи с новым набором учащихся в вуз и т. п. Создается система предписаний относительно структуры группы, распределения ролей и статусов, формулируются цели групповой деятельности.

Если индивид вступает в сложившуюся группу, он принимает уже существующие нормы групповой жизни, «подключается» к группе, воспринимает ее давление. Если в группу одновременно вступают многие индивиды и происходит достаточно полное принятие норм и разделение всеми членами группы групповых целей, то речь идет о формировании групповой сплоченности.

Феномен подчинения групповому давлению в социальной психологии получил наименование феномена конформности. Иногда употребляется и термин «социальное влияние».

Конформность констатируется в ситуации конфликта между мнением индивида и мнением группы при преодолении этого конфликта в пользу группы. Различают

внешнюю конформность, когда мнение группы принимается индивидом лишь внешне, а на деле он продолжает ему сопротивляться, и внутреннюю (иногда именно это и называется подлинным конформизмом), когда индивид действительно усваивает мнение большинства. Внутренняя конформность и есть результат преодоления конфликта с группой в ее пользу.

Еще одно проявление конформности — *позиция негативизма*. Если группа оказывает давление на индивида, а он сопротивляется этому давлению, демонстрируя крайне независимую позицию, отрицая все стандарты группы, то это и есть случай негативизма. Лишь на первый взгляд негативизм выглядит как крайняя форма отрицания конформности. В действительности негативизм — специфический случай инвертированной конформности, т. е. «конформности наизнанку». Если индивид ставит своей целью любой ценой противостоять мнению группы, то он фактически вновь зависит от группы, ибо ему приходится активно продуцировать антигрупповое поведение, антигрупповую позицию или норму, т. е. быть «привязанным» к групповому мнению, но лишь с обратным знаком (многочисленные примеры негативизма проявляются, например, в поведении подростков). Поэтому позицией, противостоящей конформности, является не негативизм, а самостоятельность, независимость.

Впервые *модель конформности* была продемонстрирована в экспериментах С. Аша, осуществленных в 1951 г. Группе студентов предлагалось определить длину предъявляемой линии. Для этого каждому из них выдавались две карточки в левую и правую руки. На карточке в левой руке изображался один отрезок прямой, на карточке в правой руке три отрезка, причем лишь один из них по длине равнялся отрезку на левой карточке. Испытуемым следовало определить, какой из отрезков на пра-

вой карточке равен по длине отрезку, изображенному на левой. Когда задание выполнялось индивидуально, все решали задачу верно. Смысл эксперимента состоял в том, чтобы выявить давление группы на мнение индивидов методом «подставной группы». Экспериментатор заранее вступал в сговор со всеми участниками эксперимента, кроме одного («наивного субъекта»). Суть сговора состояла в том, что при последовательном предъявлении всем членам «подставной» группы отрезка на левой карточке они давали заведомо неправильный ответ, называя этот отрезок равным более короткому или более длинному отрезку на правой карточке. Последним отвечал «наивный субъект», и было важно выяснить, устоит ли он в собственном мнении (которое в первой серии при индивидуальном решении было правильным) или поддастся давлению группы. В эксперименте Аша более одной трети (37 %) «наивных субъектов» дали ошибочные ответы, т. е. продемонстрировали конформное поведение. В последующих интервью их спрашивали, как субъективно переживалась заданная в эксперименте ситуация. Все испытуемые утверждали, что мнение большинства давит весьма сильно, и даже «независимые» признавались, что противостоять мнению группы очень тяжело, так как всякий раз кажется, что ошибаешься именно ты.

Большинство исследователей пришли к заключению, что на величину конформности могут влиять личностные характеристики, такие как неразвитый интеллект, низкий уровень самосознания и др. Степень конформности зависела и от ситуации эксперимента, а также от состава и структуры группы.

Однако лабораторный характер группы не позволяет в полной мере учесть такой фактор, как значимость для индивида высказываемого мнения. Значимой в полном смысле этого слова является для личности ситуация ре-

альной деятельности, с реальными социальными связями этой личности. Конформность, выявленная при решении таких задач, может не иметь ничего общего с тем, как поведет себя индивид в каких-то значительно более сложных ситуациях. Поэтому модель возможных вариантов поведения, принимаемая Ашем, является весьма упрощенной. Более того, в ней фигурируют лишь два типа поведения — конформное и неконформное. В реальных условиях может возникнуть третий тип поведения, который будет демонстрировать сознательное признание личностью норм и стандартов группы. А. В. Петровский, например, предложил следующую классификацию их типов:

1. Внутригрупповая внушаемость, т. е. бесконфликтное принятие мнения группы.

2. Конформность — осознанное внешнее согласие при внутреннем расхождении.

3. Коллективизм, или коллективистическое самоопределение, — относительное единообразие поведения в результате сознательной солидарности личности с оценками и задачами группы.

Итак, феномен группового давления является одним из механизмов вхождения индивида в группу. Однако для понимания групповой динамики необходимо учитывать и содержательные характеристики групповой деятельности, создающей особый тип отношений между членами группы.

Дальнейшие исследования феномена конформности привели к выводу о том, что давление на индивида может оказывать не только большинство членов группы, но и меньшинство. Были выделены два вида группового влияния — нормативное, когда давление оказывает большинство и его мнение воспринимается членом группы как норма, и информационное, когда давление оказывает меньшинство и член группы рассматривает его мнение

лишь как информацию, на основе которой он должен сделать свой выбор.

Еще одной проблемой формирования малой группы является групповая сплоченность. Впервые к решению этого вопроса подошел Дж. Морено, разработавший в первой четверти XX в. метод социометрии. Цель социометрического метода — диагностика межличностных и межгрупповых отношений, их изменение, улучшение, совершенствование. Его значение объясняется тем, что любая структура неформального (неофициального) характера всегда тем или иным образом проецируется на формальную, т. е. на систему деловых, официальных отношений, и тем самым влияет на эффективность деятельности коллектива.

Назначение социометрической процедуры: а) измерение степени сплоченности и разобщенности в коллективе; б) выявление социометрических позиций, т. е. относительного авторитета членов группы по признакам симпатии — антипатии, где на крайних полюсах оказываются «лидер» и «отверженный»; в) обнаружение внутргрупповых подсистем — сплоченных образований, во главе которых могут быть свои лидеры.

Основными достоинствами социометрии как метода исследования в социальной психологии являются достаточно точное количественное измерение в малой группе, простота процедуры обследования и математической обработки полученных данных, наглядность получаемых сведений. К недостаткам метода можно отнести ограниченность сферы его применения (в основном в рабочих коллективах), необходимость искренности и желания группы использовать социометрию, негативные последствия в случае нарушения этических норм эксперимента.

Социометрическая процедура завершается расчетом социометрических индексов. Первый из них — социомет-

рический статус — показывает реальное положение человека в группе с точки зрения отношения к нему других людей. Рассчитывается он как число выборов, полученных индивидом от группы, соотнесенное с числом членов группы. Выделяют положительный и отрицательный статусы; положительный позволяет судить о степени принятия человека группой, отрицательный — о степени его отторжения.

Второй социометрический индекс — эмоциональная экспансивность — показывает отношение индивида к группе, его склонность общаться с ней, открытость контактам. Рассчитывается индекс эмоциональной экспансивности аналогично социометрическому индексу — как число выборов, отданных индивидом группе, соотнесенное с числом членов группы.

В зависимости от соотношения социометрического статуса и эмоциональной экспансивности каждого члена группы можно говорить о принадлежности его к одной из условных подгрупп. В первую подгруппу попадают люди, получившие значительно больше выборов, чем другие члены группы, и демонстрирующие высокий социометрический статус. Это свидетельствует об их популярности, лидерстве, привлекательности для большинства членов группы. Индекс их эмоциональной экспансивности также высокий, т. е. они направлены на группу, имеют потребность в общении и взаимодействии с ее членами. Условно их можно назвать «звездами». Во вторую подгруппу попадают люди со средними значениями статусов и положительной эмоциональной экспансивностью. Это «принятые», составляющие, как правило, большую часть группы. Третья группа — «черные овечки». Их статус низок или отрицателен, а экспансивность, как правило, положительна. При наличии «черных овечек» можно говорить о таком уровне развития груп-

пы, при котором появляется чувство групповой идентичности (чувство «мы»), и, чтобы усилить ее, группа склонна искать другую группу или таких конкретных людей, которым можно было бы противопоставить свое «мы», отметив действительное или приписанное отличие. Примечательно, что, если «черная овечка» покидает группу, группа может найти другого кандидата на эту роль.

Еще одна подгруппа — «белые вороны». Этим людей характеризуют высокий социометрический статус и низкая (ниже средней) эмоциональная экспансивность. Это свидетельствует об интересе группы к данному человеку и отсутствии ориентации на группу у него самого. Нельзя путать данную подгруппу со «звездами»: «белые вороны», как правило, не склонны к руководству, чувствуют себя временными членами группы и ориентированы на неформальное общение в каких-то других группах.

Проблема групповой сплоченности обсуждается в основном в русле понимания группы как системы межличностных отношений, имеющих эмоциональную основу. В рамках социометрического направления сплоченность прямо связывалась с таким уровнем развития межличностных отношений, когда в них высок процент выборов, основанных на взаимной симпатии. В социометрии появился специальный «индекс групповой сплоченности», который вычислялся как отношение числа взаимных положительных выборов к общему числу возможных выборов:

$$C_{\text{г}} = \frac{r(+)}{N(N-1)^{1/2}},$$

где $C_{\text{г}}$ — сплоченность; $r(+)$ — положительный выбор; N — число членов группы.

Содержательная характеристика (ответ на вопрос «Почему?») взаимных положительных выборов при применении социометрических методик не учитывалась.

Другой подход был предложен Л. Фестингером: сплоченность анализировалась на основе частоты и прочности коммуникативных связей, обнаруживаемых в группе. Сплоченность определялась как сумма всех сил, действующих на членов группы, чтобы удерживать их в ней, как привлекательность группы для индивида, как удовлетворенность членством в группе.

Еще один подход к проблеме групповой сплоченности был предложен Т. Ньюкомом. Он ввел понятие «согласие» и с его помощью интерпретировал сплоченность; выдвинул идею о необходимости возникновения сходных ориентаций членов группы по отношению к каким-то значимым для них ценностям.

Как уже говорилось выше, в отечественной социальной психологии превалировало устойчивое представление о том, что главными интеграторами группы являются совместная деятельность ее членов и характер групповых целей. Процесс формирования и развития группы рассматривается на основе все большего включения индивидов в процесс совместной деятельности.

Следует различать сплоченность группы и совместимость людей в группе. Совместимость членов группы означает, что данный состав группы подходит для обеспечения выполнения группой ее функций, что члены группы могут взаимодействовать. Сплоченность группы означает, что в процессе совместной деятельности в группе достигнута такая степень развития взаимоотношений, при которой все члены группы в наибольшей мере разделяют цели групповой деятельности и те ценности, которые связаны с этой деятельностью.

В отечественной социальной психологии А. В. Петровским разработаны новые принципы исследования сплоченности. Они составляют часть единой концепции, названной ранее «стратометрической концепцией груп-

повой активности», а позднее — «теорией деятельностного опосредования межличностных отношений в группе». Основная идея заключается в том, что всю структуру малой группы можно представить состоящей из нескольких основных слоев, или страт: внешний уровень, где даны непосредственные эмоциональные межличностные отношения, т. е. то, что традиционно измерялось социометрией; следующий слой представлен единством ценностных ориентаций, касающихся процесса совместной деятельности. При наличии двух внутренних слоев групповой структуры предполагается все большее вовлечение индивида в совместную групповую деятельность, поскольку члены группы разделяют цели групповой деятельности и демонстрируют серьезные, значимые мотивы выбора друг друга. Можно предположить, что эти мотивы связаны с принятием и общих ценностей, но более абстрактного уровня, — ценностей, связанных с общим отношением к труду, к окружающим, к миру. Последний, самый внутренний, слой отношений был назван «ядром» групповой структуры.

В представлениях Петровского сплоченность группы обозначена как процесс развития внутригрупповых связей, соответствующий развитию групповой деятельности. Таким образом, в практике исследования сплоченность должна быть проанализирована и как совпадение ценностей, и как воплощение этого совпадения в деятельности.

Руководство, лидерство и власть

Понятия «руководство» и «лидерство» в отечественной литературе рассматриваются как взаимозависимые и взаимопроникающие. Ряд авторов подчеркивает общность функций руководителя и лидера (деятельность по

определению целей и путей их достижения в той или иной группе) и различие происхождения позиций (официальное назначение и выдвижение «снизу»).

Можно также рассматривать руководителя и лидера с позиций типов власти.

Обычно под властью в организации понимается формальное или неформальное соглашение о том, каковы должны быть отношения между двумя и более лицами, когда поведение одного зависит от поведения другого. Власть относительна. Властные отношения влекут за собой взаимную зависимость. Управление нуждается в рабочих, чтобы производить услуги или продукты. Рабочие нуждаются в управлении, чтобы получать заработную плату.

Одной из самых известных является типология властных отношений, созданная М. Вебером, в которой автор делает фундаментальное различие между властью и авторитетом. *Власть* включает в себя силу, насилие и является важным фактором только в организациях, подобных лагерям подневольного труда, тюрьмам и т. п. *Авторитет* не применяет силу; приказы исполняются потому, что он полагается на их исполнение, т. е. согласие является добровольным. Однако для этого требуется общая система ценностей среди членов организации.

Вебер разработал широко используемую типологию рационально-легального, харизматического и традиционного авторитета. *Рационально-легальный авторитет* более всего характерен для властных отношений в современных организациях; он основан на вере в право вышестоящих иметь власть над подчиненными. Можно представлять его как аспект ведомства или должности, имеющих авторитет выше авторитета другого ведомства или должности. Например, отношения студентов и профессора. Когда студенты читают задания, пишут статьи

и сдают экзамены, они приемлют легитимную власть позиции профессора над их позициями как студентов. Человеческая личность при таком типе авторитета значения не имеет.

Харизматический авторитет основывается на преданности конкретному носителю власти и основан на его личных качествах. С точки зрения общества или организации, такой авторитет может быть либо опасен, либо полезен. Если такой человек получает рационально-легальную власть, то власть над подчиненными всегда выше официальной. Если харизматическим авторитетом обладает лицо вне формальной системы власти, то это может угрожать самой системе.

Следующая форма — *традиционный авторитет* — основана на вере в установленный традиционный порядок. Признаки этой формы можно обнаружить в организациях, где желания руководства, даже далеко отстоящие от проблем самой организации (например, строительство собственной дачи силами организации), являются действующим законом для ее членов.

Еще один тип власти, отличающийся от авторитета, — *влияние*. Лидерство — это такая форма власти, в которой преобладает влияние. Под лидерством можно понимать способность вызывать добровольное согласие членов группы по определенному кругу вопросов, основанную на личных качествах лидера. Лидерство отличается от формального руководства тем, что оно влечет за собой внутреннее согласие с решением лидера, т. е. изменение мнений и предпочтений членов группы, тогда как при формальном руководстве таковые могут и не изменяться. Другими словами, лидерство проявляется в том, чем последователи наделяют предводителей. Разумеется, любой руководитель в современной организации заинтересован в том, чтобы количество собственного лидер-

ского влияния превалировало над механическим согласием с теми или иными управленческими решениями.

Возможна ситуация, когда механическое доверие к должности станет настолько высоким, что индивидуальные характеристики людей, занимающих высокие посты, вообще не будут иметь значения. Тогда организация окажется полностью скованной своей собственной структурой.

Стили руководства. Существует множество подходов к типологии стилей руководства. Один из наиболее простых и практичных заключается в выделении двух противоположных подходов к роли руководителя. Это авторитарный (приказной) и поддерживающий (ориентированный на межличностные отношения) стили. Поддерживающий руководитель характеризуется ориентацией на работников, демократическим поведением, использует обычный способ контроля, внимателен к своим подчиненным. Авторитарный руководитель опирается на власть, на свои формальные позиции, более склонен к наказаниям.

Поддерживающий руководитель использует ориентированный на межличностные отношения стиль обращения с подчиненными. Для данного стиля характерны следующие признаки:

➤ *внимание к подчиненным.* Руководитель считается с нуждами и предпочтениями своих подчиненных, обращается с ними вежливо и доброжелательно и не применяет к ним карательных мер. Такого руководителя часто называют «ориентированным на работающих» в противоположность «ориентированным на работу» или «ориентированным на задание»;

➤ *консультативнопринятие решений.* Руководитель спрашивает у своих подчиненных их мнение, прежде чем принять решение. Такой руководитель является демо-

кратичным (в противоположность одностороннему, авторитарному или деспотичному);

➤ *общий контроль.* Руководитель контролирует в обычной, а не в скрытой форме, делегирует власть своим подчиненным и позволяет им свободно распределять работу, вместо того чтобы вести жесткое и скрытое наблюдение.

Поддерживающее руководство в противоположность авторитарному весьма тесно связано с несколькими показателями удовлетворенности подчиненных и с продуктивностью:

- меньшая напряженность между группами и большее сотрудничество;
- степень текучести кадров и меньше жалоб;
- лидер рассматривается как более желательный.

Нет каких-либо практических оснований считать, что поддерживающий стиль руководства в любых случаях эффективнее автократического, или наоборот. Можно только еще раз напомнить, что при определенном типе организационной культуры может отдаваться предпочтение одному другому. Вместе с тем большинством исследователей разделяется мнение, что поддерживающее поведение руководства наиболее эффективно, когда:

- управленческие решения не могут быть рутинными по своей природе;
- необходимую для эффективного принятия решения информацию не удастся сделать стандартной или централизованной;
- решения не нужно принимать быстро, если есть время для подключения подчиненных к процессу совместного принятия решения;
- подчиненные испытывают острую необходимость в независимости;
- подчиненные рассматривают свое участие в принятии решения как законное;

Социально-психологические проблемы...

- подчиненные считают себя способными принимать участие в процессе принятия решения;
- подчиненные способны работать без скрытых проверок и жесткого контроля.

Такой тип организации относится к наименее формализованным структурам, которые должны полагаться на личностные качества своих членов, если хотят работать эффективно. Очевидно, что для организаций противоположного типа, с рутинными решениями, стандартизированной информацией эффективным руководством будет, скорее всего, форма, ориентированная на поставленную задачу, потому что вклад отдельных членов организации не так важен и нет необходимости (или возможности) тратить время на процесс принятия решения. Кроме того, некоторые члены группы могут бояться принимать решения или не захотят участвовать в этом процессе, удовлетворяясь готовыми решениями, принятыми за них.

Очевидно, что при первом типе руководства — поддерживающем — предполагается, что индивидуальные характеристики являются решающими для руководящей роли. Можно прийти к выводу, что существует ряд особенностей, которыми должны обладать эффективные руководители. При этом необходимы исследования, главной целью которых будет идентификация ключевых черт руководителя. Главным недостатком теории черт являлась невозможность совместить какой-либо перечень личностных характеристик руководителя с тем фактом, что в каждой конкретной ситуации во многом определялось, какие черты необходимы руководителю и каким образом должно осуществляться руководство, чтобы быть эффективным. Известно, что в какой-то определенной ситуации проявится как лидер один индивид, в другой ситуации — другой. Этот подход подвергался критике прямо с противоположной стороны за невнимание к лич-

ностным характеристикам руководителя. Возникла еще одноточка зрения: акцентировалось внимание на том, что в каждой ситуации требуются особое мастерство и определенные поступки.

А. Юкл предложил подход, основанный на синтезе факторов, характеризующих руководство. Он утверждал, что черты и мастерство лидера взаимодействуют с внешними, или экзогенными, ситуационными и промежуточными переменными и дают переменные конечного результата, такие как групповое выполнение задания и достижение цели организации.

Значительное число социально-психологических исследований стиля руководства последних 10 лет привело к его рассмотрению с точки зрения роли руководителя в управленческой команде. Под командой обычно понимается группа, созданная руководителем для решения конкретной производственной задачи. Когда приоритет отдан групповому решению (в противном случае команда не нужна), члены группы не смогут выполнять поставленные задачи с наибольшей эффективностью, если группа не будет предельно сплоченной, а взаимодействие между ними не будет заранее спланировано руководителем.

В модели так называемой «сбалансированной» команды необходимые для процесса принятия решения роли участников выглядят следующим образом:

- генератор идей (инновационно-предпринимательский тип личности);
- оформитель решений (манипулятивно-вдохновляющий);
- разведчик ресурсов (вдохновляюще-наставнический);
- председатель (административно-командный);
- практик-организатор (инструктивно-контролирующий);

Социально-психологические проблемы...

- советник (аналитически-критикующий);
- душа группы (примирительно-утешительный);
- доводчик (морально-утешающий).

Зная, какую роль в команде играет руководитель, можно решить, какую роль должен взять на себя каждый сотрудник, чтобы оптимально «вписаться» в команду. Кроме того, можно предположить, какие проблемы возникнут у этого руководителя и удастся ли найти специалиста, который сможет их решить.

Такую команду можно формировать с «нуля», с привлечением отдельных работников или команды в полном составе; можно реорганизовать существующую команду с учетом новых целей применительно к предложенному набору функций или перераспределить функции между работниками. Процедура формирования команды может включать в себя следующие этапы:

- выявление особенностей группы и диагностику возникающих проблем;
- ролевое планирование;
- доведение до каждого члена команды конкретного набора целей и приоритетов;
- знакомство каждого члена команды с набором норм и возлагаемых на него функций (ролевое консультирование);
- оценку результатов групповой деятельности.

Социально-психологические проблемы больших групп

Как уже говорилось, первые научные работы в области социальной психологии были посвящены исследованию больших групп: психологии народов, психологии масс, психологии толпы. Вместе с тем до настоящего времени нет полной однозначности в понимании и класси-

фикации больших групп. Обычно к большим группам относят нации, классы, народности, общественные движения, профессиональные группы, коллективы предприятий, массовые аудитории и т. д. Одна из основных трудностей изучения больших групп состоит в том, что «под это понятие подпадают группы совершенно разного порядка, исследование которых трудно объединить каким-либо общим методологическим принципом» (Дилигенский Г. Г., 1985. С. 198).

Некоторые авторы пишут о необходимости выделения специальных социально-психологических дисциплин, где изучались бы различные виды этих групп, — этнопсихологии, политической, профессиональной психологии. При этом предметом рассмотрения чаще всего будут оказываться общение и коммуникация в массовых формах.

**Особенности общения
в условиях массовой коммуникации**

Массовая коммуникация как разновидность человеческого общения, безусловно, обладает определенными специфическими особенностями, которые накладывают отпечаток на сам процесс общения и на его структурные компоненты. Как и в любом виде общения, в массовой коммуникации можно выделить следующие компоненты:

- коммуникатор, т. е. тот, кто сообщает информацию;
- аудитория, т. е. те, кому говорят, сообщают информацию;
- канал, т. е. техническое средство, с помощью которого осуществляется передача сообщения.

Следует подчеркнуть особую роль канала в массовой коммуникации, так как именно опосредованность общения техническими средствами предопределяет основные

специфические особенности массовой коммуникации как разновидности человеческого общения.

Одной из отличительных черт массовой коммуникации, вытекающей из межгруппового вида этого общения, является ее ярко выраженная социальная направленность.

Если межличностное общение в зависимости от ситуации может иметь либо социальную, либо индивидуально-личностную направленность, то в массовой коммуникации это всегда социально-ориентированное общение, в какой бы персонализированной форме оно не выступало, ибо это всегда сообщение не для одного конкретного человека, а для больших социальных групп, для массы людей. Технические средства дают людям возможность передавать колоссальные объемы информации. Осуществление этого процесса немыслимо без должных организации и управления. Иначе говоря, невозможно ни собирать эту информацию, ни обрабатывать ее, ни обеспечивать ее распространение. Следовательно, использование технических средств приводит к тому, что общение в условиях массовой коммуникации носит организованный характер.

Организируют деятельность средств массовой коммуникации и управляют ими специальные учреждения — редакции газет, радио, телевидения, т. е. социальные институты, которые в конечном счете реализуют интересы той или иной социальной группы, и прежде всего интересы правящих классов общества. В этом институциональном характере массовой коммуникации находит отражение и тот факт, что этот процесс является, по существу, общением больших социальных групп. Следующая важная особенность массовой коммуникации заключается в том, что из-за опосредованности техническими средствами в ней отсутствует прямой контакт коммуникатора и ауди-

тории. Иными словами, здесь отсутствует непосредственная обратная связь.

Надо отметить и такую особенность общения в условиях массовой коммуникации, как повышенная требовательность в обществе норм общения по сравнению с межличностным общением. Это диктуется тем, что передаваемые сообщения должны быть максимально четкими, понятными самой широкой аудитории. Кроме того, отсутствие непосредственной обратной связи, как правило, не дает возможности сразу заметить и исправить допущенную оговорку или ошибку. Коммуникатор приобретает в массовой коммуникации как бы коллективный характер. Это объясняется тем, что в общении больших социальных групп, чем, по сути, является массовая коммуникация, каждый коммуникатор, сознает он это или нет, объективно выступает не только и не столько от своего имени, сколько от имени группы, которую он представляет.

Итак, если суммировать особенности общения в условиях массовой коммуникации и сравнить с особенностями межличностного общения, то можно отметить существенные различия. Естественно, что все вышеуказанные особенности никогда не выступают в чистом виде, а между массовой коммуникацией и межличностным общением существует множество промежуточных форм. Так, например, разговор двоих человек по телефону опосредован техническими средствами, но это не делает его разновидностью массовой коммуникации, так как в телефонном общении явно преобладают характеристики межличностного общения.

Три стороны общения в массовой коммуникации

Если продолжить анализ специфики массовой коммуникации с социально-психологической точки зрения,

то следует выяснить, как в ней проявляются отдельные стороны общения, а именно коммуникативная, перцептивная и интерактивная. Естественно, что наиболее отчетливо в массовой коммуникации выступает коммуникативная сторона общения. Сообщения массовой информации служат одним из основных источников информирования аудитории о жизнедеятельности отдельных социальных общностей и о событиях внешнего мира, в том числе и о тех, которые остаются за пределами индивидуального социального опыта реципиентов, что неизмеримо расширяет возможности их социальной ориентировки. Наряду с индивидуальным социальным опытом сообщения массовой коммуникации играют большую роль в формировании социальных представлений реципиентов, определенных стереотипов и в создании общественного мнения по широкому кругу вопросов.

Большую роль в массовой коммуникации играют процессы восприятия, т. е. перцептивная сторона общения. Специфика этих процессов здесь заключается в том, что феномены межгруппового восприятия могут возникать и без непосредственного взаимодействия представителей этих групп. Из-за отсутствия непосредственной обратной связи коммуникатор лишен возможности воспринимать своих реципиентов в процессе общения. Лишь телевидение в большей степени приближает условия общения к межличностному, когда можно и видеть, и слышать коммуникатора, но и здесь процесс общения остается в основном однонаправленным.

Весьма своеобразно в массовой коммуникации проявляется интерактивная сторона общения. Из-за опосредованности техническими средствами коммуникатор и аудитория не имеют непосредственного контакта. Вместе с тем проявлением интерактивной стороны общения в

массовой коммуникации можно считать наличие отсроченной обратной связи, главным образом в виде откликов аудитории на те или иные сообщения, а также соответствующих ответных действий «коллективных коммуникаторов». Иначе говоря, в массовой коммуникации отдельные фазы взаимодействия коммуникатора и аудитории разъединены в пространстве и времени, но они реально существуют. Все три стороны массовой коммуникации тесно взаимосвязаны.

Литература

- Агеев В. С.* Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. М., 1990.
- Ананьев Б. Г.* О проблемах современного человекознания. СПб.: Наука, 1977.
- Ананьев Б. Г.* Человек как предмет познания. СПб.: Питер, 2001.
- Андреева Г. М.* Процесс каузальной атрибуции в межличностном восприятии // Психол. журнал. 1979. № 6.
- Андреева Г. М.* Социальная психология. М: Аспект-Пресс, 1998.
- Андреева Г. М.* Социальная психология. М., 2001.
- Андреева Г. М.* Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений. М.: Наука, 1994.
- Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А.* Современная социальная психология на Западе. М: Изд-во МГУ, 1978.
- Атватер И. Я.* Вас слушаю. М.: Наука, 1988.
- Бодалев А. А.* Восприятие и понимание человека человеком. М., 1982.
- Бодалев А. А.* Психология общения. Воронеж, 1996.
- Бэрн Э.* Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. Л.: Лениздат, 1992.
- Выготский Л. С.* Избранные психологические исследования. М., 1956.
- Выготский Л. С.* Педагогическая психология. М., 1991.
- Грановская Р. М., Крижанская Ю. С.* Творчество и преодоление стереотипов. СПб., 1994.
- Гришина Н. В.* Я и другие: общение в трудовом коллективе. Л.: Лениздат, 1990.

- Джигенский Г. Г.* Некоторые проблемы исследования больших социальных групп // Методологические проблемы социальной психологии. Л., 1985.
- Каган М. С.* Философская теория ценностей. М., 1997.
- Ковалев А. Г.* Психология личности. Л.: Изд-во ЛГУ, 1963.
- Кон И. С.* В поисках себя. М., 1984.
- Кон И. С.* Психология ранней юности. М., 1989.
- Кравченко А. И.* Социология. Екатеринбург. Деловая книга, 1998.
- Краткий психологический словарь.* М.: Политиздат, 1985. С. 69.
- Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М.* Межличностное общение. СПб.: Питер, 2001.
- Леонтьев А. А.* Психология общения. М., 1997.
- Леонтьев А. Н.* Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975. С. 289.
- Леонтьев А. Н.* Проблемы развития психики. М., 1987.
- Ломов Б. Ф.* Общение как проблема общей психологии // Методологические проблемы социальной психики. М., 1976. С. 130.
- Майерс Д.* Социальная психология. СПб.: Питер, 1999.
- Морено Дж.* Театр спонтанности. Красноярск, 1993.
- Мэй Р.* Искусство психологического консультирования. М., 1994.
- Мясищев В. Н., Ковалев А. Г.* Психические особенности человека. Л.: Изд-во ЛГУ, 1960.
- Общая психология /* Под ред. А. В. Петровского. М., 2001.
- Петровский А. В.* Психология развивающейся личности. М.: Педагогика, 1987.
- Пиаже Ж.* Избранные психологические произведения. М.: Прогресс, 1967.
- Пиз А.* Язык жестов. М., 2001.
- Платонов К. К.* Психология. М.: Просвещение, 1962.
- Плаусс С.* Психология оценки и принятия решения. М., 1998.
- Рубинштейн С. А.* Основы общей психологии. СПб., 2000.
- Свенцицкий А. Л.* Психология управления организациями. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1999.

Литература

- Свенцицкий А. Л.* Социальная психология управления. Л.: Изд-во ЛГУ, 1986.
- Селье Г.* Стресс и дистресс. М.: Наука, 1985.
- Сеченов И. М.* Рефлексы головного мозга // Избранные философские и психологические произведения. М., 1947.
- Смелзер Н.* Социология. М: Феникс, 1994.
- Социология* / Под ред. Г. А. Гриненко. СПб., 1994.
- Торндайк Э.* Принципы обучения, основанные на психологии. М., 1998.
- Фрейд З.* Психология «Я» и защитные механизмы. М., 1993.
- Фромм Э.* Бегство от свободы. М., 1999.
- Фромм Э.* Искусство любить. М., 1990.
- Хорни К.* Невротическая личность нашего времени. М., 1998.
- Хьелл Л., Зиглер Д.* Теория личности. СПб., 1997.
- Шибутани Т.* Социальная психология. Ростов-на-Дону, 1998.
- Шибутани Т.* Социальная психология. М., 1999.
- Шихирев П. Н.* Современная социальная психология. М., 1999.
- Шихирев П. Н.* Современная социальная психология Западной Европы. М., 1985.
- Шихирев П. Н.* Современная социальная психология США. М., 1998.
- Шпет Г. Г.* Введение в этническую психологию. СПб., 1996.
- Эльконин Д. Б.* К проблеме периодизации психического развития в детском возрасте // Вопросы психологии. 1971. № 4.
- Эриксон Э.* Принципы развития в психологии. М., 1998.
- Ядов В. А.* Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности. Л., 1979.
- Ядов В. А.* Социальная идентичность личности. М., 1994.

По вопросам оптовой покупки книг
«Издательской группы АСТ» обращаться по адресу:
Звездный бульвар, дом 21, 7-й этаж
Тел. 215-43-38, 215-01-01, 215-55-13

Книги «Издательской группы АСТ» можно заказать по адресу:
107140, Москва, а/я 140, АСТ - «Книги по почте»

Учебное издание

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Конспект лекций

Составитель

Андреева Ирина Владимировна

Ответственный редактор *Е. Ефимова*

Компьютерная верстка *Ю. Костиной*

Корректор *И. Старостина*

Подписано в печать 14.12.04. Формат 70x100^{1/2}
Усл. печ. л. 4,2. Тираж 5000 экз. Заказ № 2345.

Общероссийский классификатор продукции
ОК-005-93, том 2; 953005 — учебная литература

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.02.953.Д.000577.02.04 от 03.02.2004 г.

ООО «Издательство АСТ»
667000, Республика Тыва, г. Кызыл, ул. Кочетова, д. 28
Наши электронные адреса: WWW.AST.RU
E-mail: astpub@aha.ru

ООО «Сова»
195112, г. Санкт-Петербург, а/я № 51
E-mail: ooosova@mail.wplus.net

Отпечатано в **ОАО** ордена Трудового Красного Знамени
«Чеховский полиграфический комбинат»
142300 г. Чехов Московской области
Тел. (272) 71-336. Факс (272) 62-536