

# СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

шпаргалка

## Содержание

1. Предмет социальной психологии и этапы становления этой науки	1аб
2. Направления, задачи и методология социальной психологии	2аб
3. Понятие и структура личности	3аб
4. Классификация типов личности и уровней ее развития	4аб
5. Общее понятие социального развития личности	5аб
6. Основные стереотипы понимания социального развития	6аб
7. Процессы самосознания и самоосознания личности	7аб
8. Социальные дистанции	8аб
9. Факторы просоциального и агрессивного поведения	9аб
10. Пути и средства психологического воздействия	10аб
11. Понятие социализации, этапы и механизмы ее воздействия на личность	11аб
12. Механизмы и институты социализации	12аб
13. Отклонения социального поведения	13аб
14. Понятие и характеристика социальной роли	14аб
15. Интерпретации социальных ролей и их влияние на развитие личности	15аб
16. Рольевые конфликты	16аб
17. Понятие и виды общения	17аб
18. Уровни и функции общения	18аб
19. Коммуникативный аспект общения	19аб
20. Социальное взаимодействие и восприятие людьми друг друга	20аб
21. Понятие и типология социального конфликта	21аб
22. Пути разрешения конфликтов	22аб
23. Понятие и типология социальных групп	23аб
24. Психологический климат групп	24аб
25. Определение и классификация малых групп	25аб
26. Методы оценки межличностных отношений в малой группе	26аб
27. Методы исследования малых групп	27аб
28. Лидерство и руководство в группах	28аб
29. Теории и стили лидерства	29аб
30. Теории и функции референтной группы	30аб
31. Динамические процессы, протекающие в группе	31аб
32. Процесс принятия решения в группе	32аб
33. Групповая сплоченность и социальный вес меньшинства	33аб
34. Исследование критериев эффективности групповой деятельности	34аб
35. Понятие и особенности формирования социальных установок	35аб
36. Изменение социальных установок	36аб
37. Предубеждение и дискриминация как социальные установки	37аб
38. Разновидности социального контроля	38аб
39. Исследования межгруппового взаимодействия	39аб
40. Влияние межгрупповых отношений на внутригрупповые процессы	40аб
41. Психология нации	41аб
42. Понятие и структура психологии класса	42аб
43. Содержание психологии класса	43аб
44. Толпа как стихийно организованная группа	44аб
45. Преступления толпы	45аб

46. Понятие и структура медицинской психологии	46аб
47. Способы диагностики и лечения в психологии	47аб
48. Психологические проблемы личности в профессиональной деятельности	48аб
49. Собеседование при найме на работу	49аб
50. Социальная психология в правосудии	50аб
51. Экономическая психология	51аб
52. Социальная психология политики	52аб
53. Психологические особенности политической активности	53аб
54. Психология религии	54аб
55. Психологические типы религиозных людей	55аб
56. Методы и средства исследований в социальной психологии	56аб

## 1а 1. Предмет социальной психологии и этапы становления этой науки

Возникнув на стыке наук психологии и социологии, социальная психология до сих пор сохраняет особый статус. Такая неоднозначность положения дисциплины имеет много причин. Одна из них — существование класса фактов общественной жизни, которые могут быть исследованы лишь с помощью объединенных усилий двух наук: психологии и социологии.

Это создает трудности как в определении предмета социальной психологии, так и в выявлении круга ее проблем.

Потребности практики общественного развития диктуют необходимость исследования пограничных проблем. Запросы на социально-психологические исследования следуют из области промышленного производства, различных сфер воспитания, системы массовой информации, области демографической политики, спорта, сферы обслуживания и т. д.

Специфику социальной психологии условно можно обозначить как изучение закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленных включением их в социальные группы, а также психологических характеристик самих этих групп.

**Социальная психология** как самостоятельная отрасль научного знания начала формироваться в конце XIX в.

Исследование социально-психологических научных проблем началось в XIX в., когда социологи, психологи, философы, литературоведы, этнографы, медики стали анализировать психологические феномены больших социальных групп и особенности психических процессов и поведения человека в зависимости от влияния окружающих людей. Необходима была инте-

## 2а 2. Направления, задачи и методология социальной психологии

Существуют несколько точек зрения на то, что является предметом исследования социальной психологии.

**Личность** изучается в группе, социуме, обществе. С этой точки зрения предметом исследования является человек среди людей.

Социальная психология изучает **социальные группы** в обществе. Социальная группа рассматривается как функциональная единица, имеющая интегральные психологические характеристики, такие как групповой разум, групповая воля, групповое решение и др.

Социальная психология изучает **социальную психику**, или **массовидные явления психики**. Выделяются различные явления, соответствующие этому понятию: психология классов, социальных слоев, массовых настроений, стереотипов и установок. Изучается социально-психологический аспект традиций, морали, нравов и т. д.

В рамках социальной психологии можно выделить несколько психологических школ.

**Функционализм** (или функциональная психология), главной социально-психологической проблемой которого является проблема наиболее оптимальных условий социальной адаптации субъектов общественной жизни.

**Бихевиоризм** (позднее необихевиоризм) — поведенческая психология, изучающая проблемы закономерностей поведения человека и животного (И. В. Павлов, В. М. Бехтерев, Д. Уотсон, Б. Скиннер и др.). Центральная проблема бихевиоризма — проблема научения,

## 3а 3. Понятие и структура личности

**Личность** — это сознательный и активный человек, имеющий возможность выбирать тот или иной образ жизни.

**Социально-психологические особенности личности.**

В процессе взаимодействия и общения происходит взаимовлияние личностей друг на друга, вследствие чего формируется общность во взглядах, социальных установках и других видах отношений.

Личность — это конкретный человек, являющийся представителем определенного государства, общества и группы, осознающий свое отношение к окружающим его людям и социальной действительности, включенный во все отношения этой действительности, занимающийся своеобразным видом деятельности и наделенный специфическими индивидуальными и социально-психологическими особенностями.

Развитие личности обусловлено разными факторами: своеобразием физиологии высшей нервной деятельности, анатомо-физиологическими особенностями, окружающей средой и обществом, сферой деятельности.

Важнейшими факторами формирования личности выступают природно-географическая среда и общество.

**Макросреда** — общество в совокупности всех его проявлений. **Микросреда** — группа, микрогруппа, семья и т. д.

**Общественно полезная деятельность** формирует важнейшие качества человека.

Социально-психологическая характеристика личности имеет внутреннюю структуру, включающую определенные стороны.

## 4а 4. Классификация типов личности и уровней ее развития

Существуют три социально-психологических типа личности.

**Пикники** адаптируются к социальной среде, отстаивают свои интересы, не входя в конфликт.

**Атлетики** общительны и социально активны.

**Астенники** чувствительны к изменению своего статуса, страдают клаустрофобией.

Типы высшей нервной деятельности.

**Сангвиники** отличаются приподнятым настроением, быстрым мышлением. **Флегматики** — спокойные, удовлетворенные люди. Действия **холериков** отличаются резкостью, у них ослаблен инстинкт самосохранения. **Меланхолики** отличают колебания и осторожность в решениях. **Холерики** — наиболее конфликтные личности.

Характеристики личности дополняются ее экстравертностью или интровертностью. **Экстраверсия** отличается сосредоточенностью на внешнем мире, принижением личной значимости. **Интроверсия** характеризуется фиксацией на внутреннем мире.

**Истинкты** — генетически фиксированная программа приспособления, самосохранения и продолжения рода. Типы людей по доминированию инстинкта следующие: **эгофильный тип** (инстинкт самосохранения); **генофильный тип** (инстинкт продолжения рода); **альтруистический тип**; **исследовательский тип**; **доминантный тип**; **либертофильный тип** (инстинкт свободы); **дигнилофильный тип** (инстинкт сохранения достоинства).

**Движущие силы психического развития** — это противоречия между потребностями личности и внешними обстоятельствами.

**26** т. е. приобретения индивидуального опыта посредством проб и ошибок.

Психоаналитическое направление связано с именем **З. Фрейда**.

Социально-психологическая проблема направления — столкновение влечений человека с социальными запретами

**Гуманистическая психология** (Г. Оллпорт, А. Маслоу, К. Роджерс и др.) исследовала человека как полноценно развивающуюся личность, которая стремится реализовать свои потенциальные возможности.

**Когнитивизм** делает акцент на процессе познания человеком мира посредством основных когнитивных психических процессов (памяти, внимания и т. д.). Проблема когнитивизма — принятие решений человеком.

**Интеракционизм** (позднее символический интеракционизм), основная идея которого заключается в следующем: личность всегда социальна и не может формироваться вне общества. Особое значение придавалось коммуникации как обмену символами и выработке единых значений и смыслов.

Весь набор методов социально-психологического исследования подразделяется на **методы исследования** и **методы воздействия**.

Среди методов исследования различают методы сбора информации и методы ее обработки.

Методы сбора информации: наблюдение, чтение документов (контентанализ), опросы (анкеты, интервью), тесты (наиболее распространен социометрический тест), эксперимент (лабораторный, естественный).

**16** грация социологии и психологии, поскольку психология исследует психику человека, а социология — общество.

Основные этапы развития социальной психологии как науки рассмотрены ниже.

**Первый этап** — становление социальной психологии как науки (с середины XIX в. по 1908 г.). Определяются предмет изучения и основные проблемы. Большинство работ по социальной психологии было издано в первый период развития данной науки.

**Второй этап** (до середины 40-х гг. XX в.) характеризуется появлением научных социально-психологических школ, ориентированных как на разработку фундаментальной теории, так и на прикладные аспекты исследования.

**Третий этап** (с середины 1940-х гг. до наших дней) связан с решением практических задач, работой на социальный заказ. Разрабатываются так называемые малые теории, имеющие конкретное прикладное значение: социально-психологические особенности руководства детской группой, психология бизнеса, психология рекламы, психология формирования общественного мнения и др.

**46** **Факторы психического развития** — то, что определяет жизнедеятельность личности. Факторы психического развития могут быть внешними и внутренними.

**Внешними** выступают окружающая среда и общество, **внутренними** — биогенетические и физиологические особенности человека и его психики.

**Предпосылки психического развития** — внешние и внутренние обстоятельства, от которых зависит уровень психического развития индивида. **Внешние предпосылки** — особенности воспитания человека, **внутренние** — желание совершенствоваться.

**Уровень психического развития** — степень и показатели психического развития человека в процессе формирования его личности.

**Уровень актуального развития личности** — показатель, характеризующий способности человека (навыки и умения личности).

**Уровень ближайшего развития личности** — показатель того, с чем человек справляется при небольшой помощи.

Основные социально-психологические особенности личности определяются:

- 1) содержанием и психологической сущностью мировоззрения;
- 2) степенью целостности и противоречивости мировоззрения и убеждений;
- 3) степенью осознанности своего места в обществе;
- 4) характером потребностей и интересов;
- 5) спецификой соотношения различных личностных качеств.

**36** **Психологическая сторона** личности отражает специфику функционирования ее психических процессов.

**Психические процессы** — психические явления, обеспечивающие первичное отражение и осознание личностью воздействий окружающей действительности.

**Мировоззренческая сторона** отражает общественно значимые ее качества, позволяющие занимать достойное место в обществе.

**Социально-психологическая сторона** отражает основные качества и характеристики, позволяющие личности играть определенные роли в обществе.

Широкое распространение получило представление о послойной структуре личности (И. Хофман, Д. Браун и др.): внешним слоем являются идеалы, внутренним — инстинктивные влечения. **Л. Клягесом** предложена система:

- 1) материя;
- 2) структура;
- 3) движущие силы.

**Л. Рубинштейн** рассматривает личность в трех планах, таких как:

- 1) направленность (установки, интересы, потребности);
- 2) способности;
- 3) темперамент и характер.

Вслед за **Дж. Мидом** интеракционисты выделяют три основных компонента в структуре личности: **I, me, self**. Их интерпретация:

- 1) **I** (дословно — «я») — это импульсивное, активное, творческое, движущее начало личности;
- 2) **me** (дословно — «меня»), т. е. каким меня должны видеть другие) — это рефлексивное нормативное «я»;
- 3) **self** («самость» человека, личность, личностное «я») — совокупность импульсивного и рефлексивного «я», их активное взаимодействие.

**5а****5. Общее понятие социального развития личности**

В психологии понятие **социального развития человека** означает развитие его личности и психики в процессе установления многообразных социальных отношений. Под развитием личности понимается формирование социального качества индивида в результате его социализации и воспитания. Развитие психики определяется как закономерное изменение психических процессов во времени, выраженное в их количественных, качественных и структурных преобразованиях.

Развитие рассматривают в процессе филогенеза и онтогенеза. Филогенетическое становление структуры психики осуществляется в ходе биологической эволюции вида. Онтогенетическое формирование структуры психики происходит в течение жизни отдельного индивида от рождения до смерти.

Выделяют три основных фактора развития личности: задатки, активность и внешнее окружение.

Учение Л. С. Выготского о высших психических функциях человека обусловило необходимость исследования развития психики и социального развития человека в диалектическом единстве. Он один из первых изучил вопрос о влиянии социальных условий на динамику психических процессов человека. Определены два уровня психических процессов: естественные и высшие. Естественные функции реализуются в спонтанном реагировании (как, например, у животных). Высшие психические функции (ВПФ) могут быть развиты только при социальном взаимодействии. Определены пять основных признаков ВПФ: сложность, социальность, опосредованность, произвольность и пластичность.

**6а****6. Основные стереотипы понимания социального развития**

В наше время достаточно широко распространены **стереотипы понимания социального развития человека**, часто декларируемые на публицистическом уровне средствами массовой коммуникации. К ним относятся:

- 1) стереотип ограничения возраста социального развития;
- 2) стереотип абсолютизации детства;
- 3) стереотип абсолютизации факторов предопределенности;
- 4) стереотип абсолютизации задатков и способностей;
- 5) стереотип неограниченных возможностей человека.

Рассмотрим суть первых двух стереотипов.

**Стереотип ограничения возраста социального развития человека** возник как побочный эффект распространения результатов исследований в области детской и возрастной психологии.

На протяжении многих лет внимание психологов было прежде всего приковано к проблемам детской психологии, поскольку именно в детском возрасте формируются психологические основы личности. Возрастных периодизаций детского развития значительно больше, чем периодизаций развития взрослого человека, и они более широко известны.

Получило распространение мнение, что человек развивается до определенного возраста, а дальше идет только процесс старения и угасания. Это не совсем так. Формы развития человека меняются на протяжении жизни: физическое развитие, интеллектуальное,

**7а****7. Процессы самосознания и самоосознания личности**

Люди способны справляться с трудностями. Это возможно потому, что в каждом случае человек действует в соответствии с собственной оценкой ситуации.

**Джордж Мид** утверждал, что каждый человек способен сформировать «я-образ» — он может представить, как выглядит в глазах других людей, включенных в данную ситуацию, чего ждут от него другие участники.

Бывают моменты, когда самосознание очень остро. Иногда самосознание почти полностью отсутствует. В большинстве случаев люди находятся между этими двумя крайностями.

Человек особенно ясно сознает себя в кооперации с другими, где люди зависимы друг от друга, становится особенно восприимчив к их взглядам. Формирование «я-образов» является распространением приспособительной тенденции.

По мнению Дж. Мидса, самоконтроль возможен потому, что действия людей по отношению к самим себе того же порядка, как и их действия по отношению к другим людям. По Э. Фрейдю, чувство вины может рассматриваться как форма самонаказания.

Самоконтроль невозможен без «я-образов». Когда человек сформировал «я-образ», происходит воображаемая репетиция, в ходе которой оцениваются возможные реакции других на его поступок.

Самосознание служит защитой от импульсивного поведения.

Сущность полоролевой идентификации индивидов — усвоение субъектом психологических черт, особенностей поведения, характерных для людей опреде-

**8а****8. Социальные дистанции**

Проводятся различия между первичными и вторичными отношениями. **Первичные** — интимные контакты лицом к лицу. В изучении социальной дистанции важна степень психологической близости, которая способствует легкости, спонтанности взаимодействия.

**Социальное взаимодействие** — это скорее взаимодействие персонификаций, чем реальных личностей. Создание персонификаций основывается на том, что известно относительно данного индивида. Взаимодействие строится на предположениях, которые делает один участник относительно другого.

Если социальная дистанция значительна, человек видит в другом частный случай определенной социальной категории. Во вторичных отношениях особенности личности партнера либо не относятся к делу, либо имеют второстепенное значение.

Социальная дистанция достигает максимума в ситуациях, где каждый человек держится «себе на уме».

**Вежливость** — способ скрывать собственную личность. Коммуникации в таких обстоятельствах большей частью символичны и формальны.

Некоторые социологи осуждают вторичные контакты как нежелательные. Но большинство вторичных отношений не являются недружественными.

Во взаимоотношениях, где социальная дистанция минимальна, представление о другом человеке высоко индивидуализировано, и при контактах с ним принимаются в расчет его идеосинкратические черты. В таких случаях создаются уникальные персонификации. Если во вторичных отношениях о человеке становится известно только то, что существенно для выполнения определенного действия, то в первичных отно-

**66** социальное, духовное. Те или иные формы развития преобладают на разных возрастных этапах жизни. Доминирование физического развития сменяется преобладанием интеллектуального, затем социального и духовного. Творческая активность личности рассматривается современной психологией как наиболее благоприятное условие долгой и продуктивной жизни.

Взрослый человек интересен современной психологии не менее, чем ребенок. Интенсивно развиваются и получают распространение науки, изучающие именно взрослого человека, например андрагогика — наука о закономерностях развития, обучения и воспитания взрослых.

Второй стереотип понимания социального развития человека связан с первым и во многом обусловлен им. Это **стереотип абсолютизации детства**.

Суть данного стереотипа заключается в ошибочном мнении, что в детстве закладываются все предпосылки развития личности. Детство столь значительно определяет многие направления социального развития индивида и жизненный путь личности, что его абсолютизация на первый взгляд кажется правильной.

Особое влияние на представления о значении детства оказали всемирно известные работы З. Фрейда и Э. Берна. Однако в данных исследованиях изучались проблемы социальной патологии, развития неврозов, обусловленных нарушениями социализации и воспитания именно в детском возрасте.

**86** шения каждый знаком со взглядами и реакциями другого во многих различных ситуациях.

При сходных обстоятельствах различия в проведении обычно обусловлены различиями в определении ситуаций. По мере того, как люди ближе узнают друг друга, они в состоянии говорить более искренне и благодаря этому лучше понимают картину мира каждого. Чем полнее один человек понимает своеобразие другого индивида, тем легче ему себя с ним идентифицировать.

При вторичных контактах взаимоотношения людей часто основываются на взаимной полезности. Если люди постоянно общаются и добросовестно исполняют конвенциальные роли, это необязательно ведет к сокращению социальной дистанции.

Многие социологи вслед за Ч. Кули подчеркивали важность контактов лицом к лицу. Такие контакты способствуют сокращению социальной дистанции, так как облегчают «чтение» выразительных движений. Символические коммуникации создаются намеренно и контролируются сознанием; они предназначены для того, чтобы произвести определенное впечатление. Но экспрессивные движения не поддаются контролю.

**56** **Сложность** проявляется в том, что ВПФ многообразны по особенностям формирования и развития, по структуре и составу условно выделенных частей и связей между ними. Сложность определяется спецификой отношений некоторых результатов филогенетического развития человека с результатами онтогенетического развития на уровне психических процессов.

**Социальными** ВПФ определяется их происхождением. Они могут развиваться только в процессе взаимодействия людей друг с другом.

**Опосредованность** ВПФ наблюдается в способах их функционирования.

**Произвольными** ВПФ являются по способу осуществления. Человек способен осознавать свои функции и осуществлять деятельность в определенном направлении, предвосхищая возможный результат, анализируя свой опыт, корректируя поведение и деятельность. Произвольность ВПФ определяется тем, что индивид способен действовать целенаправленно, преодолевая препятствия и прилагая соответствующие усилия.

**Пластичность** ВПФ представляет собой их способность к относительно устойчивому существованию вне зависимости от некоторых повреждений.

**76** ленного пола. В процессе первичной социализации индивид усваивает нормативные представления о соматических, психологических, поведенческих свойствах, характерных для мужчин и женщин.

В традиционных обществах, полоролевая идентификация отличается четкой социальной фиксацией **маскулинности** (социальный эталон мужественности) и **фемининности** (эталон женственности).

Для обозначения людей, успешно сочетающих в себе мужские и женские психологические качества, американский психолог **С. Беем** ввел понятие **андрогинии**.

Половые различия между мужчинами и женщинами, определяющие набор ожидаемых образцов поведения, обозначаются как гендерные различия, или гендерные социальные роли. В противоречивых условиях современной социализации появляются негативные социально-психологические явления. Нарушения полоролевой идентификации возникают чаще всего при неправильном воспитании. Иногда на процессы полоролевой идентификации может негативно повлиять мода.

Полоролевая идентификация сопровождается реализацию многих других механизмов: социальную оценку желаемого поведения, подражание, конформизм и др.

9a

## 9. Факторы просоциального и агрессивного поведения

**Просоциальное поведение** — действия, которые приносят пользу другим людям, но не имеют очевидной пользы для людей, их совершающих. Латанэ и П. Дарли обрисовали пять ступеней выбора перед решением оказать помощь. На каждой стадии наиболее простой выбор — не делать ничего и не оказывать помощи.

**Шаг 1.** Наблюдатель должен осознать чрезвычайность ситуации.

**Шаг 2.** Правильная интерпретация ситуации как чрезвычайного происшествия.

**Шаг 3.** Ответственность за действия. Распределение (диффузия) — одно из объяснений пассивности сторонних наблюдателей.

**Шаг 4.** Знать, что делать.

**Шаг 5.** Принятие окончательного решения об оказании помощи.

Даже при всех положительных ответах наблюдатель не решится оказать помощь из-за опасения негативных последствий.

**Причины просоциального поведения:** выделяют эгоистические и бескорыстные мотивы поведения.

**Бескорыстная мотивация** — спереживание приводит к помощи.

**Эгоистическая мотивация:**

- 1) оказание помощи для того, чтобы почувствовать себя лучше (модель облегчения негативного состояния);
- 2) помогать, потому что результативное действие приятно (гипотеза эмпатического удовольствия);
- 3) оказание помощи похожим на нас людям с целью сохранения общих генов (модель генетического детерминизма).

10a

## 10. Пути и средства психологического воздействия

Психологическое воздействие предполагает понимание предрасположенности людей; знание их характерных черт и произвольных выражений, способностей и приобретенных навыков, особенностей поведения.

Поскольку индивид является членом той или иной социальной группы, подход к нему строится на изучении групповой специфики.

**Общепринятая классификация средств психологического воздействия:**

- 1) стимулирование тенденции к подражанию, вызывающей сплочение единомышленников и развитие энтузиазма, отмечающих колебания. Руководитель (внушающий) не должен обнаруживать признаков сомнения, нерешительности или готовности следовать воле аудитории, так как он может потерять силу воздействия. Энтузиазм масс поднимается вверх вплоть до самопожертвования. Отвлекающие или успокаивающие мотивы подавляются;
- 2) **внушаемость** предопределяется тем, что судьба индивида кажется связанной с судьбой группы. Членами группы движет чувство общности в ущерб самоопределению индивида;
- 3) **крайняя степень повышенной внушаемости** — следствие жизненных условий, а не отношения членов группы к общей цели, последнее может быть даже индифферентным;
- 4) **энтузиазм, готовность к самопожертвованию** могут иногда приводить к бессмысленной панике, безрассудству и бунтам. Повышенная внушаемость ограничивает познавательное в личности.

11a

## 11. Понятие социализации, этапы и механизмы ее воздействия на личность

**Социализация** — процесс и результат социального развития человека.

Социализация непосредственно связана с социальным контролем, поскольку включает в себя усвоение знаний, норм, ценностей общества.

Целенаправленные процессы воздействия на личность реализуются в воспитании и обучении. Спонтанное влияние осуществляется через средства массовой коммуникации, ситуации реальной жизни и др. Двусторонность процесса социализации проявляется в единстве ее внутреннего и внешнего содержания.

**Внешний процесс** — совокупность всех социальных воздействий на человека. **Внутренний процесс** — процесс формирования целостной личности.

Современная социализация обусловлена быстрыми темпами развития науки и новых технологий, влияющих на все сферы жизни человека.

К одной из наиболее явных особенностей современной социализации относится ее длительность. Детство как первичный период социализации по сравнению с предшествующими эпохами значительно увеличилось. Современная социализация характеризуется **гуманизацией детства**, когда ребенок выступает в качестве основной ценности семьи и общества.

Особая роль в современной социализации принадлежит **образованию и приобретению профессии**.

**Творчество** также становится необходимым условием социализации человека.

**А. В. Петровский** выделяет три **стадии развития личности:** адаптацию, индивидуализацию и интеграцию.

12a

## 12. Механизмы и институты социализации

Социализация человека происходит посредством механизмов социализации — способов сознательного или бессознательного усвоения и воспроизводства социального опыта. Одним из первых был выделен механизм единства подражания, имитации, идентификации. Сущность заключается в стремлении человека к воспроизводству воспринимаемого поведения других людей.

Выделяют механизм **половой идентификации** (половой идентификации) или половой типологии. Его сущность состоит в усвоении субъектом психологических черт, особенностей поведения, характерных для людей определенного пола.

Механизм **социальной оценки желаемого поведения** осуществляется в процессе социального контроля (С. Парсонс). Он работает на основе изученного З. Фрейдом принципа удовольствия страдания — чувств, которые испытывает человек в связи с вознаграждениями (положительными санкциями) и наказаниями (отрицательными санкциями), поступающими от других людей. Это эффекты действия механизма социальной оценки: социальная фасилитация (или фасилитация) и социальная ингибция.

**Социальная фасилитация** предполагает стимулирующее влияние одних людей на поведение других. **Социальная ингибция** проявляется в тормозящем влиянии одного человека на другого.

Наиболее распространенным механизмом социализации является **конформность**. Понятие конформности связано с термином «социальный конформизм» т. е. некритическое принятие и следование господст-

**106** В практической жизни встречается и наивное психологическое воздействие, когда между внушающим и толпой возникает слепая, лишенная смыс-ла зависимость.

Психологи видят во внушении установку на моторную реакцию, вызов определенного действия. Проблема состоит в соединении функций подчинения с воспитанием инициативы, необходимой для выполнения заданий. Воспитание инициативы требует самостоятельности и со-противления чужой воле. Его преодоление пытаются осуществить воспитанием доверия к руководителю, личной преданности, устранением обстоятельств, вызывающих раздражение.

**А. Бандура** считает подражание родом социального научения. Организм человека воспроизводит действия модели, не всегда понимая их значение.

Американский психолог **Ф. Скиннер**, предлагая свой вариант управления обществом, исходит из того, что свобода и автономия личности являются иллюзорными. Все мы зависим от окружающей среды, и выработка того или иного типа поведения невозможна без использования внешних подкрепляющих факторов, которые создают впечатление о свободном обществе. Нужны специалисты по планированию поведения человека, которые помогли бы гармонизировать развитие личности, достичь ее процветания.

**126** вующим в обществе стандартам, авторитетами идеологии. Посредством группового давления и распространения стереотипов массового сознания формируется тип обезличенного обывателя, лишено-го самобытности и оригинальности.

Мера развития конформности может быть разной. Есть **внешняя** конформность, которая проявляется лишь во внешнем согласии. При **внутренней** индивид действительно преобразует внутренние установки в зависи-мости от мнения окружающих.

**Негативизм** — это конформизм наоборот, стремление во что бы то ни стало поступать вопреки пози-ции большинства и любой ценой утверждать свою точку зрения.

Определены и другие явления, рассматриваемые как механизмы социализации: внушение, групповые экспектации, ролевое научение и др.

Социальное становление человека происходит в течение всей жизни и в разных социальных группах. Группы, задающие систему внешней регуляции поведения индивида, называются институтами социализации. Наиболее влиятельные институты социализации — семья, школа, производственная группа.

**96** **Агрессия** — намеренное причинение какого-либо вреда другим людям.

**Теории агрессии.**

1. Люди совершают насилие, потому что это заложено в их природе.

2. Агрессию порождает сильное стремление к смерти (З. Фрейд).

3. Агрессия провоцируется животным инстинктом борьбы (К. Лоренц).

4. Социальные психологи отрицали, что агрессия основывается на врожденных инстинктах, подавляемых социальными и культурными факторами.

5. Чаще признается важность биологических факторов во многих формах социального поведения (на-пример более высокий уровень серотонина).

Противоположный взгляд на агрессию содержит теория социального научения. В ее основе лежит идея о том, что агрессия в основном приобретает-ся посредством научения через непосредственный опыт или наблюдения за действиями других.

Согласно когнитивным теориям агрессии, агрессивное поведение основывается на сложном взаимодействии настроения, опыта, мыслей и воспоминаний.

**Социальные причины агрессии.** Обычно агрессия связана с различными социальными факторами, которые либо инициируют ее появление, либо увеличивают ее интенсивность:

- 1) **фрустрация** — возникновение агрессии при недостижении желаемого;
- 2) **прямая провокация** — агрессия порождает агрессию;
- 3) **жестокость в СМИ** — влияние наблюдения за агрессией;
- 4) **повышенное возбуждение** — эмоции, познание и агрессия.

**116** На стадии **адаптации**, которая обычно совпадает с периодом детства, человек выступает как объект общественных отношений (воспитывается родителями, воспитателями, учителями и т. д.). Человек обучается быть личностью. Это не так просто. Примером тому являются феральные люди.

**Феральные люди** — это те, кто по каким-то причинам не прошел процесса социализации (выросли в изоляции от людей и воспитывались в сообществе животных).

На стадии **индивидуализации** происходит некоторое обособление индивида, вызванное потребностью персонализации. Человек уже способен проявить себя как уникальная индивидуальность. Стадия проявления различий между людьми.

**Интеграция** предполагает достижение определенного баланса между человеком и обществом.

Таким образом, в процессе социализации осуществляется **динамика пассивной и активной позиции индивида**.

**Пассивная позиция** — когда индивид усваивает нормы и служит объектом социальных отношений; **активная позиция** — когда индивид воспроизводит социальный опыт и выступает как субъект социальных отношений; **активно-пассивная позиция** — когда он способен интегрировать субъект-объектные отношения.

13а

### 13. Отклонения социального поведения

Используются три термина, близких по значению: **деструктивное, отклоняющееся** или **девиантное поведение**. Такое поведение обычно объясняется сочетанием результатов неправильного развития личности, неблагоприятной ситуации и недостатками воспитания.

Такое поведение является опасным, когда оно задерживает развитие личности или делает ее крайне односторонней, хотя внешне оно не находится в противоречии с правовыми, морально-этическими и культурными нормами.

**Ц. П. Короленко** и **Т. А. Донских** выделили семь вариантов отклоняющегося поведения: аддитивное, антисоциальное, суицидное, конформистское, нарциссическое, фанатическое, аутистическое. Многие варианты отклонений имеют в своей основе акцентуации характера. **Демонстративность** при чрезмерном развитии приводит к нарциссическому поведению; **застывание** — к фанатическому; **гипертимность** в сочетании с **возбудимостью** — к антисоциальному и т. д. Сущность **аддитивного** поведения состоит в стремлении человека уйти от реальности, изменяя свое психическое состояние с помощью приема некоторых веществ (алкоголя, наркотиков) или постоянной фиксации внимания на определенных предметах или видах деятельности, что сопровождается развитием интенсивных положительных эмоций.

**Виктимогенность** — наличие условий, которые способствуют процессу превращения человека в жертву социализации, сам процесс и результат такого превращения — **виктимизация**.



14а

### 14. Понятие и характеристика социальной роли

**Социальная роль** — фиксация определенного положения, которое занимает тот или иной индивид в системе общественных отношений.

Каждый индивид выполняет не одну, а несколько социальных ролей.

Выделяют **социальные** и **межличностные** социальные роли. **Социальные** роли связаны с социальным статусом, профессией или видом деятельности. **Социально-демографические** роли: муж, жена, дочь, сын и т. д.

**Межличностные** роли регулируются на эмоциональном уровне (лидер, обиженный и т. д.). Среди индивидуально-типических проявлений личности можно выделить **социально-типические** роли, когда каждый человек выступает в своеобразном социальном амплуа — наиболее типичном индивидуальном образе.

По степени проявления выделяют **активные** и **латентные** роли. Активные роли исполняются в данный момент времени; латентные — не проявляются в актуальной ситуации. По способу усвоения роли делятся на **предписанные** и **приобретенные**, которые субъект усваивает в процессе социализации.

**Основные характеристики социальной роли** выделены американским социологом **Т. Парсонсом**. К ним относятся: масштаб, способ получения, эмоциональность, формализация, мотивация. **Масштаб роли** зависит от диапазона межличностных отношений. Чем больше диапазон, тем больше масштаб. Например, социальные роли супругов имеют очень большой масштаб, поскольку между мужем и женой устанавливается широчайший диапазон отношений.



15а

### 15. Интерпретации социальных ролей и их влияние на развитие личности

При различных подходах к интерпретации социальных ролей определяются как:

- 1) фиксация определенного положения;
- 2) функция, нормативно одобренный образец поведения;
- 3) общественно необходимый вид социальной деятельности и способ поведения личности определяется общественной оценкой (одобрение, осуждение и т. д.);
- 4) обобщенный способ выполнения определенной социальной функции;
- 7) существующая в обществе система ожиданий относительно поведения индивида;
- 8) система специфических ожиданий, собственная модель своего поведения;
- 9) открытое, наблюдаемое поведение индивида;
- 10) представление о предписанном шаблоне поведения;
- 11) предписанные (характерные) действия;
- 12) набор норм.

**Т. Шибутани** полагал, что упорядоченность повседневной жизни обуславливается последовательностью выполнения человеком тех или иных социальных ролей, которые связаны с правами и обязанностями. **Обязанность** — это то, что человек вынужден делать, исходя из социальной роли, вне зависимости от его желания.

Обязанности всегда сопровождаются правами. Дисбаланс между правами и обязанностями может свидетельствовать о том, что социальная роль не



16а

### 16. Ролевые конфликты

**Ролевой конфликт** — ситуация, в которой индивид, имеющий определенный статус, сталкивается с несовместимыми ожиданиями.

В ролевых теориях принято выделять конфликты двух типов: **межролевые** и **внутриролевые**. К **межролевым** относят конфликты, вызываемые тем, что индивиду одновременно приходится исполнять слишком много различных ролей, и поэтому он не в состоянии отвечать всем требованиям этих ролей, либо потому что для этого у него нет достаточно времени и физических возможностей, либо различные роли предъявляют ему несовместимые требования. В исследованиях межролевого конфликта следует выделить работу американского социального психолога **У. Г. Гуда** «Теория ролевой напряженности». Он называет ролевой напряженностью состояние индивида в ситуации межролевого конфликта и предлагает способы снятия этой напряженности. Для этого надо освободиться от ряда ролей, а затрату времени и энергии на выполнение остальных поставить в зависимость от значимости данной роли для индивида.

Когда речь идет о межролевых конфликтах, в качестве примера чаще всего приводится маргинальная личность.

Анализ **внутриролевого** конфликта выявляет противоречивые требования, предъявляемые к носителям одной роли разными социальными группами.

Классическим в данной области считается исследование **М. Комаровской**, которое было проведено среди студенток одного из американских колледжей. Результаты исследования показали противоречивость ожиданий требований, предъявляемых к студенткам

**146** **Способ получения** роли зависит от того, насколько неизбежной является данная роль для человека. Одни роли определяются возрастом и полом человека и не требуют усилий для их приобретения. Другие роли достигаются или даже завоевываются в процессе жизни человека.

Каждая роль несет в себе определенные возможности **эмоционального** проявления ее субъекта. Экспектации окружающих, социальные нормы, обычаи, мода могут определять те или иные особенности эмоционального проявления человека в определенной ситуации.

**Формализация** определяется спецификой межличностных отношений носителя данной роли. Формальные отношения часто сопровождаются неформальными, ведь человек, воспринимая и оценивая другого, проявляет к нему симпатию либо антипатию. Это происходит, когда люди взаимодействуют некоторое время и отношения становятся относительно устойчивыми.

**Мотивация** зависит от потребностей и мотивов человека. Разные роли обусловлены различными мотивами. Родители, заботясь о благе своего ребенка, руководствуются прежде всего чувством любви и заботы; руководитель трудится во имя дела и т. д.

**166** колледжа со стороны родителей и студентов колледжа.

Рольевые конфликты, по мнению исследователей, отрицательно влияют на осуществление взаимодействия, поэтому социальные психологи пытаются выработать какие-то общие концепции, обосновывающие пути устранения рольевых конфликтов. Одна из таких концепций — теория рольевой напряженности У. Гуда.

Сходный подход можно обнаружить и в работах Н. Гросса, У. Мэйсона. Они выделяют три группы факторов, имеющих отношение к проблеме устранения рольевых конфликтов.

Первая связана с субъективным отношением к роли ее исполнителя.

Вторая группа включает санкции (положительные и отрицательные), которые могут быть применены за исполнение или неисполнение роли.

К третьей группе факторов авторы относят тип ориентации исполнителя роли, среди которых они выделяют две: ориентацию на моральные ценности и прагматическую ориентацию.

Исходя из анализа этих факторов можно предсказать, какой способ решения рольевого конфликта предпочтет тот или иной исполнитель роли.

**136** **Социальные факторы** виктимизации связаны с внешними воздействиями (низкий уровень жизни, безработица), **феноменологические условия** — с теми внутренними изменениями в человеке, которые происходят под влиянием неблагоприятных факторов воспитания и социализации.

Ученые-демографы выделяют три преобладающих фактора виктимизации в современной жизни: загрязнение окружающей среды, снижение адаптации людей к быстро меняющимся условиям жизни, психологические стрессы.

Специфические виктимогенные факторы обусловлены нестабильностью социальной, экономической и политической жизни общества и государства.

**Антисоциальное** поведение проявляется в ущемлении прав других людей, отсутствии чувства ответственности и долга.

К факторам виктимизации человека можно отнести все факторы социализации: **микрофакторы** — семья, группы сверстников и субкультура, микросоциум, религиозные организации; **мезофакторы** — этнокультурные условия, региональные условия, средства массовой коммуникации; **макрофакторы** — космос, планета, мир, страна, общество, государство (классификация А. В. Мудрика).

**156** совсем усвоена. Социальная роль имеет два аспекта изучения: **ролевое ожидание** и **ролевое исполнение**.

Чем больше социальных ролей способен воспроизвести индивид, тем более он приспособлен к жизни. Процесс развития личности часто выступает как динамика освоения социальных ролей.

В психотерапии существует соответствующий метод коррекции поведения — **имаготерапия**. Пациенту предлагают войти в новый образ, сыграть роль (метод психодрамы Д. Морено).

Развивающаяся личность вносит в исполнение социальной роли индивидуальное своеобразие. Рольевое самопроявление всегда определяется и внутренней структурой психики — **экстериоризацией**, сложившейся под влиянием интериоризации внешней социальной деятельности человека.

**Д. А. Леонтьев** выделил два аспекта освоения социальной роли: **технический** и **смысловой**. Технический аспект включает в себя восприятие сущности роли (через механизм подражания). Смысловой — связан с отношением человека к собственной роли.

Возникают три проблемы усвоения социальной роли: **проблема трудности усвоения роли, проблема неприятия роли, проблема нарушения меры в ее усвоении**.

Роль может быть средством достижения определенной цели, а может и сама стать целью, конечным результатом, к которому стремится субъект. Овладение широким спектром социальных ролей является наиболее адаптивным для человека, поскольку способствует его развитию.

17а

## 17. Понятие и виды общения

При всех групповых действиях участники выступают одновременно в двух качествах: как исполнители конвенциональных ролей и как неповторимые человеческие личности. Конвенциональные роли предполагают действия людей как единицу социальной структуры.

Шаблон межличностных отношений создает матрицу, которая накладывает ограничения на то, что каждый человек может или не может делать.

Когда люди продолжают общаться друг с другом, возникают более устойчивые ориентации.

Каждая сторона в системе межличностных отношений связана рядом особых прав и обязанностей.

В отличие от конвенциональных ролей большинством межличностных ролей не обучаются специально. Каждый развивает свой собственный тип общения.

Наблюдаются типичные шаблоны межличностных взаимоотношений.

В каждой организованной группе существует общее понимание того, какие чувства участникам полагается испытывать друг к другу. Люди, участвующие в согласованном действии одновременно взаимодействуют на языке двух систем жестов. Как исполнители конвенциональных ролей, они пользуются конвенциональными символами, в то же время, когда ситуация недостаточно определена, индивид имеет некоторую свободу выбора. Проявление личностных черт в свою очередь вызывает ответные реакции, часто бессознательные. Эти две формы взаимодействия незаметно переходят одна в другую.

**Общение** — процесс взаимосвязи и взаимодействия общественных субъектов (личностей, групп), характеризующийся обменом деятельностью, ин-



18а

## 18. Уровни и функции общения

Самый примитивный уровень общения — **фатический** (от лат. fatuus — «глупый»), предполагающий простой обмен репликами для поддержания разговора в условиях, когда общающиеся особенно не заинтересованы во взаимодействии, но вынуждены общаться. Иногда этот уровень обозначают как конвенциональный (конвенция — «соглашение»).

Следующий уровень общения — информационный. Происходит обмен интересной для собеседников информацией, являющейся источником каких-либо видов активности человека (мыслительной, эмоциональной, поведенческой). Информационный уровень общения носит обычно стимулирующий характер.

**Личностный уровень общения** характеризует такое взаимодействие, при котором субъекты способны к самому глубокому самораскрытию и постижению сущности другого человека. Личностный, или духовный, уровень характеризует только такое общение, которое нацелено на активацию позитивного отношения самих субъектов взаимодействия к себе, другим людям и окружающему миру в целом.

Функции общения определяются по различным критериям: эмоциональному, информационному, социализирующему, связующему, критерию самопознания (А. В. Мудрик); установления общности, инструментального, осознания, самоопределения (А. Б. Дробович); сплочения, инструментального, трансляционного, самовыражения (А. А. Брудный); контактному, информационному, побудительному, координационному, понимания, эмотивному, установления отношений, оказания влияния (Л. А. Карпенко) и др.

Если рассматривать общение в **определенной системе отношений**, то можно выделить группы функций.



19а

## 19. Коммуникативный аспект общения

**Коммуникация** — это акт и процесс установления контактов между субъектами взаимодействия посредством выработки общего смысла передаваемой и воспринимаемой информации.

Широкое распространение средств массовой коммуникации породило понятие общего информационного поля. Как массовый процесс коммуникация представляет собой постоянное распространение информации посредством технических средств связи среди огромных аудиторий, воздействуя на мнения и поведение людей.

Коммуникация выступает как особая функция общения, проявляющаяся в передаче и принятии информации. Человек, передающий информацию, — **коммуникатор**; человек, воспринимающий ее, — **реципиент**.

В процессе взаимодействия коммуникатор и реципиент меняются местами. **Информационный обмен** — глобальное явление, выходящее за пределы простого человеческого общения.

**Межличностный информационный обмен** определяется явлениями психологической обратной связи, коммуникативных барьеров, феноменов межличностного влияния, различных уровней передачи информации.

Сущность процесса **психологической обратной связи** состоит в необходимости субъектов выработать единую знаковую систему и единое понимание обсуждаемых вопросов во время общения (интерпретация информации).

**Общение** — это прежде всего коммуникация, т. е. обмен информацией, значимой для участников общения. Все средства общения делятся на две группы: **вербальные (словесные)** и **невербальные**. По вер-



20а

## 20. Социальное взаимодействие и восприятие людьми друг друга

Понятие интеракции дало название направлению социальной психологии — **интеракционизму**, который изучает жизнедеятельность личности в **социальном взаимодействии**.

**Психологическая совместимость** — сочетание людей, которое позволяет осуществить их взаимозаменяемость и взаимодополняемость.

**А. Б. Дробович** выделял социальные качества при взаимодействии: интроверсия — экстраверсия, мобильность — ригидность, доминантность — недоминантность.

**Экстравертированному типу** свойственна направленность на окружающих.

**Интровертированному типу** присуще стремление к уединению.

**Мобильные** люди динамичны и выразительны. **Ригидные** предпочитают стабильность.

**Доминантный тип** склонен к подавлению **недоминантных**.

Процесс взаимодействия людей состоит из **функциональных единиц взаимодействия — актов или действий**. Действие состоит из четырех фаз: **фазы побуждения, фазы уточнения ситуации, фазы непосредственного действия и фазы завершения**.

Выделено два показателя специфики поведения: внимание человека к интересам других людей; внимание к своим собственным интересам. Выделяют основные стратегии взаимодействия: соперничество, компромисс, сотрудничество, приспособление и избегание (Р. Блейк, Д. Моутон, К. Томас).

**Перцепция** — процесс и результат восприятия явлений окружающего мира и самого себя. **Социальная**

**186** 1. **Психологические функции** обуславливают развитие человека как индивида и личности. В условиях общения многие психические процессы протекают иначе, чем в условиях изолированной индивидуальной деятельности. Общение стимулирует развитие мыслительных процессов (когнитивная деятельность), волевых процессов (активность), эмоциональных процессов (эфективность).

2. **Социальные функции** детерминируют развитие общества как социальной системы и развитие групп как составных единиц этой системы. Интеграция общества возможна только при условии наличия общения во всех его видах, типах и формах.

3. **Инструментальные функции** определяют многочисленные связи между человеком и миром в самом широком смысле слова, между различными социальными группами.

Концептуальная идея такого деления функций лежит в представлении о взаимосвязи человека с обществом и миром в соответствии с простой моделью отношений: человек — деятельность — общество.

**176** формацией, опытом и т. д., что является одним из условий формирования и развития общества и личности.

Выделяют три аспекта общения: передача информации (**коммуникативный аспект общения**); взаимодействие (**интерактивный аспект общения**); понимание и познание людьми друг друга (**перцептивный аспект общения**). Общение может быть непосредственным и опосредованным, межличностным и массовым.

**Непосредственное общение** — это общение лицом к лицу; происходит не только речевое общение, но и общение с помощью невербальных средств.

Непосредственное общение может быть **формальным** и **межличностным**. Непосредственное общение реально только для малой группы, в которой все субъекты лично знают друг друга.

**Опосредованное (косвенное) общение** происходит, когда индивиды отдалены друг от друга временем или расстоянием.

К особому виду общения относится **массовое общение**. Массовое общение может быть прямым и опосредованным. **Прямое** массовое общение происходит в больших социальных группах: толпе, публике, аудитории.

**Опосредованное** связано с массовой культурой и средствами массовой коммуникации.

**206** **перцепция** — восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов (других людей и т. д.).

Социальное восприятие включает восприятие межличностное, самовосприятие и восприятие межгрупповое.

Социальный перцептивный процесс имеет две стороны: **субъективную** и **объективную**.

**Механизмы социальной перцепции:**

- 1) **эмпатия** — постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств и переживаний;
- 2) **аттракция** — особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства. Аттракция рассматривается обычно в трех аспектах: процесс формирования привлекательности другого человека; результат данного процесса; качество отношений;
- 3) **механизм каузальной атрибуции** связан с приписыванием человеку причин поведения. У каждого человека возникают свои предположения о том, почему воспринимаемый индивид ведет себя определенным образом. Приписывание причин поведения может происходить с учетом экстернатности и интернатности как того, кто приписывает, так и того, кому приписывают. Если наблюдающий является экстернатом, то причины воспринимаемого будут видеться ему во внешних обстоятельствах. Если же он интернатен, то и интерпретация будет связана с внутренними причинами.

**196** бальному каналу передается чистая информация, а по невербальному — отношение к собеседнику.

Разработаны различные **классификации невербальных средств общения**.

Наиболее значимы **кинестические средства** — зрительно воспринимаемые движения другого человека.

Характеристики голоса относят к **просодическим** и **экстралингвистическим явлениям**.

**Просодика** — ритмико-интонационные стороны речи (высота, громкость голосового тона и т. д.).

**Экстралингвистическая система** — это психофизиологические проявления человека: плач, кашель, смех и т. д.

К **такесическим** средствам общения относятся динамические прикосновения.

Общение всегда **пространственно организовано**.

**Э. Холл** ввел термин «проксемика» («близость»). К **проксемическим** характеристикам относится ориентация собеседников в пространстве.

Э. Холл определил нормы **дистанции** четырьмя расстояниями:

- 1) **интимное расстояние** (от 0 до 45 см) — общение самых близких людей;
- 2) **персональное** (от 45 до 120 см) — общение со знакомыми людьми;
- 3) **социальное** (от 120 до 400 см) — при официальном общении;
- 4) **публичное** (от 400 до 750 см) — при выступлении перед аудиторией.

21а

### 21. Понятие и типология социального конфликта

**Конфликт** — открытое столкновение противоположных позиций.

На вербальном уровне конфликт проявляется чаще всего в споре.

Стадии протекания конфликта:

- 1) потенциальное формирование противоречий;
- 2) осознание участниками своих верно или ложно понятых интересов;
- 3) конфликтные действия;
- 4) снятие или разрешение конфликта.

В любом конфликте присутствует объект конфликтной ситуации. Вторым элементом конфликта выступают цели, субъективные мотивы его участников.

Конфликт предполагает наличие оппонентов. Для прекращения конфликта необходимо устранить хотя бы один из элементов его структуры.

Конфликт имеет и **конструктивные функции**:

- 1) выступает источником совершенствования процесса взаимодействия (развивающая функция);
- 2) обнаруживает возникшее противоречие (познавательная функция);
- 3) разрешает противоречие (инструментальная функция);
- 4) имеет объективные последствия (перестроенная функция).

Конфликты могут быть одновременно конструктивными и деструктивными. **Деструктивные функции** конфликта:

- 1) психологический дискомфорт, подавленность, напряжение;
- 2) нарушается система взаимосвязей;
- 3) понижается эффективность совместной деятельности.



22а

### 22. Пути разрешения конфликтов

В основу модели поведения человека в конфликтной ситуации с точки зрения его соответствия психологическим стандартам положены идеи **Е. Мелибруды, В. Зигерта и Л. Ланге**. **Конструктивное разрешение конфликта** зависит от следующих факторов:

- 1) адекватности восприятия конфликта;
- 2) открытости и эффективности общения, готовности к всестороннему обсуждению проблем;
- 3) создания атмосферы взаимного доверия и сотрудничества.

**К. У. Томасом и Р. Х. Килленом** разработаны наиболее приемлемые **стратегии поведения в конфликтной ситуации**. Существуют пять стилей поведения при конфликте: **приспособление, компромисс, сотрудничество, игнорирование, соперничество (конкуренция)**.

**Стиль соперничества, конкуренции** может использовать человек, обладающий сильной волей, достаточным авторитетом, властью, не очень заинтересованный в сотрудничестве с другой стороной и стремящийся в первую очередь удовлетворить собственные интересы.

**Стиль сотрудничества** можно использовать, если, отставив собственные интересы, вы вынуждены принимать во внимание нужды и желания другой стороны. Цель его применения — разработка долгосрочного взаимовыгодного решения. Такой стиль требует умения объяснять свои желания, выслушивать друг друга, сдерживать свои эмоции. Отсутствие одного из этих факторов делает этот стиль неэффективным.

**Стиль компромисса**. Суть его заключается в том, что стороны стремятся урегулировать разногласия при

23а

### 23. Понятие и типология социальных групп

**Социальная группа** — любая совокупность людей, рассматриваемая с точки зрения их общности.

Наиболее широкое понимание социальной группы связано с понятиями **общности и совокупности**.

Семья, школьный класс, друзья и профессиональный коллектив — наиболее значимые для личности социальные группы.

**Основные признаки социальной группы:**

- 1) наличие интегральных психологических характеристик, таких как общественное мнение, психологический климат и т. д.;
- 2) существование основных параметров группы как единого целого: композиция и структура, групповые процессы, групповые нормы и санкции. **Композиция** — совокупность характеристик членов группы, как частей целого. **Структура группы** — те функции, которые выполняют члены группы. К **групповым процессам** относятся меняющиеся показатели группы;
- 3) способность индивидов к согласованным действиям;
- 4) действие группового давления, побуждающего человека вести себя определенным образом и в соответствии с ожиданиями окружающих.

По общественному статусу группы делятся на **формальные и неформальные**, по непосредственности взаимосвязей — на **реальные и номинальные**, по значимости — на **референтные и группы членства**. Типологии выделяются **по количеству человек и по уровню развития**.

По количеству членов выделяют **большие, малые группы и микрогруппы**. Состав **микрогрупп** включает



24а

### 24. Психологический климат групп

**Конформность** — это зависимость человека от группы, ее влияние на принимаемые им решения. Конформизм может проявляться не только в рамках конкретной группы, но и в рамках общества.

Слабое влияние группового давления определяется как **нонконформизм**. **Нонконформист** имеет свой независимый взгляд на явления окружающего мира и доверяет своему мнению.

Чем выше уровень культуры человека, тем больше он способен быть **нонконформистом**. Именно **нонконформисты** способны на сотрудничество и компромисс, избегая непродуктивных стратегий приспособления и соперничества.

Можно выделить объективные **факторы, определяющие уровень конформности человека в группе**.

- 1) характеристики самого индивида (пол, возраст, национальность);
- 2) характеристики группы — источника давления (величина группы, степень единодушия);
- 3) особенности взаимосвязи индивида и группы (статус, степень приверженности к группе, уровень ее референтности);
- 4) содержание задачи, стоящей перед индивидом и группой. Чем больше человек заинтересован в выполнении общей задачи, тем в большей степени он будет подвержен групповому давлению.

Стадии развития **морально-психологического климата группы:**

- 1) формальная структура: работники присматриваются друг к другу, коллективная работа проявляется слабо;
- 2) переоценка личностных и деловых качеств коллег и руководителя;

**226** взаимных уступках. Этот стиль наиболее эффективен, обе стороны хотят одного и того же, но знают, что одновременно это невыполнимо.

**Стиль уклонения** реализуется обычно, когда затрагиваемая проблема не столь важна, участник конфликта не отстаивает своих прав, не сотрудничает ни с кем для выработки решения и не хочет тратить время и силы на ее решение. Этот стиль рекомендуется в тех случаях, когда одна из сторон обладает большей властью или чувствует, что неправа, или считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов. Этот стиль не является бегством от проблемы или уклонением от ответственности. Уход или отсрочка могут быть подходящей реакцией на конфликтную ситуацию.

**Стиль приспособления** означает, что участник конфликта действует совместно с другой стороной, но при этом не пытается отстаивать собственные интересы в целях сглаживания или и восстановления нормальной рабочей атмосферы.

Ни один из стилей разрешения конфликта не может быть выделен как самый лучший. Необходимо научиться эффективно использовать каждый из них и сознательно делать тот или иной выбор, учитывая конкретные обстоятельства.

**246** 3) «притирка» — коллектив достигает определенной степени координации действий своих членов. Возникающая при этом групповая сплоченность может иметь **позитивную** (воспроизведение лучших деловых качеств своих членов), **негативную** (энергия коллектива тратится на участие в конфликтах) либо **конформистскую направленность** (показная заинтересованность сотрудников в результатах их трудовой деятельности).

**Социально-психологический климат** рабочей группы существенным образом зависит от ее структуры. Структура коллектива исследуется на двух уровнях — формальном и неформальном.

Если **формальная структура** связана с должностным статусом членов группы, то **неформальная структура** обуславливается психологическими особенностями членов коллектива.

Становление неформальной структуры определяется наличием как объективных, так и субъективных факторов.

К первым можно отнести оптимальный по количеству и половозрастной структуре состав группы, позволяющий удовлетворить потребность в межличностном общении.

Субъективные факторы зависят от личности руководителя, индивидуальных особенностей сотрудников (умение сплачивать коллектив, психологическая совместимость, взаимные симпатии и антипатии).

**216** Выделяют конфликты межличностные, межгрупповые и внутриличностные.

**Межличностные конфликты** — столкновения взаимодействующих людей.

**Межгрупповые конфликты** возникают из-за противоборства групп в коллективе или социуме.

**Внутриличностные конфликты** — столкновение мотивов, потребностей и интересов у одного человека.

Возможны классификации конфликтов:

- 1) **горизонтальные** (между рядовыми сотрудниками);
- 2) **вертикальные** (между людьми, находящимися в подчинении друг к другу);
- 3) **смешанные** (сочетание предыдущих разновидностей).

По характеру причин выделяют конфликты, вызванные трудовым процессом, психологическими особенностями человеческих взаимоотношений, личностным своеобразием членов группы.

Различают конструктивные и деструктивные конфликты. К **конструктивным** конфликтам относятся те, разрешение которых выводит организацию на более высокий уровень развития. Деструктивные конфликты, напротив, приводят к снижению эффективности работы группы.

Также конфликты подразделяются на **ложные** (не имеют под собой реальных противоречий), и **подлинные** (реальные противоречия существуют).

**Латентный конфликт** — конфликт, который должен был бы произойти, но не происходит.

Сложными конфликтами являются **личные и производственные**. В этих сферах жизнедеятельности человека он особенно уязвим.

**Смещенный конфликт** — это явный конфликт, за которым можно обнаружить скрытый, лежащий в основе явного.

**236** двух или трех человек (связующие факторы: чувства дружбы, общее дело и т. д.). **Большие группы** изучаются с точки зрения массовидных явлений психики (толпа, аудитория, публика).

**Малая группа** — такая группа, участники которой лично знают друг друга.

Значимость малой группы определяется устремлениями индивида. Если он ориентируется на мнения членов группы, группа является источником социальных установок субъекта. Ориентируясь на референтную группу, человек оценивает себя, свои поступки, образ жизни и идеалы. Референтная группа имеет две основные социальные функции: **нормативную** и **сравнительную**.

По уровню развития выделяют группы неорганизованные или слабо организованные, с низким индексом сплоченности (**ассоциации, диффузные группы**) и группы высокого уровня развития (**коллективы**).

Группы рассматривают с точки зрения отношения к социуму: позитивное отношение — **просоциальные**, негативного — **асоциальные**. Любой коллектив является хорошо организованной просоциальной группой, поскольку ориентирован на пользу обществу. Хорошо организованная асоциальная группа называется корпорацией. **Корпорация** обычно характеризуется замкнутостью, жесткой централизацией и авторитарным управлением.

## 25а 25. Определение и классификация малых групп

**Малая группа** — немногочисленная по составу группа, участники которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов.

Представления о числе членов малой группы колеблется между двумя и семью. Также считается, что 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.

Допустимы самые различные основания для классификации малых групп: группы различаются по времени их существования (долговременные и кратковременные), по степени тесноты контакта между членами, по способу вхождения индивида и т. д. Распространены классификации деления малых групп на:

- 1) первичные и вторичные;
- 2) формальные и неформальные;
- 3) группы членства и референтные группы.

Деление малых групп на **первичные** и **вторичные** было предложено **Ч. Кули**, который вначале дал просто описательное разделение группы, назвав такие составляющие, как семья, группа друзей. Позднее Ч. Кули предложил определенный признак — непосредственность контактов.

Деление групп на **формальные** и **неформальные** было предложено **Э. Мэйо**. Согласно Э. Мэйо формальная группа отличается тем, что в ней четко зада-

## 26а 26. Методы оценки межличностных отношений в малой группе

Выделяют три основных направления в исследовании малых групп:

- 1) социометрическое;
- 2) социологическое;
- 3) школа «групповой динамики».

Американский психолог **Д. Морено**, рассматривая совокупность эмоциональных предпочтений членов группы, разработал теорию социометрии. **Социометрия** — это и психологическая теория общения и внутригрупповых отношений, и одновременно метод, применяемый для оценки межличностных отношений.

**Социометрическая структура группы** — совокупность соподчиненных позиций членов группы в системе межличностных отношений. Она определяется анализом важнейших социометрических характеристик группы: социометрического статуса ее членов, взаимности эмоциональных предпочтений, наличия устойчивых групп межличностного предпочтения, характера отвержений в группе. Каждый индивид в группе имеет свой **социометрический статус**, который может быть определен при анализе суммы предпочтений и отвержений, получаемых от других членов. Совокупность всех статусов задает статусную иерархию в группе.

Самыми высокостатусными являются **социометрические звезды** — члены группы, имеющие максимальное количество положительных выборов при небольшом количестве отрицательных выборов. Далее идут **высокостатусные, среднестатусные и низкостатусные** члены группы, определяемые по числу по-

## 27а 27. Методы исследования малых групп

Социологическое направление в изучении малых групп связано с традицией, которая была заложена в экспериментах Э. Мэйо. В 1928 г. Э. Мэйо поставил эксперимент для выявления влияния на производительность труда освещенности рабочего помещения.

В выделенных Э. Мэйо экспериментальной и контрольной группах были введены различные условия труда, которые на последующих этапах изменялись в экспериментальной группе при неизменных условиях в контрольной. Производительность труда повышалась в обеих группах примерно одинаково. Э. Мэйо предположил, что в эксперименте проявляет себя еще какая-то переменная, и посчитал такой переменной сам факт участия работниц в эксперименте — осознание важности происходящего. Э. Мэйо истолковал это как проявление особого чувства **социальности** — потребности ощущать себя принадлежащим к какой-то группе.

Второй линией интерпретации значилась идея о существовании внутри рабочих бригад особых неформальных отношений, которые как раз и обозначились. Мэйо сделал вывод не только о наличии неформальной структуры в бригадах, но и о возможности использования ее как фактора воздействия на бригаду в интересах компании.

Теоретическое значение открытий Э. Мэйо состоит в получении нового факта — существования в малой группе двух типов структур, требующих изучения.

Школа «групповой динамики» связана с именем **К. Левина**. Главное положение его теории поля — идея взаимодействия индивида и окружения (среды), где значение приобретает структура, в которой совер-

## 28а 28. Лидерство и руководство в группах

Лидерство и руководство рассматриваются в социальной психологии как групповые процессы, связанные с социальной властью в группе. Под лидером и руководителем понимается человек, оказывающий ведущее влияние на группу: лидер — в системе неформальных отношений, руководитель — в системе формальных отношений. В социально-психологическом смысле **лидерство** и **руководство** — это механизмы групповой интеграции, объединяющие действия группы вокруг индивида, выполняющего функцию лидера или руководителя.

Выделяют два аспекта власти — **формальный** и **психологический**. Формальный, или инструментальный, аспект власти связан с правовыми полномочиями руководителя, а психологический определяется личностными возможностями руководителя воздействовать на членов группы.

**Различия между лидером и руководителем:**

- 1) лидер регулирует межличностные отношения, а руководитель — формальные. Лидер связан только с внутригрупповыми отношениями, руководитель же обязан обеспечить определенный уровень отношений своей группы в микроструктуре организации;
- 2) лидер является представителем своей группы, ее членом. Он выступает как элемент микросреды, в то время как руководитель входит в макросреду, представляя группу на более высоком уровне социальных отношений;
- 3) лидерство является стихийным процессом в отличие от руководства. Руководство выступает как явление более стабильное, нежели лидерство;

**266** ложительных выборов и не имеющие большого числа отрицательных.

На более низкой ступени межгрупповых отношений находятся **изолированные** — субъекты, у которых отсутствуют любые выборы, как положительные, так и отрицательные. Далее идут **отверженные** — такие члены группы, которые имеют большое количество отрицательных выборов и малое количество предпочтений. На последней ступени социальных предпочтений **пренебрегаемые**, или **изгои** — члены группы, не имеющие ни одного положительного выбора при наличии отрицательных.

**Высокостатусные, среднестатусные и низкостатусные** члены группы составляют обычно ее большинство.

**К. Левин** доказал, что негативное отношение к человеку в группе является более благоприятным социальным фактором, чем отсутствие всякого отношения.

Необходимо знать, является ли выбор субъекта взаимным. **Взаимность эмоциональных предпочтений** членов группы выступает важной качественной характеристикой самой группы. Чем больше взаимных выборов имеет член группы, тем более стабильным и благоприятным является его положение в системе межличностных отношений. Если в группе мало взаимных выборов, то можно сделать вывод о неблагоприятности ее интегральных психологических характеристик.

**286** 4) руководитель в процессе влияния на подчиненных имеет значительно больше санкций, чем лидер.

Он может использовать формальные и неформальные санкции. Лидер имеет возможности использовать только неформальные санкции;

5) различие между лидером и руководителем связано с процессом принятия решений. Для их реализации руководитель использует большой объем информации, как внешней, так и внутренней. Лидер владеет только той информацией, которая существует в рамках данной группы. Принятие решений лидером осуществляется непосредственно, а руководителем — опосредованно.

Лидер всегда авторитетен, в противном случае он не будет лидером. Руководитель же может обладать авторитетом, а может и не иметь его совсем.

В некоторых источниках феномены лидерства и руководства рассматриваются как идентичные. Так, Д. Майерс считает, что лидерство — это процесс, посредством которого определенные члены группы мотивируют и ведут за собой группу.

При этом лидер может быть официально назначен или избран, но может быть и выдвинут в процессе групповых взаимодействий.

**256** ны все позиции ее членов, они предписаны групповыми нормами. В формальной группе также строго распределены роли всех членов группы в системе подчинения так называемой структуре власти. Внутри формальных групп Э. Мэйо обнаружил еще неформальные группы, которые складываются и возникают стихийно, где ни статусы, ни роли не предписаны, где заданной системы взаимоотношений по вертикали нет. Неформальная группа может создаваться внутри формальной. Но неформальная группа может возникнуть и сама по себе, не внутри формальной группы, а вне ее.

Существуют также понятия формальной и неформальной структуры группы, тогда различаются не группы, а тип, характер отношений внутри них.

Классификация групп на группы членства и референтные группы была введена **Г. Хайменом**, которому принадлежит открытие самого феномена референтной группы. В экспериментах Г. Хаймена было показано, что часть членов малых группой разделяет нормы поведения, принятые другой группой, на которую они ориентируются. Те группы, в которые индивиды не включены реально, но нормы которых они принимают, Г. Хаймен назвал референтными группами.

**276** шается поведение, ее К. Левин назвал полем.

Центральная идея теории поля состоит в изучении социального поведения через познание психологических и социальных сил, его детерминирующих.

Важнейшим методом анализа психологического поля явилось создание в лабораторных условиях групп с определенными характеристиками и последующее их функционирование. Совокупность этих исследований называлась групповой динамикой. Основная проблематика сводилась к следующему:

- 1) какова природа групп;
- 2) каковы условия их формирования;
- 3) какова их взаимосвязь с индивидами и с другими группами;
- 4) каковы условия их успешного функционирования.

Большое внимание было также уделено проблемам образования характеристик группы: сплоченности, соотношению индивидуальных мотивов и групповых целей.

Другая идея К. Левина — идея валентности. Этим понятием К. Левин объяснял направленность индивида в жизненном пространстве: позитивная валентность обеспечивает устремление индивида в определенный район силового поля, негативная валентность — движение в противоположную от него сторону.

29а

## 29. Теории и стили лидерства

Среди социологических теорий лидерства можно выделить несколько.

**Теория черт** поддерживает идею о том, что лидерство — феномен, рождаемый специфическими чертами лидера (харизма — одаренность, которая производит особое впечатление на людей).

**Ситуационная теория** провозглашает значимость ситуации в процессе выдвижения лидера. Типы социальных ситуаций:

- внезапные критические ситуации;
- критические повторяющиеся, предсказуемые ситуации;
- типичные повторяющиеся ситуации (обычно не предполагают наличия лидера);
- типичные повторяющиеся конвенциональные ситуации;
- групповые ритуалы.

Ситуационные теории лидерства повлекли за собой разработку **теории определяющей роли последователей**. Лидер не может существовать без социальной группы. В связи с этим необходимо изучать интегралы группы.

В рамках теории черт, ситуационной теории и теории определяющей роли последователей была разработана **комплексная (реляционная) теория** лидерства, включающая в себя основные идеи всех трех теорий.

Лидерство рассматривалось как эффект нереализованных в социальной жизни некоторых влечений человека (З. Фрейд). Популярность обрели теории менеджмента, нацеленные на разработку проблем руководителей так называемого среднего уровня.

30а

## 30. Теории и функции референтной группы

**Референтная группа** — группа, к которой индивид относит себя психологически, ориентируясь при этом на ее ценности и нормы. Данная группа служит системой отсчета для оценки себя и других.

В основе теорий референтной группы лежат идеи **Дж. Мида** об «обобщенном другом», через которое осуществляется воздействие общества на индивида.

Термин «референтная группа» был введен американским социальным психологом **Г. Хайманом** в 1942 г. в исследовании представлений личности о собственном имущественном статусе по сравнению со статусом других людей.

Позже понятие «референтная группа» было использовано **Т. Ньюкомом** для обозначения группы, «к которой индивид причисляет себя психологически», и поэтому разделяет ее цели и нормы. Т. Ньюком выделил позитивные и негативные референтные группы. Под первыми понимаются такие группы, нормы и ориентации которых вызывают у него стремление быть принятым этими группами. Отрицательной референтной группой считается такая, которая вызывает стремление выступить против нее.

В качестве референтной группы могут выступать самые разнообразные группы: внешние группы и группы членства, реальные и идеальные группы, большие и малые группы и т. д.

Каждый индивид имеет несколько референтных групп, на которые он ориентируется.

В 1952 г. **Г. Келли** выделил функции референтной группы: **нормативную** и **сравнительно-оценочную**. Первая функция определяет стандарты поведения

31а

## 31. Динамические процессы, протекающие в группе

**М. Робер** и **Ф. Тельман** определяли групповую динамику как процесс, посредством которого взаимодействие между конкретными индивидами уменьшает напряжение между ними.

По определению К. Левина, групповая динамика — это дисциплина, исследующая положительные и отрицательные силы, которые действуют в данной группе.

Если рассматривать группу как целое, то закономерности групповой динамики можно объяснить действием двух законов:

- целое доминирует над его частями**. Группа — это не просто сумма индивидов: она модифицирует поведение своих членов;
- отдельные элементы объединяются в целое**. Не сходство, а взаимосвязь членов является основой для формирования группы.

Понятие групповой динамики включает **основные элементы**: цели группы, нормы группы, структура группы и проблема лидерства, сплоченность группы, фазы развития группы и **дополнительные элементы**: создание подгруппы; отношения личности с группой.

Выделяют три механизма групповой динамики:

- разрешение внутригрупповых противоречий** — конфликта;
- «идиосинкратический кредит»** — когда группа дает разрешение на девиантное поведение отдельным ее членам во имя достижения поставленных целей;
- психологический обмен**.

Малая группа может рассматриваться в трех качествах: как среда для изменения членов группы; как объект изменений; как агент изменений.

32а

## 32. Процесс принятия решения в группе

Суть **феномена давления группы** на индивида состоит в принятии уже существующих норм групповой жизни каждым вновь вступающим в нее индивидом (**феномен конформизма**).

Различают **внешнюю** конформность, когда мнение группы принимается индивидом лишь внешне, и **внутреннюю** (подлинный конформизм), когда индивид действительно усваивает мнение большинства. **Негативизм** (группа оказывает давление на индивида, демонстрирующего независимость) — специфический случай конформности.

На степень конформности влияют: менее развитый интеллект, характер ситуации, структура группы и т. д. Существуют три типа поведения:

- внутригрупповая внушаемость**, т. е. бесконфликтное принятие мнения группы;
- конформность** — осознанное внешнее согласие при внутреннем расхождении;
- коллективизм**, или коллективное самоопределение, — относительное единообразие поведения в результате сознательной солидарности личности с задачами коллектива.

**М. Дойчем** и **Г. Джерардом** были выделены два вида группового влияния: **нормативное** (давление оказывает большинство, и его мнение воспринимается как норма) и **информационное** (давление оказывает меньшинство, но мнение рассматривается лишь как вариант).

Закономерности групповой дискуссии:

- сталкивает** противоположные позиции и показывает разные стороны проблемы;
- имеет результатом групповое решение, более значимое, превращенное в **групповую норму**.

**306** (групповые нормы) и заставляет индивидов следовать им.

Вторая функция является тем эталоном для сравнения, с помощью которого индивид может оценивать себя и других. Обе функции могут выполняться одной и той же группой: как группой членства, так и внешней группой.

Нормативная функция вызывает желание у индивида знать отношение нормативной референтной группы к себе.

Сравнительная референтная группа вообще может не иметь об индивиде никакого представления — индивид сам дает оценку себе и другим на основе эталона. Р. Мертон выделил условия, при которых индивид скорее выберет в качестве нормативной референтной группы не группу членства, а внешнюю группу:

- 1) если группа не обеспечивает достаточного престижа своим членам;
- 2) если индивид изолирован в своей группе, и имеет низкий статус в ней;
- 3) чем больше социальная мобильность в обществе и, следовательно, больше возможностей у индивида изменить свой социальный статус и групповую принадлежность, тем более вероятно, что в качестве референтной группы он будет выбирать группу с более высоким социальным статусом.

**326** Одна из форм групповых дискуссий, введенная **А. Осборном**, — «**брейнсторминг**» («мозговая атака»). Для выработки коллективного решения группа разбивается на две части: «**генераторы идей**» — предлагают решения обсуждаемой проблемы, «**критики**» — отсеивают непригодные, откладывают спорные, принимают удачные решения.

Другой метод групповой дискуссии, разработанный **У. Гордоном**, — **метод синектики**, соединения разнородного. Основная идея — выработать как можно больше разнообразных и прямо противоположных, взаимоисключающих предложений.

Эксперимент **Дж. Стоунера** показал, что групповое решение включает в себя в большей мере момент риска, чем индивидуальные решения.

На фазе нахождения решения индивидуальное решение более продуктивно, на фазе разработки выигрывают групповые решения. Умение вести эффективную групповую дискуссию развивают при помощи социально-психологического тренинга (открытое общение, ролевая игра, групповая дискуссия). На качество решения влияет еще один фактор, названный «групповой дух», — такая высокая степень включенности в систему групповых ценностей, которая мешает принятию правильного решения.

**296** **Стиль лидерства** — это типичная для лидера система приемов воздействия на членов группы (подчиненных или ведомых).

К. Левин выделил три стиля лидерства.

**Авторитарный** проявляется в жестких способах управления, руководитель сам вырабатывает решения, контролирует и координирует работу подчиненных.

**Демократический стиль** отличается коллегиальным обсуждением проблем в группе, поощрением руководителем инициативы подчиненных. **Попустительский стиль** выражается в добровольном отказе руководителя от управленческих функций.

Каждый стиль имеет свои достоинства и недостатки.

При **авторитарном стиле** качество решений руководителя зависит от информации, которой он обладает. Однако руководитель не всегда владеет достаточной информацией для принятия решений. Авторитарный стиль предполагает четкое планирование работы, выполнение всех дел в соответствии со сроками.

При **демократическом стиле** руководитель имеет больше информации о групповых процессах, что облегчает принятие решений и делает их более адекватными. Однако само принятие осуществляется медленнее.

**Попустительский стиль** встречается реже. При таком стиле группа существует самостоятельно и сама определяет основные направления своей жизнедеятельности. Наиболее успешные лидеры и руководители ориентируются на все три стиля в зависимости от условий деятельности.

**316** Характер изменений, которые происходят в малой группе, можно проследить при рассмотрении проблем развития группы.

Каждая группа может по-разному реализовать общую модель развития: демонстрировать отклонения или просто распадаться в случае не достижения поставленной цели.

**Р. Морленд** и **Дж. Ливайн** ввели понятие «социализация группы», которое рассматривает процесс группового развития.

Критерии, на основе которых можно сравнивать различные стадии в развитии группы: **оценивание** целей группы; **обязательства** группы по отношению к членам; **преобразование ролей членов** группы (степень включенности членов группы). Введено понятие «стадий» (периодов) развития группы, которые различаются по набору критериев. Каждая стадия связана со сменой состава группы.

Факторами смены ролей членов группы являются мера принятия группой каждого члена и принятие членом группы ее реальности.

Вторым блоком исследований стали исследования по сравнению ориентаций личности: **коллективизм** (позитивное отношение индивида к целям группы) — **индивидуализм** (ориентация индивида на собственные цели).

Ориентации связаны с процессом развития группы: переход от одной фазы к другой зависит от того, какой стиль поведения «победит» в группе.

33а

### 33. Групповая сплоченность и социальный вес меньшинства

**Групповая сплоченность** — процесс формирования особого типа связей в группе, которые позволяют внешне заданную структуру превратить в психологическую общность людей.

Социометрия предложила **индекс групповой сплоченности** — отношение числа взаимных положительных выборов к общему числу возможных выборов.

Другой подход предложен **Л. Фестингером**, когда сплоченность анализировалась на основе частоты и прочности коммуникативных связей, обнаруживаемых в группе.

Новый подход к исследованию сплоченности: процесс формирования группы и ее дальнейшего развития представлен как процесс все большего сплачивания этой группы на основе все большего включения индивидов в процесс совместной деятельности.

Новые принципы исследования сплоченности разработаны **А. В. Петровским**. Основная идея состоит в том, что всю структуру малой группы можно представить как состоящую из трех уровней: **внешний уровень** групповой структуры (эмоциональные межличностные отношения); **ценностно-ориентационное единство** (совпадение у членов группы ориентаций на основные ценности). **Третий слой** (члены группы разделяют цели групповой деятельности). Третий слой отношений был назван ядром групповой структуры.

Когда меньшинству удается оказывать социальное влияние на большинство?

Этой цели могут способствовать определенные условия:

- 1) меньшинство должно быть **последовательным** в своем противостоянии (не сомневаться);

34а

### 34. Исследование критериев эффективности групповой деятельности

Когда малая группа понимается как лабораторная группа, эффективность ее деятельности означает эффективность деятельности по выполнению конкретного задания. В таких группах выявлены общие характеристики эффективности деятельности: зависимость эффективности от сплоченности группы, от стиля руководства; влияние на эффективность способа принятия групповых решений и т. д.

Данные исследования не изучают влияние на эффективность деятельности группы характера этой деятельности. Проблема оборачивается сведением эффективности деятельности группы к ее продуктивности, к производительности труда в ней.

Из двух показателей эффективности — **продуктивности** труда и **удовлетворенности** членов группы трудом — последний практически не исследован.

Результаты экспериментальных исследований противоречивы: в некоторых случаях такого рода удовлетворенность повышала эффективность деятельности группы, в других случаях — нет. Здесь эффективность связывалась с совместной деятельностью группы, а удовлетворенность — с системой межличностных отношений.

Проблема удовлетворенности имеет другую сторону — проблему удовлетворенности **трудом**, т. е. выступает в непосредственном отношении к совместной групповой деятельности. Принятие принципа совместной деятельности в качестве важнейшего интегратора группы диктует требования к изучению эффективности.

Она должна быть исследована на каждом этапе развития группы. На ранних этапах развития группа не

35а

### 35. Понятие и особенности формирования социальных установок

**Социальная установка** — мотив, побуждающий личность к деятельности. **Д. Узнадзе** определил установку состоянием готовности к определенной активности. В случае повторения ситуации возникает фиксированная установка в отличие от ситуативной.

В 1918 г. **У. Томас** и **Ф. Значекский** установили две зависимости, определяющих процесс адаптации: взаимозависимость индивида и социальной организации. Они охарактеризовали обе стороны вышеприведенного отношения понятиями «социальная ценность» (для характеристики социальной организации) и «социальная установка», «аттитюд» (для характеристики индивида). **Аттитюд** — «состояние сознания индивида относительно некоторой социальной ценности».

**Функции аттитюда:**

- 1) **приспособительная (адаптивная)** — направление субъекта к объектам, служащим достижению его целей;
- 2) **функция знания** — выработка способа поведения по отношению к конкретному объекту;
- 3) **функция выражения (функция саморегуляции)** — освобождение субъекта от внутреннего напряжения;
- 4) **функция защиты** — разрешение внутренних конфликтов личности.

В 1942 г. **М. Смитом** определена структура аттитюда:

- 1) **когнитивный** компонент (осознание объекта социальной установки);
- 2) **аффективный** компонент (эмоциональная оценка объекта);
- 3) **поведенческий** компонент (последовательное поведение по отношению к объекту).

36а

### 36. Изменение социальных установок

Выдвинуто много различных моделей объяснения процессов изменения социальных установок. Большинство исследований социальных установок осуществляется в русле двух основных теоретических ориентаций: **бихевиористской** и **когнитивистской**.

В **бихевиористски-ориентированной** социальной психологии используется принцип научения: аттитюды человека изменяются в зависимости от того, каким образом организуется подкрепление той или иной социальной установки. Меняя систему вознаграждений и наказаний, можно влиять на характер социальной установки.

Если аттитюд формируется на основе предшествующего жизненного опыта, то изменение возможно лишь при условии включения социальных факторов. Подчиненность самой социальной установке более высоким уровням диспозиций обосновывает необходимость при исследовании проблемы изменения аттитюда обращаться ко всей системе социальных факторов, а не только к «подкреплению».

В **когнитивистской** традиции объяснение изменению социальных установок дается в терминах так называемых теорий соответствия **Ф. Хайдера**, **Г. Ньюкома**, **Л. Фестингера**, **Ч. Осгуда**. Изменение установки происходит в том случае, когда в когнитивной структуре индивида возникает несоответствие, например сталкиваются негативная и позитивная установки на какой-либо объект. Стимулом для изменения аттитюда является потребность индивида в восстановлении когнитивного соответствия, упорядоченного восприятия внешнего мира.

Феномен социальных установок обусловлен как фактом его функционирования в социальной системе.

**346** в состоянии успешно решать задачи, требующие сложных навыков совместной деятельности, но ей доступны легкие задачи, которые можно разложить на составляющие. На следующем этапе развития, если все члены группы разделяют социально значимые цели деятельности, эффективность проявляется в том случае, когда решаемые группой задачи не приносят непосредственной личной пользы членам группы. Возникает новый критерий успешности решения групповой задачи — критерий **общественной значимости** задачи.

Среди критериев групповой эффективности присутствует сверхнормативная активность — стремление членов группы добиваться высоких показателей сверхнеобходимого задания.

Следует учитывать обе фазы, присутствующие во всякой трудовой деятельности: подготовительную и инструментальную. Концентрация внимания на инструментальной фазе не учитывает того, что на определенном уровне развития группы особое значение приобретает первая фаза — здесь наиболее ясно могут проявиться новые качества группы в их влиянии на каждого отдельного члена группы.

**366** ме, так и свойством регуляции поведения человека как существа, способного к активной, сознательной, преобразующей производственной деятельности, включенного в сложное переплетение связей с другими людьми. Поэтому в отличие от социологического описания изменения социальных установок, недостаточно выявить только совокупность социальных изменений, предшествующих изменению аттитудов и объясняющих их.

Изменение социальной установки должно быть проанализировано как с точки зрения содержания объективных социальных изменений, затрагивающих данный уровень диспозиций, так и с точки зрения изменений активной позиции личности, вызванных не просто в ответ на ситуацию, но в силу обстоятельств, порожденных развитием самой личности. Выполнить эти требования анализа можно при одном условии: при рассмотрении установки в контексте деятельности. Если социальная установка возникает в определенной сфере человеческой деятельности, то понять ее изменение можно, проанализировав изменения в самой деятельности.

**336** 2) члены меньшинства не должны занимать жесткую и категоричную позицию (уступать);

3) общий социальный контекст действий меньшинства (согласовываться с текущими тенденциями).

Власть большинства велика отчасти и потому, что в односторонних или сложных социальных ситуациях люди рассматривают большинство как источник более достоверной информации о реальности.

Меньшинство иногда способно заявить о себе, вызывая интерес к своей необычной упорной позиции.

Некоторые люди, сталкиваясь с мнением меньшинства, начинают уделять все больше и больше времени тщательному изучению пропагандируемых им идей.

Данные исследований В. Зданюка и К. Левина говорят о том, что простое предвосхищение того, что нужно оказывать влияние, будучи представителем меньшинства, оказывается достаточным, чтобы усилить мыслительные способности.

Во время реальных групповых дебатов существует возможность, что меньшинство заставит людей рассматривать идеи и их альтернативы, которые те прежде игнорировали. Франклин Рузвельт сказал: «Никакая демократия не продержится долго, если не будет уделять достаточно внимания проблемам меньшинств».

**356** **Стереотип** — это чрезмерное обобщение какого-либо явления, переходящее в устойчивое убеждение и влияющее на систему отношений человека.

В результате стереотипизации формируется социальная установка. **Социальные установки** обладают некоторой устойчивостью и несут в себе функции облегчения, алгоритмизации и познания. Зная социальные установки человека, можно прогнозировать его действия.

Поскольку установка определяет избирательные направления поведения индивида, она регулирует деятельность на трех иерархических уровнях: смысловом, целевом и операциональном.

На смысловом уровне установки определяют отношение личности к объектам, имеющим личностное значение для индивида. Целевые установки связаны со стремлением довести начатое до конца (эффект незавершенного действия (К. Левин, В. Зейгарник)). На операциональном уровне установка обуславливает принятие решения на основе прошлого опыта.

**Ж. Годфруа** выделил три основных этапа в формировании социальных установок у человека в процессе социализации:

- 1) до 12 лет — установки соответствуют родительским моделям;
- 2) с 12 до 20 лет — установки связаны с усвоением социальных ролей;
- 3) с 20 до 30 лет происходит формирование на основе установок системы убеждений.

### 37a 37. Предубеждение и дискриминация как социальные установки

**Предубеждение** — особый тип установки (главным образом негативной) по отношению к членам определенной социальной группы. **Дискриминация** — негативные действия, направленные против этих людей, установки, переведенные в действия.

Люди, с предубеждением относящиеся к определенным группам, зачастую обрабатывают информацию об этих группах иначе, чем информацию о других группах. Они уделяют больше внимания информации, согласующейся с их предвзятыми взглядами.

Если предубеждение является особым типом установки, то оно может не только включать в себя негативную оценку группы, против которой направлено, но также содержать негативные чувства или эмоции людей, его выражающих, когда те оказываются в присутствии или думают о представителях той группы, которая им так не нравится.

Предубеждение может включать в себя мнения и ожидания относительно членов различных социальных групп — **стереотипы**, предполагающие, что все члены этих групп демонстрируют одни и те же черты и ведут себя одним и тем же образом.

Когда люди размышляют о предубеждении, они обычно фокусируют внимание на его эмоциональных или оценочных аспектах. Предубеждение связано с определенными аспектами **социального познания** — способами, посредством которых мы выделяем, храним, возвращаем из памяти и позднее используем информацию о других людях. В своих попытках найти объяснения различным явлениям социального мира часто используют кратчайшие когнитивные пути. Обыч-

38a

### 38. Разновидности социального контроля

**Социальный контроль** — это влияние общества на установки, представления, ценности, идеалы и поведение человека.

В социальный контроль входят:

- 1) **экспектации** — ожидания окружающих по отношению к данному человеку;
- 2) **социальные нормы** — образцы, предписывающие то, что люди должны делать в конкретных ситуациях;
- 3) **социальная санкция** — мера воздействия.

**Формы социального контроля** — способы регулирования жизнедеятельности человека в обществе, обусловленные различными общественными процессами.

Наиболее распространенные формы социального контроля:

- 1) **закон** — совокупность нормативных актов, обладающих юридической силой;
- 2) **табу** — система запретов на совершение каких-либо действий;
- 3) **обычаи** — способы поведения людей, распространенные в данном обществе;
- 4) **традиции** — такие обычаи, которые сложились исторически в связи с культурой данного этноса;
- 5) **мораль** — обычаи, связанные с пониманием добра и зла в данной социальной группе;
- 6) **нравы** — обычаи, характеризующие формы поведения людей в том или ином социальном слое;
- 7) **манеры** — совокупность привычек поведения данного человека или социальной группы;
- 8) **привычка** — неосознаваемое действие, имеющее автоматизированный характер;
- 9) **этикет** — совокупность правил поведения, касающихся внешнего проявления отношения к людям.

39a

### 39. Исследования межгруппового взаимодействия

Примером исследований межгруппового взаимодействия могут служить исследования межгрупповой агрессии в концепции Г. Лебона, негативных установок на другую группу в работе Т. Адорно, враждебности и страха в психоаналитических теориях и т. д.

Экспериментальные исследования в этой области были проведены **М. Шерифом** в американском лагере для подростков. В ходе трудовой деятельности, были замерены изменения межгрупповой враждебности после формирования и разбиения стихийно сложившихся групп, а также в процессе выполнения различной деятельности в условиях соревнования, ходе которой и был зафиксирован рост межгрупповой враждебности.

М. Шериф предложил групповой подход к изучению межгрупповых отношений: источники межгрупповой враждебности или сотрудничества отыскиваются здесь не в мотивах отдельной личности, а в ситуациях **группового взаимодействия**, однако были утрачены чисто психологические характеристики — когнитивные и эмоциональные процессы, регулирующие различные аспекты этого взаимодействия.

В рамках этой ориентации и были выполнены эксперименты **А. Тэшфела**. Изучая межгрупповую дискриминацию (внутригрупповой фаворитизм по отношению к своей группе и в негрупповую враждебность по отношению к чужой группе), А. Тэшфел рассматривал причину этих явлений. Он показал, что установление позитивного отношения к своей группе наблюдается и в отсутствии объективной основы конфликта между группами.

40a

### 40. Влияние межгрупповых отношений на внутригрупповые процессы

Группа несет в себе структуру внутренних межличностных формальных и неформальных отношений, которые связаны с внешними отношениями группы. Внешние отношения влияют на внутренние отношения группы. Эта зависимость была определена в исследованиях М. Шерифа, изучающего закономерности межгрупповых отношений. В условиях соревновательной деятельности конфликт интересов провоцирует развитие агрессии, враждебности по отношению к представителям другой группы. Происходит усиление внутригрупповой солидарности, увеличивается непроницаемость границ группового членства, усиливается социальный контроль в группе, уменьшается степень отклонения индивидов от выполнения групповых норм. Угроза со стороны другой группы вызывает позитивные изменения в структуре группы, чувствующей себя в опасности. Ведущим отношением между социальными группами является отношение соперничества.

Важнейший фактор влияния на межгрупповые отношения — **характер совместной деятельности**, исследованием которого занимался **В. Хановес**, участник международной экспедиции. Ее участники отличались друг от друга по национальности, возрасту, культуре, религии, политическим взглядам и т. д. За время экспедиции группа делилась на подгруппы три раза. На первом этапе группа разделилась на две подгруппы по признаку общительности. Межгрупповые отношения изменились, как только экспедиция стала сталкиваться с трудностями, требующими максимального

**386** **Социальные нормы** — это установленные эталоны поведения с точки зрения общества и конкретных социальных групп.

Большинство социальных норм — это неписаные правила.

**Признаки социальных норм:**

- 1) общезначимость;
- 2) возможность применения санкций (наград или наказаний);
- 3) наличие субъективной стороны (свобода выполнения норм);
- 4) взаимозависимость (системы норм, регулирующие действия людей);
- 5) масштабность делится на социальную (обычаи, традиции, законы) и групповую (нравы, манеры, привычки).

**Социальная санкция** — мера воздействия, важнейшее средство социального контроля.

Виды санкций: **негативные и позитивные, формальные и неформальные.**

**Негативные санкции** направлены против человека, отступившего от социальных норм.

**Позитивные санкции** направлены на поддержку и одобрение человека, который следует данным нормам.

**Формальные санкции** налагаются официальным, общественным или государственным органом или их представителем.

**Неформальные** предполагают обычно реакцию членов группы, друзей, сослуживцев, родственников и т. д.

Позитивные санкции обычно влиятельнее негативных. Сила воздействия санкций зависит от многих обстоятельств, самым важным из которых выступает согласие по поводу их применения.

**406** приложения сил. Наблюдалось появление трех подгрупп, образование которых было связано с отношением к работе. Когда экспедиция подходила к концу, произошло деление на подгруппы по уровню культуры.

Вывод В. Хановеса: ни расовые, ни возрастные, ни социальные различия не играют существенной роли в отношениях между людьми. Исключение — культурный уровень.

В экстремальной ситуации группа делится на микрогруппы, в зависимости от обстоятельств и личностных особенностей индивидов.

Основными функциями межгрупповых отношений являются сохранение, стабилизация и развитие групп как функциональных единиц общественной жизни. При взаимодействии с другими группами каждая стремится к устойчивому состоянию посредством сохранения относительного баланса тенденций интеграции и дифференциации. Если во внешних отношениях группы усиливаются тенденции дифференциации, то внутренние отношения будут характеризоваться усилением тенденции интеграции. Соперничество, сотрудничество, отношения неучастия — основные стратегии взаимодействия между группами. Доминирующая стратегия — стратегия соперничества.

**376** но это делается, когда наши способности справляться с социальной информацией достигают своего предела; тогда мы с наибольшей вероятностью опираемся на стереотипы как на кратчайшие ментальные пути для понимания других людей или формирования суждений о них.

Социальные установки не всегда отражаются во внешних действиях. Во многих случаях люди, негативно относящиеся к представителям различных групп, могут не выражать этих взглядов открыто. Законы, социальное давление, страх возмездия удерживают людей от открытого выражения своих предубеждений.

Многие люди, имеющие предубеждения, чувствуют, что открытая дискриминация — это плохо, и воспринимают подобные действия как нарушение личных поведенческих стандартов. Когда они замечают, что проявили дискриминацию, то испытывают чувство большого дискомфорта.

В последние годы вопиющие формы дискриминации — негативных действий по отношению к объектам расовых, этнических или религиозных предубеждений — наблюдаются редко. Новый расизм более утонченный, но такой же жестокий.

**396** В эксперименте студентам показали две картины художников и предложили посчитать количество точек на каждой картине. Затем произвольно разделили участников эксперимента на две группы: в одну попали те, кто зафиксировал больше точек у одного художника, в другую — те, кто зафиксировал их больше у другого. Немедленно возник эффект «своих» и «чужих» и была выявлена приверженность своей группе (внутригрупповой фаворитизм) и враждебность по отношению к чужой группе. Это позволило А. Тэшфелю заключить, что причина межгрупповой дискриминации не в характере взаимодействия, а в простом факте осознания принадлежности к своей группе и, как следствие, проявлении враждебности к чужой группе.

Был сделан вывод о том, что область межгрупповых отношений — это сфера, включающая в себя четыре основных процесса: социальную категоризацию, социальную идентификацию, социальное сравнение, социальную (межгрупповую) дискриминацию.

Анализ этих процессов и должен, по мнению А. Тэшфела, представлять собой собственно социально-психологический аспект в изучении межгрупповых отношений.

41a

## 41. Психология нации

**Большие социальные группы** — общности людей, отличающиеся наличием слабых контактов между представителями.

В мировой истории людей классифицировали на расы и этносы. **Этнос** — социальная общность, исторически сложившаяся на определенной территории, осознающая свое этническое единство.

Существуют две формы этнической общности людей: племя (в основе — родовые отношения) и нация (в основе — социальное неравенство).

**Национальная психология** — имеет свою материальную базу, носителей и отражает общее, что есть у представителей целой нации.

**Национальная психология** — результат длительного развития, в котором задействованы факторы:

- 1) **историческое развитие** этнической общности;
- 2) **возраст** этнической общности (свидетельствует о длительности формирования национальной психики людей).

**Структура национальной психологии** — совокупность национально-психологических явлений, включающая **системообразующие** и **динамические** компоненты.

К **системообразующим** относят: **национальное самосознание** (осознание своей принадлежности к определенной этнической общности); **национальный характер** (совокупность психологических черт представителей этнической общности); **национальное сознание** этнических общностей (совокупность компонентов, характеризующих уровень духовного развития нации); **национальные интересы и ориентации**; **национальные чувства и настроения**; **национальные традиции и привычки**.

42a

## 42. Понятие и структура психологии класса

**Классы** — большие организованные группы людей, имеющие ряд исторически сложившихся различий.

**Психология социального класса** — форма духовного освоения классом условий его бытия.

В качестве **детерминантов** психологии социального класса выступают социально-экономическое положение класса, его место в общественной системе, отношение к средствам производства, историческая роль, уровень развития, социально-экономические отношения данной формации. **Основу образования** психологии социального класса составляют субъективные и объективные характеристики жизнедеятельности его представителей.

**Сознание класса** представляет собой динамику потребностей людей, принадлежащих к классу.

**Развитие сознания класса включает три уровня:**

- 1) **типологический**, при котором представители класса идентифицируют себя и друг друга по внешним признакам;
- 2) **идентификационный**, когда появляется групповое самосознание на уровне первичной общности;
- 3) **уровень солидарности**, при котором возникает осознание единства интересов и ценностей большой общности и своей принадлежности к ней.

В представлении о границах и структуре социальных классов всегда констатируется наличие **рабочего класса (пролетариата)**, **класса буржуазии** и **средних социальных слоев**.

Наиболее распространенная в США модель классификации:

- 1) **высший высший класс** (очень богатые и знатные люди);

43a

## 43. Содержание психологии класса

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

Содержание **потребностей** зависит от того, что имеет человек, представитель класса, и чего ему не достает.

**Интересы класса** обусловлены положением класса в системе производственных отношений данного общества.

Существуют и другие факторы, которые могут влиять на них.

Классовые интересы нельзя сводить только к экономическим, они затрагивают всю совокупность институтов, норм и ценностей, действующих в данном обществе. Особо остро столкновение интересов различных классов проявляется в политической сфере, поскольку политические интересы — обобщенное выражение всех прочих интересов, в том числе и экономических.

Субъективная сторона интереса заключается в том, что он представляет собой продукт деятельности психики, и поэтому испытывает на себе влияние других элементов общественной психологии, в частности ценностей, норм поведения и др.

В основе формирования и развития **ценностей** класса лежат его потребности, определяющие базовую значимость всей их системы — характер собственности на средства производства. Ценности объективно определяются экономическими условиями деятельности класса. Наряду с материальными ценностями выступают и феномены общественного сознания, выражающие эти интересы в идеальной форме, — духовные ценности.

44a

## 44. Толпа как стихийно организованная группа

**Толпа** — бесструктурное скопление людей, лишенных ясно осознаваемой общности целей, но связанных сходством эмоционального состояния и общим объемом внимания.

Наличие толпы всегда ориентирует на присутствие определенной общности, какой-то связи между людьми, которая может быть и второстепенной, и временной, и случайной.

Толпа, по Г. Тарду, характеризуется внезапной организацией. Она не обладает коллективным желанием. Между тем среди разнообразия ее движений наблюдается некоторая целесообразность в поступках и стремлениях.

Среди причин единства мыслей, наблюдаемых в толпе, **П. Бордьё** выделяет **способность к подражанию**. Многие писатели пытались объяснить это явление, прибегая к **гипотезе о нравственной эпидемии Жюли**.

На этом основании нравственной эпидемией объяснялись эпидемии преступлений, следовавшие за каким-нибудь преступлением, о котором много писали в прессе.

По Сергии и Г. Тарду, всякая идея, всякое душевное движение индивида есть ни что иное, как рефлекс на полученный извне импульс. Всякий действует, думает только благодаря некоторому внушению. Это внушение может распространиться или только на одного индивида, или на нескольких, или даже на большое число лиц; оно может распространиться подобно настоящей эпидемии.

По типу доминирующих эмоций и особенностям поведения исследователи выделяют виды толпы.

**426** 2) **низший высший класс** (банкиры, видные политики, которые достигли всего в ходе конкурентной борьбы);

3) **высший средний класс** (преуспевающие бизнесмены, научная элита);

4) **низший средний класс** (наемные работники);

5) **высший низший класс** (наемные рабочие, которые создают прибавочную стоимость в данном обществе);

6) **низший низший класс** (нищие, безработные).

Классы являются не только экономическими, но и социально-психологическими образованиями.

Психология класса выступает как форма духовного освоения классом условий его бытия.

Психология одного класса отличается от психологии другого по тому, какие общественно психологические явления в ней доминируют и каково их содержание в данный исторический момент. В классовой психологии находят свое отражение и национально-психологические особенности людей.

Социальные условия жизни класса не создают всей совокупности психических черт индивида, но они подавляют одни черты, стимулируют развитие других и тем самым формируют типичные для данного класса черты личности. Поэтому в общности психологических черт, типичных для представителей данного класса, и выражается реальность классовой психологии.

**446** **Случайная (оказиональная) толпа** возникает в связи с каким-либо неожиданным событием («зеваки»).

**Конвенциональная толпа** — поведение основывается на явных или подразумеваемых нормах поведения — конвенциях (митинги и т. д.).

**Экспрессивная толпа** — людьми овладевает обшей эмоциональный настрой.

Экспрессивная толпа может трансформироваться в крайнюю форму — **экстатическую толпу** (люди доводят себя до иступления в совместных молитвенных или иных действиях).

**Д. Д. Бессонов** предлагал рассматривать толпу как наблюдательную (**пассивную**) и действующую (**активную**). Вышперечисленные виды толпы относятся к **пассивным**.

Выделяют также виды **активной толпы**.

**Агрессивная толпа** — скопление людей, стремящихся к разрушению и даже убийству (подчинение индивида коллективному разуму или «расовому бессознательному»).

**Паническая толпа** — скопление людей, охваченных чувством страха.

**Стяжательная толпа** — скопление людей, находящихся в конфликте между собой из-за обладания ценностями, которых недостаточно для удовлетворения всех участников этого конфликта.

**Повстанческая толпа** — действия отличаются направленностью на немедленное изменение ситуации.

**416** Структура **динамических компонентов**: мотивационно-фоновые, интеллектуально-познавательные, эмоционально-волевые и коммуникативно-поведенческие национально-психологические особенности, проявляющиеся как результат непосредственного реагирования психики.

**Мотивационно-фоновые особенности** характеризуют побудительные силы деятельности представителей этнической общности; **интеллектуально-познавательные** — определяют своеобразие восприятия и мышления носителей национальной психики; **эмоционально-волевые национально-психологические особенности** обуславливают функционирование своеобразных эмоциональных и волевых качеств, **коммуникативно-поведенческие** — взаимоотношения представителей конкретных народов.

**Свойства национально-психологических особенностей:**

- 1) обладают способностью детерминировать характер функционирования всех других психологических явлений;
- 2) невозможность приведения их своеобразия к какому-то общему знаменателю;
- 3) обладают еще большей по сравнению с другими психологическими явлениями устойчивостью;
- 4) многообразии.

**436** Важное место в содержании классовой психологии занимают **нормы поведения**, функционирующие в виде определенных требований, предписаний и ожиданий соответствующего поведения. Класс или межклассовая группа с помощью нормы, выработанных ими, регулируют, контролируют и оценивают поведение своих представителей. Нормы поведения вырабатываются с учетом систем общественных отношений, интересов классов и представлений его о должном, допустимом, одобряемом, приемлемом или о нежелательном, неприемлемом.

По мнению ряда исследователей, классовая психология включает «психический склад» — некоторый психический облик социального класса, проявляющийся в **социальном характере, традициях, нравах, привычках** и т. д. Они играют роль важных регуляторов поведения членов класса или межклассовой группы, а потому имеют большое значение в понимании особенностей классовой психологии.

Все составляющие классовой психологии находятся между собой в отношениях тесной взаимосвязи и взаимовлияния, изучение которых позволит глубже понять и объяснить ее своеобразие.

45a

## 45. Преступления толпы

Вопрос об уголовной ответственности становится крайне трудным, когда виновниками преступления является очень большое число лиц.

Одни, наказав нескольких человек, прекращают в толпе волнение, внушив ей страх. Другие действуют в соответствии со словами Тацита: «Там, где виновных много, не должно наказывать никого».

Классическая школа уголовного права никогда не задавала себе вопроса, должно ли преступление, совершенное толпой, наказываться так же, как преступление одного человека. Ей было совершенно достаточно изучить преступление как юридическую субстанцию.

Как бы преступник ни действовал (один или под влиянием толпы), всегда причиной, толкавшей его на преступление, была его свободная воля. За один и тот же проступок всегда назначалось одно и то же наказание.

Позитивная школа доказала, что свободная воля — иллюзия сознания; она открыла неизвестный до сих пор мир антропологических, физических и социальных факторов преступления и подняла идею о том, что преступление, совершенное толпой, должно судиться отлично от того преступления, которое совершено одним лицом, потому что в первом и во втором случаях участие, принимаемое антропологическими социальными факторами, различно.

Польезе первым допускает полуответственность для всех тех, которые совершили преступление, будучи увлечены толпой.

Он назвал **коллективным преступлением** странное и сложное явление, когда толпа совершает преступление, увлеченная словами демагога или раздра-

46a

## 46. Понятие и структура медицинской психологии

**Медицинская психология** — самостоятельный раздел медицинских знаний, включающий психологические проблемы, возникающие у больных людей. Истинное распознавание и правильное понимание болезни доступно только при условии знания индивидуальных особенностей больного.

Одни авторы видят главную задачу медицинской психологии в обучении студентов-медиков и врачей основам традиционной психологии, другие — в психологическом анализе природы болезней, третьи — в изучении симптомов и синдромов психических болезней. Предметом медицинской психологии является обеспечение оптимальной системы психологических целебных влияний, которое правомерно объединить в систему «врач — пациент».

Медицинская психология способствует также и предупреждению болезней, охране здоровья, воспитанию гармонической личности. Медицинскую психологию делят на **общую** и **частную**.

Общая медицинская психология изучает основные закономерности психологии больного человека, психологию врача, психологию повседневного общения больного и врача, психологическую атмосферу лечебно-профилактических учреждений.

Частная медицинская психология раскрывает ведущие аспекты врачебной этики при общении с конкретным больным и при определенных формах болезней.

В медицине закрепилось правило: лечить следует не болезнь, а больного. Вместе с тем медицина строится преимущественно на принципах органной или системной патологии.

47a

## 47. Способы диагностики и лечения в психологии

Типы реагирования на болезнь почти никогда не бывают однозначными и обусловлены разным сознанием болезни и собственного тела. Картина тела, по П. Шильдеру, никогда не бывает изолированной, она всегда включена в картины тела других.

В «сознании болезни» различают ряд взаимосвязанных аспектов. Во-первых, все изменения в организме отражаются в сознании.

Во-вторых, формируется индивидуальное отношение к самой болезни, ее возможным индивидуальным и общественным последствиям.

И все же между отражаемым в сознании больного представлением о болезни и ее объективным характером никогда нет полного соответствия.

Диапазон вариантов сознания болезни так широк, что включает бесконечное многообразие индивидуальностей людей. На одном полюсе представлены явления **анозогнозии** (субъективной недооценки болезни), на другом — явления **гипернозогнозии** (субъективной переоценки расстройств). Между ними находится множество промежуточных состояний сознания болезни.

Все особенности «сознания болезни» можно разделить на две группы. **Обычные** формы сознания болезни представляют собой лишь особенности психологии больного человека. Аномальные реакции на болезнь являются уже **болезненными состояниями** психики, которые усложняют клиническую картину основной болезни.

**Стресс** — негативные реакции на физические и психологические события, воспринимаемые как физическое и эмоциональное страдание.

48a

## 48. Психологические проблемы личности в профессиональной деятельности

**Установки** по отношению к профессии или работе обозначаются как:

- 1) **удовлетворенность работой** (варьирующаяся от очень положительной до очень отрицательной);
- 2) **отношение к компании** (преданность организации).

Высокая удовлетворенность работой может быть связана с действием **когнитивного диссонанса** (самоубеждением).

Существуют две группы факторов, влияющих на отношение к работе: **организационные факторы** (условия работы) и **личностные факторы** (характеристики работающих людей). Организационные факторы:

- 1) **система вознаграждений компании** — оплата труда, продвижение по службе;
- 2) **воспринимаемое качество руководства** — личные и профессиональные качества руководства;
- 3) **степень участия людей в принятии важных решений**.

Природа самой профессии играет важную роль в удовлетворенности работой (монотонность, разнообразие работы, работа по способностям и т. д.).

Личностные факторы, влияющие на удовлетворенность работой: статус и стаж работы, соответствие работы интересам, удовлетворенность человека жизнью в целом.

Отдельные люди и группы часто вступают в конфликт — они работают друг против друга, пытаются помешать интересам друг друга. Конфликты напрямую связаны с агрессией.

**466** Условно все болезни делят на:

- 1) **соматические** — внутренние болезни, при которых патологические изменения происходят в органах и системах человеческого тела;
- 2) **нервные болезни** — повреждение (нарушение) тех или иных систем, составляющих единую нервную систему;
- 3) **психические болезни**.  
Отличие психических болезней и состоит в преимущественном расстройстве специфически человеческих, идеальных, субъективных, рассудочных форм деятельности человека, которые находят выражение в изменениях продуктивности целенаправленной его деятельности, в неадекватных оценках окружающего мира и изменений, происходящих в самом себе, и, наконец, в субъективном переживании утраты былого самочувствия и смены его новыми состояниями.  
Психические болезни представлены формами:  
1) большой психиатрии — психозами;  
2) малой психиатрии, или пограничными нервно-психическими расстройствами — аномальными реакциями, неврозами.  
Каждая рассмотренная группа болезней отражает реальность лишь в том случае, если речь идет преимущественно о соматических, нервных и психических болезнях.

**486** Эти понятия не идентичны. Агрессия выражается в попытках причинить вред. Причины конфликтов:

- 1) несовместимость интересов;
- 2) другой человек мешает интересам воспринимающего человека.

**Причины конфликта на рабочем месте:**  
**организационные** (связаны со структурой и функционированием компании); **межличностные** (связаны с социальными взаимоотношениями).

**Стратегии поведения в конфликте:**  
**соперничество** — стремление получить как можно больше для себя или своей группы; **компромисс** — готовность разделить все поровну; **примирение** — желание сдаться и позволить другим получить все выгоды; **уклонение** — желание избежать конфликта любыми способами, включая уход из ситуации; **сотрудничество** — попытка увеличить до максимума общий выигрыш.  
Наиболее широко используемая процедура разрешения конфликтов — **переговоры**. В процессе переговоров противоположные стороны обмениваются предложениями, контрпредложениями и уступками либо напрямую, либо через своих представителей. Если процесс проходит успешно, вырабатывается решение, приемлемое для обеих сторон, и конфликт исчерпывается.  
Второй важный метод разрешения конфликтов опирается в основном на социально-психологические принципы. Он подразумевает обращение к совместным целям — целям, разделяемым обеими сторонами.

**456** женная каким-нибудь фактом, который является несправедливостью или обидой по отношению к ней или кажется ей таковым.

**Два вида коллективных преступлений:** преступления, совершенные вследствие общего природного влечения к ним; преступления, вызванные страстями, выражающиеся самым ясным образом в преступлениях толпы.

Первый случай аналогичен преступлению, совершенному природным преступником, а второй — такому, которое совершено случайным преступником.

Первое всегда может быть предупреждено, второе — никогда. В первом одерживает верх антропологический фактор, во втором господствует фактор социальный. Первое возбуждает постоянный и весьма сильный ужас против лиц, его совершивших; второе — только легкое и кратковременное спасение.

**Л. Лаверь** для объяснения преступлений толпы использовал предположение о природной склонности человека к убийству. Сама по себе толпа больше расположена ко злу, чем к добру. Героиизм, доброта могут быть качествами одного индивида; но они почти никогда не являются отличительными признаками толпы.

**476** Особый интерес представляет **связь между стрессом и физическими заболеваниями**.

**Болезнь как следствие стресса.**

Стресс может вызвать физическое заболевание по двум причинам: во-первых, депрессия, может помешать вести здоровый образ жизни; во-вторых, иммунная система функционирует менее четко.

**Индивидуальные различия в уязвимости для стресса.**

**Л. М. Фридман** получил доказательства, указывающие на существование различий между людьми, предрасположенными к болезням, и людьми, излечивающими себя сами. Первые реагируют на стрессовые ситуации негативными эмоциями и нездоровым поведением. Вторые успешно справляются со стрессом позитивными эмоциями и противостоят болезни.

Очень важен осознанный контроль. Одной из характеристик высокой самоэффективности является увеличение физической выносливости, являющееся следствием выработки организмом естественного болеутоляющего средства.

**Активные действия в борьбе со стрессом.**

Выявлены три стратегии:

- 1) стать физически здоровыми;
- 2) увеличить позитивные эмоции, изменив познание, поведение и окружающую обстановку;
- 3) найти социальную поддержку.

49a

### 49. Собеседование при найме на работу

**Собеседование при найме на работу** предполагает, что нужно сделать для того, чтобы хорошо выглядеть перед человеком, проводящим собеседования.

Усилия произвести хорошее впечатление на окружающих известны как управление впечатлениями (самопрезентация).

Управление впечатлениями присутствует в двух категориях: **усиление собственной позиции** — поддержание собственного образа; **усиление позиции собеседника** — попытки сделать так, чтобы интересующий нас человек чувствовал себя комфортно в нашем присутствии.

Одна из наиболее важных ситуаций, в которых часто используются методы произведения первых впечатлений, — это **собеседование при найме на работу**.

Оценка кандидатов человеком, проводящим собеседование, находится под влиянием следующих факторов, которые не должны играть роли при выборе работников:

- 1) физический облик, внешность кандидатов;
- 2) настроение человека, проводящего собеседование;
- 3) многие методы управления впечатлениями, которые могут с различным успехом использоваться кандидатами.

**Внешность кандидатов.** Внешность действительно имеет значение при формировании первого впечатления. Такие убеждения обоснованы: оценивая кандидатов, интервьюеры иногда оказываются под влиянием внешности претендента и факторов, связанных с ней. Кроме того, люди, проводящие собеседование,



50a

### 50. Социальная психология в правосудии

Исследования судебной психологии (психологическое изучение судебных вопросов) свидетельствуют о том, что участники судебного процесса неизбежно оказываются под влиянием многих факторов, отличных от объективности и беспристрастного поиска истины и справедливости. Наши восприятие, воспоминания и межличностное поведение находятся под влиянием познания и эмоций.

Криминальная информация распространена и легко усваивается. СМИ ежедневно напоминают о том, что преступность — серьезная проблема, которая угрожает любому; эвристика доступности легко срывается, когда мы делаем предположения о распространении преступности и ее опасности. Среди причин влияния СМИ на восприятие преступления — сильно выраженная склонность людей верить тому, что они прочитали в газете, услышали по радио или увидели по телевизору. Негативная информация в большей степени формирует наши суждения о морали, чем позитивная.

**Проблема точности показания свидетелей.** Свидетели нередко ошибаются. Сильные эмоции, вызванные ситуацией, могут помешать обработке информации. Еще один фактор — гипотеза «когнитивного дефицита». На точность показаний влияет период времени между событием и судом. Многочисленные источники **постсобытийной информации** привносят в память добавления, которые усваиваются как субъективная правда, уменьшая точность показаний. Точность снижается, если подозреваемый и свидетель принадлежат к разным расовым или этническим группам.



51a

### 51. Экономическая психология

Политическая экономия изучает производственные отношения в тесной связи с производительными силами, причем отношения эти рассматриваются как независимые от воли человека. Что касается психологической науки, то отношения людей всегда находились в центре внимания последней.

Естественное и тесное взаимодействие экономики и психологии привело к появлению нового направления в современной науке — экономической психологии.

Экономика и психология имеют общее поле для исследовательского поиска — поведение индивидов и социальных групп.

Задача экономической психологии состоит в применении психологического метода к оценке экономической реальности и разработке моделей или систем психологического воздействия на экономический мир.

Экономическая психология, «родителями» которой являются экономика (теоретическая и прикладная) и психология, включает следующие взаимосвязанные аспекты изучения:

- 1) побуждения или мотивы деятельности экономического человека;
- 2) экономическое сознание личности, формирующееся на основе жизненных переживаний, накопленного опыта, преодоления трудностей;
- 3) бессознательное начало в психике индивида и масс (иллюзии, ажиотаж, страхи и психозы), возникающее из закрепившихся в памяти событий, взаимосвязей, эмоций;
- 4) экономическое поведение, активные волевые действия, целенаправленно изменяющие окружающую среду.



52a

### 52. Социальная психология политики

**Политическая психология** — отрасль социальной психологии, изучающая психологические явления и процессы, функционирующие в процессе борьбы за власть в обществе.

**Политическое сознание** — результат и процесс отражения политической реальности с учетом социальных интересов людей.

Функции политического сознания:

- 1) **познавательная функция** представляет систему знаний об окружающей политической действительности;
- 2) **оценочная** — ориентирует людей в политической жизни;
- 3) **регулятивная** — регулирует участие в политической деятельности;
- 4) **интегрирующая** — объединяет социальные группы на базе общих ценностей;
- 5) **прогностическая** — предвидит характер развития политических процессов;
- 6) **нормативная функция** формирует образ политического будущего.

Совокупность всех политико-психологических феноменов в широком смысле включает: психику человека; социально-психологические процессы, возникающие в ходе политической деятельности.

В узком смысле предмет политической психологии — те психологические феномены, которые возникают в процессе функционирования конкретных политических явлений и процессов.

**Власть** — способность и возможность осуществлять свою волю, оказывая направляющее воздействие на поведение людей в обществе.



**506** **Влияние адвокатов и судей на вердикт присяжных.** На результат судебного разбирательства влияет то, что говорят или делают противостоящие друг другу адвокаты и судьи. Это влияние не ограничивается выяснением сути доказательств и юридическими тонкостями. Они стараются выбрать в качестве присяжных не наиболее компетентных граждан, а тех, кто будет поддерживать их сторону, и исключить тех, кто благосклонно отнесется к противоположной стороне. Даже опытные адвокаты выбирают присяжных, соответствующих положительным стереотипам (основываясь на факторах: род деятельности, возраст, внешность, пол, раса).

**Влияние характеристик подсудимого на вердикт присяжных.** В зале суда привлекательность подсудимого является важным фактором. Стереотипы и симпатии влияют на результаты судебных процессов. Привлекательные подсудимые, в отличие от непривлекательных, имеют больше шансов быть оправданными, получить легкое наказание или завоевать симпатию присяжных.

Влияние привлекательности является наиболее сильным в случае серьезных, но не тяжких преступлений.

**526** **Социальные свойства власти:** всеобщность; способность связывать людей, общественные группы и противопоставлять их.

**Функции власти:**

- 1) диспозиционная функция — инструкции, определяющие политическую активность людей;
- 2) психологическая функция — реализация лидерских отношений;
- 3) гносеологическая функция — соединение знаний и воли;
- 4) организационная функция — наращивание порядка;
- 5) политическая функция — приведение политической активности в соответствии с фактическим балансом сил.

**Задача власти** — посредством прямого или косвенного воздействия стремиться к максимуму стабильности общества, способствовать прогрессу.

**Принципы проявления власти:**

- 1) принцип сохранения (борьба за власть);
- 2) принцип действенности (борьба с трудностями и обстоятельствами);
- 3) принцип легитимности (опора на закон, законодательство);
- 4) принцип внутренней несвободы;
- 5) принцип предусмотрительности;
- 6) принцип «антифортиссимо» (наилучший тип власти — правозаконный);
- 7) принцип скрытности (недопущение разоблачений власть имущих).

Политическая власть имеет психологическую природу, поскольку существует в форме восприятий и переживаний личности от характеристик личностей, над которыми власть осуществляется.

Четыре сферы политической психологии: мотивационная, интеллектуально-познавательная, эмоционально-волевая и коммуникативно-поведенческая.

**496** часто дают более высокую оценку кандидатам, посылающим положительные невербальные сигналы — улыбающимся, кивающим головой, часто наклоняющимся вперед во время интервью.

Таким образом, результаты собеседования часто находятся под влиянием внешности кандидата, которое вполне можно контролировать. Более тревожен тот факт, что подобное воздействие оказывают факторы, над которыми люди имеют относительно слабый контроль, например пол и полнота. Сильное влияние последнего фактора было отчетливо продемонстрировано в эксперименте, проведенном Пинджитор и ее коллегами. В исследованиях систематически варьировались три фактора:

- 1) характер работы;
- 2) половая принадлежность кандидата;
- 3) вес кандидата.

Результаты свидетельствуют о том, что предубеждение против слишком полных кандидатов действительно существует, и это предубеждение особенно сильно в отношении женщин. Эти данные только подчеркивают вывод: люди определенно не являются идеальными машинами для обработки информации, действующими только на основе логического мышления. Наоборот, на наши социальные суждения часто влияют факторы, которые, с чем все легко согласятся, не должны играть роли в принятии решений.

**516** Экономическая психология раскрывает процесс познания экономической реальности, состоящий из восприятия, представления и мышления, предлагает соответствующие методики действий. Экономическая психология имеет много общего с медициной. Медико-биологические исследования и открытия создают эффективные средства борьбы с болезнями, являются руководством для медицинской практики. Накопление знаний в области экономической психологии позволяет преодолевать трудности общения, решать задачи повышения жизненного уровня, занятости, трудовой дисциплины, совершенствовать экономическую политику.

Экономическая психология превращается в интенсивно развивающееся поисковое направление. Она применяется как в фундаментальных теоретических исследованиях, например в развитии концепции маржинализма, так и в изучении сфер менеджмента и маркетинга. Предметом внимания стали и специальные области макроэкономики. Новое научное направление позволяет найти объяснения фактам и побуждениям, которых не могут постичь экономика и психология, взятые в отдельности, например неприятию со стороны населения тех или иных, казалось бы, благоприятных политических решений.

**53а 53. Психологические особенности политической активности**

Политические мотивы, склоняющие людей добиваться власти, могут быть **эгоцентрическими** (следование узколичностным целям) и **социоцентрическими** (достижение блага для более широкой группы людей).

Политическая психология различает:

- 1) позитивные или негативные реакции людей на импульсы, исходящие от политической системы общества, не связанные с необходимостью высокой активности человека;
- 2) активность, связанную с делегированием политических полномочий, т. е. электоральное поведение людей;
- 3) участие в деятельности различных политических и общественных организаций;
- 4) выполнение политических функций в рамках институтов, входящих в политическую систему общества или действующих против нее;
- 5) прямую деятельность в составе политических движений, направленную против существующей политической системы, имеющую своей главной целью коренную ее перестройку.

Социально-психологические типы людей, которых различают по их отношению к политической активности и другим формам борьбы за власть:

- 1) люди, активные во всех областях жизни, в том числе и в политике;
- 2) люди, активные в каких-либо сферах деятельности, но пассивные в политике;
- 3) индивиды, проявляющие слабый интерес к неполитическим областям жизни, но весьма политически активные;
- 4) люди, пассивные как в политике, так и вне ее.

**54а 54. Психология религии**

**Религия** — особая сфера проявления психики человека, связанная с поиском им духовной и психологической ниши, функционирующая в форме верований и практических действий.

Выделяют ряд психологических показателей, помогающих понять, что такое религия:

- 1) это специфическая форма общественного сознания, вызывающая своеобразные состояния психики верующих;
- 2) предполагается наличие конфессиональной исключительности;
- 3) вера в образы и понятия, которые считаются священными;
- 4) верования, выражающиеся в религиозных канонах;
- 5) наличие определенных культовых действий и ритуалов.

**Классификация религий.**

Обычно различают:

- 1) **религии авраамического монотеизма** — веры в единого бога (иудаизм, христианство и ислам);
- 2) **религии индийского происхождения**, представленные индуизмом, южным буддизмом (тхеравада), джайнизмом и сикхизмом;
- 3) **дальневосточные религии** — конфуцианство, даосизм, синтоизм, северный буддизм (махаяна).

Этот перечень дополняют этнические религии аборигенов Африки, Полинезии, Австралии, североамериканских индейцев.

**Религиозное сознание** отличают высокая чувственная наглядность, создание воображением различных религиозных образов, наличие религиозной веры, символичность.

**55а 55. Психологические типы религиозных людей**

Типология мировоззренческих групп людей (на основании их отношения к религии и атеизму).

**Глубоко верующие** — вера в основном реализуется в поведении.

**Верующие** — вера слабо реализуется в поведении. **Колеблющиеся** — наличие колебаний между верой и неверием. Возможны отдельные элементы религиозного поведения.

**Индифферентные к религии люди** — религиозная вера отсутствует, но нет и атеистических убеждений. Религиозное поведение отсутствует, хотя не исключены отдельные его проявления.

**Пассивные атеисты** — атеистические убеждения имеются, но не всегда являются осознанными. Религиозное поведение полностью отсутствует, однако атеистические убеждения слабо реализуются в поведении.

**Активные атеисты** — наличие глубоких атеистических убеждений. Атеистические убеждения реализуются в поведении.

**Типология религиозных личностей:**

- 1) **мистик** — тип верующего, стремящегося отвлечься от окружающего мира и его влияния;
- 2) **пророк** — личность, имеющая нерегулярный, но интенсивный религиозный опыт;
- 3) **священнослужитель** — посредник между человеком и божеством. Его основная функция в том, чтобы правильно выстраивать порядок богослужения по религиозным канонам. Священнослужитель приобретает свой авторитет в религиозной организации благодаря специальному образованию и подготовке;

**56а 56. Методы и средства исследований в социальной психологии**

Развитие социально-психологических исследований в нашей стране в значительной мере было стимулировано потребностями практики. Такая ситуация порождает как **положительные** (финансирование исследований народным хозяйством), так и **отрицательные** (необходимость срочных ответов) моменты для развития социальной психологии.

Эмоциональная оценка ситуации в момент проведения исследования может дать сдвиг в данных (из-за самого вмешательства исследователя), который исказит всю картину взаимоотношений.

Все социально-психологические методики громоздки, их применение требует значительного времени. А это значит, что в каждом конкретном случае сдвиг неизбежен и приходится принимать решение о пути, который повлечет наименьшие потери.

Необходимо и соблюдение этических норм. Исследователь выполняет заказ руководства. Исследователь должен быть осмотрителен, чтобы своим вмешательством не осложнить отношений в коллективе.

Возникает трудность в отношении языка. Проблема заключается в адаптации этого языка по отношению к испытуемому. Проблема языка связана с применением некоторых специальных социально-психологических терминов, которые скомпрометированы их употреблением за пределами науки («конформист», «авторитарный лидер» и т. д.).

**Проблемы промышленного производства** — формирование производственных коллективов, удовлетворенность трудом, текучесть рабочей силы и т. д.

**546** Специфику содержанию религиозного сознания придает единство двух его сторон — **содержательной** (ценности и потребности верующих) и **функциональной** (направленность проявлений идеологии и психологии).

**Особенности религиозного сознания:**

1) тесный контроль религиозных институтов над сознанием верующих;

2) четкая продуманность идеологии.

**Вера** — это состояние уверенности людей в истинности идей при условии дефицита точной информации.

**Религиозная вера** — это вера в истинность религиозных представлений, в объективное существование существ, свойств, превращений, которые составляют предметное содержание религиозных образов; в религиозные авторитеты — отцов, учителей, святых, пророков, харизматиков, церковных иерархов, служителей культа и т. д.

**Структура религиозного сознания** включает религиозную идеологию и религиозную психологию.

**Религиозная идеология** — это более или менее стройная система понятий, идей, концепций. Религиозная идеология находит свое выражение в форме учений, фиксирующих основы религиозного миропонимания.

**Религиозная психология** — совокупность религиозных представлений, потребностей, стереотипов, установок, чувств, привычек и традиций, связанных с определенной системой религиозных идей и присутствующих всей массе верующих. Она формируется под влиянием непосредственных условий жизни и религиозной идеологии.

**566** Одним из важных является вопрос о необходимых руководителю психологических качествах.

**Система средств массовой информации и пропаганды** не может развиваться, не опираясь на исследование социальных психологов. Объекты прикладных исследований: коммуникатор, сообщение, аудитория, канал, эффективность.

Исследования проблем школы осуществляются в рамках педагогики и педагогической психологии. Основные виды деятельности школьного психолога — психологическое просвещение, психодиагностика, психокоррекция.

Одна из относительно новых сфер приложения социальной психологии — сфера научной деятельности. Субъектом исследовательского труда становится малая группа.

Социальная психология традиционно уделяет большое внимание семье, как примеру естественной малой социальной группы.

Перечень проблем политики, в анализе которых есть место для социальной психологии, очевиден: это психологические факторы принятия политических решений, психологические условия их восприятия; роль личностных характеристик и имиджа политического деятеля; политическая социализация и многое другое.

**536** Отнесение людей к политически активным и пассивным основывается на учете индивидуально-психологических характеристик личности. Политическая активность определяется политическими установками людей, их политическим поведением, стабильностью политической жизни, политическим доверием, существующим в обществе.

Классификация людей по их отношению к власти:

1) **аполитичные люди**, которые крайне отрицательно относятся к личному участию в борьбе за власть, как правило, последней не интересуются и мало что о ней знают;

2) **пассивно относящиеся к власти граждане** воспринимает ее отрицательно или нейтрально, не интересуются политическими проблемами общества. От аполитичных отличаются тем, что бывают хорошо социально информированы;

3) **компетентные наблюдатели** интересуются политикой, понимают ее значение, они четко представляют все положительные и отрицательные стороны борьбы за власть, хорошо информированы о них. Они не стремятся принимать участие в политической жизни, борьбе;

4) **противники борьбы за власть** резко негативно относятся к политике вообще и к борьбе за власть в частности;

5) **активные в политическом отношении люди** занимают позицию постоянного поиска власти.

**556** 4) **реформатор** — личность, находящаяся в рамках той или иной религиозной традиции, стремящаяся преобразовать эту традицию в соответствии с собственным религиозным опытом;

5) **монах** — член религиозного ордена, удалившийся от светской жизни в особое уединенное или уже освященное религией место, чтобы вести традиционно-религиозный образ жизни и придерживаться высоких моральных и обрядовых требований;

6) **монах отшельник** — человек, для которого необходимо уединенное проживание в диких, безлюдных местах с суровой природой, чтобы добиться очищения души и интенсивного религиозного опыта;

7) **святой** — личность, воплощающая в глазах религиозного общества идеал совершенства в той или иной его форме;

8) **теолог** — тип интеллектуала-теоретика, задача которого состоит в том, чтобы выразить верования данной религиозной общности в концептуально-рациональной форме;

9) **основоположник религии** — фигура, по своему масштабу намного превосходящая все остальные типы религиозных личностей. Его религиозный опыт настолько уникален и интенсивен, что он становится основой новой религии. Многообразные формы социального поведения человека основаны на наблюдении над другими индивидами его общества, которые служат моделью для подражания.

**Мельникова Н. А.**  
**Социальная психология**  
шпаргалка

Завредакцией: Елистратова М. В.  
Редактор: Зябликова Е. В.

ООО «Издательство «Эксмо»  
127299, Москва, ул. Клары Цеткин, д. 18/5. Тел.: 411-68-86, 956-39-21  
**Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)**

Формат 60×90 1/16.