

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**«СЕВЕРО-КАВКАЗСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»**

Кафедра гуманитарных дисциплин

А.К. Кубанова

## **ОБЩАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

Учебно-методическое для обучающихся аграрного  
института очной формы обучения

Черкесск,  
2024

УДК 159.9:316.6  
ББК 88.2: 88.5  
К 88

Рассмотрено на заседании кафедры гуманитарных дисциплин.  
Протокол № 1 от «25» сентября 2023 г.  
Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом СКГА.  
Протокол № 26 от «29» сентября 2023 г.

**Рецензенты:** Агирбова Д.М.– к. п. с. н., доцент

**К 88 Кубанова, А. К.** Общая и социальная психология: учебно-методическое пособие для обучающихся аграрного института очной формы обучения / А.К. Кубанова.– Черкесск: СКГА БИЦ, 2024.– 92 с.

Учебно-методическое пособие содержит теоретический материал, предназначенный для подготовки студентов по дисциплине «Общая и социальная психология». В пособии приведен теоретический материал, контрольные вопросы и задания, необходимые для успешного освоения вопросов по общей и социальной психологии. Учебно-методическое пособие предназначено для студентов Аграрного института очной формы обучения.

**УДК 159.9:316.6**  
**ББК 88.2: 88.5**

© Кубанова А.К., 2023  
© ФГБОУ ВО СКГА, 2023

## СОДЕРЖАНИЕ

Цели и задачи дисциплины	4
Программа дисциплины	4
Содержание основных тем дисциплины	4
Тема 1. Сущность и основные понятия психологии социального взаимодействия	4
Тема 2. Поведение людей в социально неорганизованной общности	16
Тема 3. Социально организованные общности	25
Тема 4. Организация жизнедеятельности малых социальных групп	36
Тема 5. Психология общения и межличностных отношений	55
Тема 6. Напряженное и конфликтное психическое взаимодействие в общении	69
Тема 7. Социально психологические проблемы исследования личности	83
Список рекомендуемой литературы	87

## **ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ**

*Цель курса:* развитие социально-психологического мышления студентов на основе изучения закономерностей поведения людей в процессе социального взаимодействия.

*Задачи курса:*

Изучение специфики междисциплинарного подхода к исследованию взаимодействия социальных субъектов: личности с личностью, личности с группой, группы с группой.

## **СОДЕРЖАНИЕ ОСНОВНЫХ ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Тема 1. Сущность и основные понятия психологии социального взаимодействия**

**План:**

1. История формирования и подходы к предмету социальной психологии
2. Сущность социального взаимодействия. Условия возникновения социального взаимодействия по П. Сорокину.

### **1. История формирования и подходы к предмету социальной психологии**

Социальная психология занимает особое место в системе научного знания, так как она возникла на стыке двух наук – психологии и социологии. Каждая из этих дисциплин включает ее в себя в качестве составной части. С одной стороны, любое общественное явление имеет свой «психологический» аспект, так как общественные закономерности проявляются не иначе как через деятельность людей, а люди действуют, будучи наделенными сознанием и волей. С другой стороны, в ситуациях совместной деятельности людей возникают совершенно особые типы связей между ними, связей общения и взаимодействия, и анализ их невозможен вне системы психологического знания. История становления данной дисциплины тоже является двойственной, т.к. родилась на основе двух наук и это создает трудности в определении предмета социальной психологии.

В процессе уточнения предмета социальной психологии как науки выделяют несколько периодов:

1. Накопление социально-психологических знаний в сфере философии и общей психологии (6 в. до.н.э. – середина 19 в.).
2. Выделение описательной социальной психологии из философии, социологии и общей психологии в самостоятельную область знания (50-60–е гг. 19 в. – 20-е гг. 20 в.).

3. Оформление социальной психологии как науки со всеми присущими ей атрибутами (20-е гг. 20 в.).

Принято считать датой рождения социальной психологии 1908 г., когда одновременно появились на свет работы психолога Вильяма Мак-Дугалла «Введение в социальную психологию» и социолога Э. Росса «Социальная психология».

Английский психолог Мак-Дугалл в 1908 г. в своей книге «Социальная психология» среди других инстинктов выделил чувство принадлежности к группе людей.



Существуют три подхода по вопросу о предмете социальной психологии.

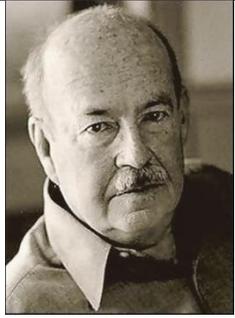
Подход 1. Социальная психология как наука о «массовых явлениях психики». В рамках этого подхода иногда больший акцент делался на изучении психологии классов, других больших социальных общностей, а именно на таких элементах общественной психологии групп, как традиции, нравы, обычаи и пр. Внимание уделялось формированию общественного мнения, н-р, мода. Почти все единодушно говорили о необходимости изучения коллективов. Большинство социологов трактовали предмет социальной психологии как исследование общественной психологии.

Подход – 2. Главный предмет исследования социальной психологии – личность. С одной стороны, больший акцент делался на психологические черты, особенности личности, типологию личностей, С другой – выделялись такие проблемы, как положение личности в группе, межличностные отношения, общение.

Подход – 3. Социальная психология была рассмотрена как наука, изучающая и массовые психические процессы, и положение личности в группе. (попытка синтезировать два предыдущих подхода ).

**Пити́рим Алекса́ндрович Соро́кин** (23 января [4 февраля] 1889<sup>[2]</sup>, село Турья, Вологодская губерния<sup>[3]</sup> — 10 февраля 1968, Винчестер, Массачусетс, США) — русский, американский социолог и культуролог. Один из основоположников теорий социальной стратификации и социальной мобильности.



<p><b>Толкотт Парсонс</b> (англ. <i>Talcott Parsons</i>; <u>13 декабря 1902</u>, Колорадо-Спрингс — <u>6 мая 1979</u>, Мюнхен) — американский социолог-теоретик, глава школы <u>структурного функционализма</u>, один из создателей современной теоретической социологии.</p>	
<p><b>Борис Дмитриевич Парыгин</b> (19 июня 1930, Ленинград — 9 апреля 2012, Санкт-Петербург) — советский и российский философ и психолог, основоположник научной социальной психологии. Доктор философских наук, профессор. Специалист в области философско-социологических проблем социальной психологии — её истории, методологии, теории и праксиологии. Заслуженный деятель науки Российской Федерации.</p>	
<p><b>Владимир Николаевич Мясищев</b> (11 июля 1893 — 4 октября 1973) — советский психиатр и медицинский психолог, исследователь проблем человеческих способностей и отношений, основатель ленинградской (петербургской) школы психотерапии. Был учеником В. М. Бехтерева и А. Ф. Лазурского. Член-корреспондент АПН СССР.</p>	

Наиболее широкий перечень содержала схема, предложенная Б.Д. Парыгиным, по мнению ктр, социальная психология изучает:

- социальную психологию личности,
- социальную психологию общностей и общения,
- социальные отношения,
- формы духовной деятельности.

Согласно В.Н. Мясищеву, социальная психология исследует:

1. изменения психической деятельности людей в группе под влиянием взаимодействия;
2. особенности групп;
3. психическую сторону процессов общества.

Т.о., предмет социальной психологии широк, и к его определению можно двигаться с двух сторон – как со стороны личности, так и со стороны массовых психических явлений. Такое понимание отвечает практическим запросам общества, и поэтому оно оказалось наиболее приемлемым.

В психологии под единицей анализа подразумевается универсальное понятие, общая составляющая различных психических процессов. В общей психологии за единицу анализа берутся ощущение, образ и т.д. В социальной

психологии к единице анализа относят различные явления: одни ученые считают, что это совместная деятельность, другие – общение, третьи – личность и т.п. Однако универсальным понятием считается «взаимодействие», в результате которого и образуются социально-психологические явления. По существу, они есть эффекты взаимодействия. И именно они выступают в качестве универсального понятия социальной психологии, единицы ее анализа.

**Социально-психологические явления** – это феномены, возникающие в результате взаимодействия субъектов (индивидов и общностей) в определенных условиях, отражающие их в различных формах, выражающие отношение к ним, побуждающие и регулирующие поведение людей, осуществляющие обмен сообщениями и переживаниями, а также способствующие организации как социально полезной, так и преступной деятельности.

К числу основных социально-психологических явлений относятся: общение, мнение и настроение, общность, стратификация, стереотип, конфликт, образ жизни и пр. Социально – психологические явления находят свое отражение в соответствующем понятийном аппарате. Они классифицируются по различным основаниям: содержанию, устойчивости и т.д.

По содержанию они делятся на **нормальные** и **деформированные**.

Критериями нормальных социально-психологических явлений выступают их позитивные, стабилизирующие влияния на состояние политики, экономики и общества, на жизнеощущения и деления личностей.

Критериями деформированных социально-психологических явлений выступают и негативные, дестабилизирующие, дезорганизирующие влияния на состояние политики, экономики и общества, на жизнеощущения и деяния личностей. Это обстоятельство создает предпосылки для создания экстремальной социальной психологии.

## **2. Сущность социального взаимодействия. Условия возникновения социального взаимодействия по П. Сорокину**

В основе понятия социальное взаимодействие лежит представление о том, что социальный деятель, индивид или общество всегда находятся в физическом или мысленном окружении других социальных деятелей (индивидуальных или групповых) и ведет себя сообразно этой социальной ситуации.

Как известно, особенности строения любой сложной системы, каков бы ни был характер ее происхождения, зависят не только от того, какие элементы входят в ее состав, но и от того, каким образом они между собой соединены, связаны, какое влияние они оказывают друг на друга. По существу, именно характер связи между элементами задает и целостность системы, и то возникновение эмерджентных свойств, которое является самым характерным ее свойством как единого целого. Это справедливо для

любых систем – и для достаточно простых и для максимально сложных социальных систем.

Понятие "эмерджентных свойств" было сформулировано Т. Парсонсом (1937) в его анализе социальных систем. При этом он имел в виду три связанных между собою условия:

Во-первых, социальные системы обладают структурой, которая возникает не сама по себе, а именно из процессов социального взаимодействия.

Во-вторых, эти эмерджентные свойства не могут быть редуцированы (сведены) к простой сумме биологических или психологических характеристик социальных деятелей: например, особенности той или иной культуры невозможно объяснить, соотнося ее с биологическими качествами людей - носителей этой культуры.

В-третьих, значение любого социального действия невозможно понять изолированно от социального контекста той социальной системы, в рамках которой оно проявляется.

Наиболее скрупулезно и детально рассматривает проблемы социального взаимодействия Питирим Сорокин (классик российской и американской социологии), посвящая им значительную часть первого тома своей "Системы социологии". Попытаемся разобраться с элементарными понятиями этого важнейшего социального процесса, связывающего множество разрозненных людей в единое целое – общество и, более того, превращающее чисто биологических особей в людей – т.е. в разумные, мыслящие и, главное, социальные существа.

Точно так же, как в свое время Конт, Сорокин твердо уверен, что отдельно взятый индивид не может рассматриваться в качестве элементарной "социальной клетки" или простейшего социального явления:

"...индивид как индивид – никоим образом не может считаться микрокосмом социального макрокосма. Не может потому, что *из индивида можно получить только индивида* и нельзя получить ни того, что называется "обществом", ни того, что носит название "общественных явлений" ... Для последних требуется не один, а много индивидов, по меньшей мере, два".

Однако чтобы два и более индивида составляли нечто единое целое, что могло бы рассматриваться как общество (или его элемент), одного только наличия их недостаточно. Необходимо также, чтобы они вступали во взаимодействие между собою, т.е. обменивались какими-то действиями и ответными реакциями на эти действия.

П. Сорокин **предостерегает**, что «если бы кто-нибудь предпринял анализ взаимного поведения членов какой-нибудь социальной группы, совершенно игнорируя психические процессы, происходящие в психике каждого члена при том или ином поступке и описывая только внешние формы актов поведения, то вся социальная жизнь ускользнула бы целиком из под анализа». **Социальная жизнь возникает и развивается в виду наличия зависимостей между людьми**, что создает предпосылки

взаимодействия людей друг с другом. Люди вступают во взаимодействие, так как зависят друг от друга. *Взаимодействие – это действие индивидов, направленных друг на друга.*

Что же такое взаимодействие с точки зрения социолога? Определение, которое дает Сорокин этому понятию, достаточно обширно и претендует на то, чтобы объять почти необъятное, т.е. все возможные варианты:

*"Явление взаимодействия людей дано тогда, когда:*

*a) психические переживания или*

*b) внешние акты, либо*

*c) либо то и другое одного (одних) людей представляют функцию существования и состояния (психического и физического) другого или других индивидов".* Это **определение действительно универсально**, потому что включает в себя и случаи непосредственных, прямых контактов людей между собою, и варианты опосредованного взаимодействия. В этом нетрудно убедиться, рассмотрев самые разнообразные примеры, встречающиеся в повседневной жизни каждого из нас.

Если кто-то (случайно или намеренно) наступил Вам на ногу в переполненном автобусе (внешний акт), и это вызвало у Вас негодование (психическое переживание) и возмущенное восклицание (внешний акт), то это значит, что между вами произошло взаимодействие

Если вы являетесь искренним поклонником творчества Майкла Джексона, то каждое появление его на экране телевизора в очередном клипе (а запись этого клипа, вероятно, потребовала от певца совершить немало внешних актов и ощутить множество психических переживаний) вызовет у Вас бурю эмоций (психические переживания), а может быть, Вы вскочите с дивана и начнете подпевать и "подтанцовывать" (совершая тем самым внешние акты). При этом мы имеем дело уже не с прямым, а с опосредованным взаимодействием: Майкл Джексон, разумеется, не может наблюдать вашу реакцию на запись его песни и танца, однако вряд ли приходится сомневаться, что именно на такой отклик миллионов своих поклонников он и рассчитывал, планируя и осуществляя свои физические действия (внешние акты). Так что **здесь мы тоже имеем дело с взаимодействием.**

Чиновники налогового ведомства, разрабатывающие новый проект, Президент, подписывающий указ о введении нового закона в действие, который окажет влияние на доходы множества предпринимателей и потребителей, – все они находятся в сложно переплетенном процессе взаимодействия друг с другом, а главное – с нами. Здесь имеет место очень серьезное влияние и внешних актов, и психических переживаний одних людей на психические переживания и внешние акты других людей, хотя в большинстве случаев они могут видеть друг друга, в лучшем случае, на экране телевизора.

Важно отметить такой момент. Взаимодействие всегда вызывает какие-то *физические изменения в нашем биологическом организме.* Мы можем

осязать рукопожатие; щеки "вспыхивают" при взгляде на любимого человека (сосуды под кожей расширяются и испытывают прилив крови). Опытный боец при приближении к нему опасного противника может сохранять "каменное" выражение лица, однако в кровь его уже впрыскивается адреналин, готовя мышцы к молниеносной атаке. Слушая аудиозапись любимого Вами популярного певца, Вы испытываете эмоциональное возбуждение и т.п.

Каковы же *основные условия возникновения любого социального взаимодействия*? П. Сорокин вводит в рассмотрение и подвергает развернутому анализу три таких условия (или, как он именуется, "элемента"):

- 1) наличие двух или более индивидов, обуславливающих поведение и переживания друг друга;
- 2) совершение ими каких-то действий, влияющих на взаимные переживания и поступки;
- 3) наличие проводников, передающих эти влияния и воздействия индивидов друг на друга.

А теперь попытаемся взглянуть на каждое из них.

1. Понятно, что в пустом пространстве (или же в пространстве, заполненном только лишь растениями и животными) не может возникнуть никакого социального взаимодействия. Вряд ли может оно произойти и там, где находится всего один человеческий индивид. Отношения Робинзона с его попугаем и козой нельзя признать паттернами (образцами) *социального взаимодействия*. В то же время и самого по себе факта наличия двух и более индивидов еще недостаточно для того, чтобы между ними возникло взаимодействие. Эти индивиды должны обладать способностью и желанием воздействовать друг на друга и отреагировать на такое воздействие. Среди десяти базовых потребностей *homo sapiens*, которые выделяет в своей классификации П. Сорокин, по меньшей мере, пять тесно связаны со стремлением любого человека к контактам с другими людьми, и вне таких контактов удовлетворение их просто невозможно.

Правда, следует отметить, что большинство этих потребностей отнюдь не врожденные; они сами возникают в ходе взаимодействия. Однако вопрос о том, что именно из них – потребности или процесс взаимодействия – выступает, в конечном счете, причиной, а что следствием, имеет столько же шансов на ответ, как и вопрос о первичности курицы или яйца.

2. И так, взаимодействие возникает лишь тогда, когда, по меньшей мере один из двух индивидов оказывает воздействие на другого, другими словами, совершает какой-то поступок, действие, акт, *направленный на другого*. В самом деле, можно (хотя и с трудом) представить себе сколь угодно большое число людей, собранных на одной территории в пределах непосредственной досягаемости (видимости и слышимости) друг друга, но при этом совершенно не обращающих друг на друга никакого внимания, занятых исключительно собой и своими внутренними переживаниями. И в

этом случае мы вряд ли можем сказать, что между ними возникает взаимодействие.

3. Следующее условие возникновения взаимодействия – наличие особых проводников, передающих раздражающее воздействие от одних участников взаимодействия к другим. Передаваемая в ходе взаимодействия информация всегда запечатлена на каких-то материальных носителях. Вне материальных носителей информация вообще существовать не может. Даже на самом глубинном и неосознаваемом – генетическом – уровне информация записана на материальных носителях – в молекулах ДНК. Элементарная информация, которой обмениваются между собою животные, также передается с помощью материальных носителей. Распущенный хвост павлина-самца воспринимается самкой с помощью восприятия органами зрения *световых волн*. Сигналы тревоги (предупреждения о потенциальной опасности) передаются и воспринимаются членами стаи (любой – будь то грачиная или волчья) с помощью *звуковых волн*. Муравьи общаются между собою, выделяя своими железами порции определенных пахучих веществ: особые органы обоняния насекомых воспринимают молекулы того или иного вещества как *запах*, расшифровывая содержащуюся в нем информацию. Словом, во всех случаях информация передается и принимается с помощью определенных материальных носителей. Однако эти *природные* материальные носители крайне недолговечны, большинство из них существуют лишь на протяжении периода передачи-приема, после чего исчезают навсегда. Их необходимо всякий раз создавать заново.

Самым, пожалуй, существенным отличием человеческого (а значит – *социального*) взаимодействия от общения между собою животных является наличие так называемой *второй сигнальной системы*. Это свойственная лишь человеку система условно-рефлекторных связей, формирующихся при воздействии *речевых* сигналов, т.е. даже не самого непосредственного раздражителя – звукового или светового, а его *символического* словесного обозначения. Конечно, эти сочетания звуковых или световых волн тоже передаются с помощью недолговечных материальных носителей, однако, в отличие от передаваемой животными сиюминутной, одномоментной информации, информация, выраженная в символах, может быть зафиксирована (и впоследствии, спустя сколь угодно долгий период времени, воспроизведена, воспринята, расшифрована и использована) на таких материальных носителях, которые сохраняются в течение неопределенно длительного времени – на камне, дереве, бумаге, кино, магнитной ленте, магнитном диске. Они, в отличие от естественных носителей, существующих в природе в готовом виде, производятся людьми, являются *искусственными*. Информация же на них запечатлевается в знаково-символической форме путем изменения определенных физических параметров самих носителей. Именно в этом и состоит фундаментальная основа возникновения и развития социальной памяти. Сама же вторая сигнальная система, являясь базой возникновения обобщенно-абстрактного мышления, может развиваться лишь в ходе специфически социального взаимодействия.

Так или иначе, если нет каких-либо проводников, выступающих переносчиками материальных носителей информации, ни о каком взаимодействии не может быть и речи. Однако когда проводники налицо, препятствием для осуществления взаимодействия не будут *ни пространство, ни время*. Вы можете позвонить в Сочи или Италию приятелю, другу, находящемуся на другом конце земного шара (проводник – телефонный кабель) или написать ему письмо (проводник – бумага и средства почтовой доставки) и таким образом вступить во взаимодействие с ним. Более того, вы взаимодействуете с основателем социологии Огюстом Конттом (которого уже полторы сотни лет нет в живых), читая его книги. Посмотрите, какая длинная цепь взаимодействий пролегает между вами, сколько социальных субъектов в нее включено (редакторы, наборщики, переводчики, издатели, книготорговцы, библиотекари) – они ведь тоже выступают проводниками этого взаимодействия. Таким образом, при наличии проводников *"фактически ни пространство, ни время не являются препятствием для взаимодействия людей"*.

Мы уже отмечали выше, что социология, в отличие от таких научных дисциплин, как, например, психология или социальная психология, изучает не только прямое и непосредственное взаимодействие, протекающее в ходе непосредственных контактов между индивидами. Объектом ее исследования выступают все виды социальных взаимодействий. Вы вступаете во взаимодействие с множеством знакомых и незнакомых вам людей, когда выступаете по радио, направляете статью в журнал или газету, или, будучи должностным лицом достаточно высокого уровня, ставите свою подпись под документом, затрагивающим жизнь довольно большого числа граждан. И во всех этих случаях невозможно обойтись без материальных носителей информации, а также тех или иных проводников, передающих эту информацию. 4. Уместно будет дополнить предложенный П. Сорокиным перечень условий возникновения социального взаимодействия еще одним – тем, что назвали ***наличием общей основы*** для контактов между социальными субъектами. В наиболее общем случае это означает, что сколько-нибудь эффективное взаимодействие может возникнуть лишь тогда, когда обе стороны говорят на одном языке. Речь идет не только о единой лингвистической базе общения, но и о примерно одинаковом понимании норм, правил, принципов, которыми руководствуется партнер по взаимодействию. В противном случае взаимодействие может либо остаться неосуществленным, либо привести к результату, порой прямо противоположному тому, который ожидают обе стороны.

Наконец, **наиболее общий подход к рассмотрению сущности социального взаимодействия** требует классифицировать их, т.е. составить определенную *типологию* взаимодействий. Как известно, составление любой типологии производится на основе выбора определенного критерия – *системообразующего признака*. П. Сорокин выделяет три главных признака, которые дают возможность разработать соответственно три различных типологии социальных взаимодействий. Кратко ознакомимся с ними.

1) В зависимости от количества и качества индивидов, участвующих в процессе взаимодействия. Если говорить о количестве, то здесь могут возникнуть лишь три варианта взаимодействий:

- а) происходящие между двумя одиночными индивидами;
- б) между одиночным индивидом и группой;
- с) между двумя группами. Каждый из этих типов обладает собственной спецификой и существенно отличается по своему характеру от других, как указывает Сорокин, "даже при предпосылке качественной однородности индивидов".

Что касается качества, то, прежде всего он указывает на необходимость учитывать однородность или разнородность вступающих во взаимодействие субъектов. Критериев однородности или разнородности можно выделить великое множество, вряд ли возможно подвергнуть учету даже сколько-нибудь полную их совокупность. Поэтому Сорокин приводит перечень наиболее важных: *одной семье - разным семьям; одному государству - разным государствам; одной расе - расам; языковой группе - языковым группам; одному полу - полам; возрасту - возрастам; сходным по профессии, степени богатства, религии, объему прав и обязанностей, по политической партии, по научным, художественным, литературным вкусам и т.д. - различным по профессии, имущественному положению, религии, объему прав, политической партии и т.д.* "Сходство или различие взаимодействующих индивидов в одном из этих отношений имеет громадное значение для характера взаимодействия".

2) В зависимости от характера актов (действий), совершаемых взаимодействующими субъектами. Здесь также невозможно или чрезвычайно трудно охватить весь спектр вариантов; сам Сорокин перечисляет некоторые из них, наиболее важные:

- 1. В зависимости от делания и неделания (воздержания и терпения).
- 2. Взаимодействие одностороннее и двустороннее.
- 3. Взаимодействие длительное и временное.
- 4. Взаимодействие антагонистическое и солидаристическое.
- 5. Взаимодействие шаблонное и нешаблонное.
- 6. Взаимодействие сознательное и бессознательное.
- 7. Взаимодействие интеллектуальное, чувственно-эмоциональное и волевое.

3) И, наконец, составляется типология взаимодействий в зависимости от проводников. Здесь Сорокин выделяет:

- а) формы взаимодействия в зависимости от природы проводников (звуковое, цветоцветовое, двигательно-мимическое, предметно-символическое, посредством химических реагентов, механическое, тепловое, электрическое);
- б) взаимодействие непосредственное и опосредованное.

Кроме того, в первом томе "Системы социологии" имеется ссылка и на иные способы классификаций, разработанные другими социологами.

## Методические указания по изучению вопросов темы

### а) Подготовить следующие вопросы (2 -3 стр.):

1. Теория обмена (Бентам, Смит).
2. Символический интеракционизм (Д.Г. Мид).
3. Разрушение стереотипов повседневной жизни (Г. Гарфинкель).
4. Управление впечатлениями (Э. Гофман).
5. Различные способы описания структуры взаимодействия (Т. Парсонс, Я. Щепаньский, В.И. Панферов).
6. Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция.

### б) Контрольные вопросы

1. Предмет социальной психологии, основные подходы к предмету социальной психологии.
2. История формирования социальной психологии.
3. Основные условия возникновения социального взаимодействия по П. Сорокину.
4. Перечислите три различных типологии социальных взаимодействий.
5. Значение понятия эмерджентных свойств.

### в) Работа с понятийным аппаратом (словарь).

**Эмерджентность** – (от англ. *emergent* – возникающий, неожиданно появляющийся) качество, свойства системы, которые не присущи ее элементам в отдельности, а возникают благодаря объединению этих элементов в единую, целостную систему.

**Психическое переживание** – душевное волнение, возникающее у человека и животного в результате воздействия на него внешних и внутренних раздражителей.

**Взаимодействие** – это действие индивидов, направленных друг на друга.

**Вторая сигнальная система** – специальный тип высшей нервной деятельности человека, система «сигналов сигналов», идущих от общей с животными первой сигнальной системы – ощущений, представлений, относящихся к окружающему миру. Речь, как вторая сигнальная система, как семиотическая система значимостей — это «идущие в кору от речевых органов есть вторые сигналы, сигналы сигналов. Они представляют собой отвлечение от действительности и допускают обобщение, что и составляет наше личное, специально человеческое, высшее мышление, создающее сперва общечеловеческий эмпиризм, а, наконец, и науку – орудие высшей ориентировки человека в окружающем мире и в самом себе». И.П. Павлов (1932).

В процессе эволюции животного мира на этапе становления и начального развития вида *Homo sapiens* произошло качественное видоизменение системы сигнализации, обеспечивающее активное и коллективное адаптивное приспособительное поведение, создавшее

многообразные, принятые в группе системы сигнализации и языки: слово, по выражению И. П. Павлова, становится «сигналом сигналов». (см. подробнее: Знаковая система). Появление второй сигнальной системы — возникновение речи и языков, сигнальных систем человека с сородичами, где условные (произвольные) сигналы индивида приобретают определенные, принятые группой значения и значимости, преобразуются в знаки языка в прямом смысле этого слова — это один из важнейших результатов многомиллионнолетней эволюции социальной жизни рода Homo, передающиеся через речевую деятельность из поколения в поколение. Биопсихологические и социальные условия формирования структур мозга (неокортекса) и образования языков подвергнуты лишь в последние полтора века глубокому анализу палеопсихологами Б. Ф. Поршневым, (см. его О начале человеческой истории) и антропологами. А лингвистами — лишь с открытием европейской наукой санскрита и с появлением сравнительного языкознания индоевропейских языков (см. В. фон Гумбольдт, Фердинанд де Соссюр).

**Социальная система** — это совокупность социальных явлений и процессов, которые находятся в отношениях и связи между собой и образуют некоторый социальный объект. Этот объект выступает как единство взаимосвязанных частей (элементов, компонентов, подсистем), взаимодействие которых между собой и с окружающей средой обуславливают его существование, функционирование и развитие как целого. Любая система предполагает наличие внутренней упорядоченности и установление границ, отделяющих ее от других объектов.

**Социальная система** — целостное единство, основным элементом которой являются люди, их взаимодействия, отношения и связи. Эти связи, взаимодействия и отношения носят устойчивый характер и воспроизводятся в историческом процессе на основе совместной деятельности людей, переходя из поколения в поколение.

**Структура** — обеспечивает внутренний порядок соединения элементов системы.

**Окружающая среда** — устанавливает внешние границы системы.

**Социально-психологические явления** — это феномены, возникающие в результате взаимодействия субъектов (индивидов и общностей) в определенных условиях, отражающие их в различных формах, выражающие отношение к ним, побуждающие и регулирующие поведение людей, осуществляющие обмен сообщениями и переживаниями, а также способствующие организации как социально полезной, так и преступной деятельности.

## Тема 2. Поведение людей в социально неорганизованной общности.

### План:

1. Общая характеристика стихийных групп.
2. Типы стихийных групп.
3. Специфика процессов общения в стихийных группах.
4. Способы воздействия на личность.

**1. Общая характеристика стихийных групп.** Стихийные группы - это кратковременные объединения большого числа лиц, часто с весьма различными интересами, но тем не менее собравшихся вместе по какому-либо определенному поводу и демонстрирующих какие-то совместные действия. Членами такого временного объединения являются представители разных больших организованных групп: классов, наций, профессий, возрастов и т.д. Такая «группа» может быть в определенной степени кем-то организована, но чаще возникает стихийно, не обязательно четко осознает свои цели, но тем не менее может быть весьма активной. Такое образование никак нельзя считать «субъектом совместной деятельности», но и недооценивать его значение также нельзя. В современных обществах от действий таких групп часто зависят принимаемые политические и социальные решения. Среди стихийных групп в социально-психологической литературе чаще всего выделяют **толпу, массу, публику**. Как отмечалось выше, история социальной психологии в определенной степени «начиналась» именно с анализа таких групп (Лебон, Тард и др.).

**Жан Габриэль Тард** (фр. *Gabriel Tarde*; 12 марта 1843, Сарла, Франция – 13 мая 1904, Париж, Франция) – французский социолог и криминолог, один из основателей субъективно-психологического направления в западной социологии.



Габриэль Тард

**Гюста́в Лебо́н** (Ле Бон, фр. *Le Bon Gustave*; 1841—1931) – французский психолог, социолог, антрополог и историк.



Прежде чем перейти к характеристике различных типов стихийных групп, необходимо сказать об одном важном факторе их формирования. Таким фактором является общественное мнение. Во всяком обществе идеи,

убеждения, социальные представления различных больших организованных групп существуют не изолированно друг от друга, а образуют своеобразный сплав, что можно определить как массовое сознание общества. Выразителем этого массового сознания и является общественное мнение. Оно возникает по поводу отдельных событий, явлений общественной жизни, достаточно мобильно, может быстро изменять оценки этих явлений под воздействием новых, часто кратковременных обстоятельств. Исследование общественного мнения – важный ключ к пониманию состояния общества. К сожалению, в социальной психологии исследования эти весьма ограничены, чаще проблема изучается в социологии ((Б.Л. Грушин, 1967) **Борис Андреевич Грушин** (2 августа 1929, Москва – 18 сентября 2007, там же) – советский и российский философ, социолог, методолог исторических и социологических исследований. Доктор философских наук, профессор, член-корреспондент Российской академии образования (1993, Отделение образования и культуры). Главный научный сотрудник Института философии РАН.)

Вместе с тем для социально-психологического анализа стихийных групп изучение общественного мнения, предшествующего формированию таких групп, весьма важно: динамичность общественного мнения, включенность в него эмоциональных оценок действительности, непосредственная форма его выражения могут послужить в определенный момент стимулом для создания стихийной группы и ее массовых действий. Это можно проследить более конкретно на примере формирования различных типов стихийных групп.

**2. Типы стихийных групп. Толпа** образуется на улице по поводу самых различных событий: дорожно-транспортного происшествия, поимки правонарушителя, недовольства действиями представителя власти или просто проходящего человека. Длительность ее существования определяется значимостью инцидента: толпа зевак может разойтись, как только элемент зрелищности ликвидирован. В другом случае, особенно, когда это связано с выражением недовольства каким-либо социальным явлением (не привезли продукты в магазин, отказались принимать или выдавать деньги в сберкассе) толпа может все более и более возбуждаться и переходить к действиям, например к движению в сторону какого-либо учреждения. Ее эмоциональный накал может при этом возрастать, порождая агрессивное поведение участников, в толпе могут возникать элементы организации, если находится человек, который сумеет ее возглавить. Но если даже такие элементы возникли, они очень нестабильны: толпа легко может и смести возникшую организованность. Стихия остается основным фоном поведения толпы, приводя часто к его агрессивным формам.

**Масса** обычно описывается как более стабильное образование с довольно нечеткими границами. Масса может выступать не обязательно как сиюминутное образование, подобно толпе; она может оказаться в

значительно большей степени организованной, когда определенные слои населения достаточно сознательно собираются ради какой-либо акции: манифестации, демонстрации, митинга. В этом случае более высока роль организаторов: они обычно выдвигаются не непосредственно в момент начала действий, а известны заранее как лидеры тех организованных групп, представители которых приняли участие в данном массовом действии. В действиях массы поэтому более четки и продуманы как конечные цели, так и тактика поведения. Вместе с тем, как и толпа, масса достаточно разнородна, в ней тоже могут сосуществовать, так и сталкиваться различные интересы, поэтому ее существование может быть неустойчивым.

**Публика** представляет собой еще одну форму стихийной группы, хотя элемент стихийности здесь слабее выражен, чем, например, в толпе. Публика – это тоже кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-то зрелищем – на трибуне стадиона, в большом зрительном зале, на площади перед динамиком при прослушивании важного сообщения. В более замкнутых помещениях, например в лекционных залах, публику часто именуют аудиторией. Публика всегда собирается ради общей и определенной цели, поэтому она более управляема, в частности в большей степени соблюдает нормы, принятые в избранном типе организации зрелищ. Но и публика остается массовым собранием людей, и в ней действуют законы массы. Достаточно и здесь какого-либо инцидента, чтобы публика стала неуправляемой. Известны драматические случаи, к которым приводят неумные страсти, например болельщиков футбола на стадионах и т.п.

**3. Специфика процесса общения в стихийных группах.** Общие черты различных типов стихийных групп позволяют говорить о сходных средствах коммуникативного и интерактивного процесса в этих группах. Общественное мнение, представленное в них, дополняется информацией, полученной из разных источников. С одной стороны, из официальных сообщений средств массовой информации, которые в условиях массового поведения часто произвольно и ошибочно интерпретируются. С другой стороны, в подобных группах популярен иной источник информации – различного рода слухи и сплетни. У них – свои законы распространения и циркулирования, что выступает предметом специальных исследований в социальной психологии. Этот источник служит средством не только дополнения, но и проверки информации, поступившей из официальной пропаганды (Шерковин, 1975. С. 286). Образовавшийся таким образом сплав суждений и утверждений начинает функционировать в массе или толпе, играя роль побудителя к действиям. При этом утрачивается необходимость собственной интерпретации информации, происходит групповое стимулирование действий. Возникает особый эффект доверия именно к той информации, которая получена «здесь и теперь» без всякой потребности проверки ее достоверности. Именно это и порождает специфические формы общения и взаимодействия.

Усложнение форм общественной жизни, развитие массовых форм потребления произведений культуры и искусства, массовых форм проведения свободного времени, средств массовой информации заставляют с особым вниманием отнестись к изучению и данного типа общения. Главный отличительный признак его в том, что здесь *возникает стихийная передача информации*, и ситуация общения характеризуется тем, что личность действует практически *без ощущения личного контроля над ситуацией*. Естественно, что и воздействие здесь приобретает специфику по сравнению с тем, которое имеет место в группе, связанной общей деятельностью.

**4. Способы воздействия на личность.** Что же касается самих способов воздействия, реализуемых в стихийных группах, то они достаточно традиционны.

**Заражение.** Феномен заражения был известен, по-видимому, на самых ранних этапах человеческой истории и имел многообразные проявления: массовые вспышки различных душевных состояний, возникающих во время ритуальных танцев, спортивного азарта, ситуаций паники и пр. В самом общем виде заражение можно определить как бессознательную невольную подверженность индивида определенным психическим состояниям. Она проявляется не через более или менее осознанное принятие какой-то информации или образцов поведения, а через передачу определенного эмоционального состояния, или «психического настроя» (Парыгин, 1971. С. 10). Поскольку это эмоциональное состояние возникает в массе, действует механизм многократного взаимного усиления эмоциональных воздействий общающихся людей. Индивид здесь не испытывает организованного преднамеренного давления, но просто бессознательно усваивает образцы чьего-то поведения, лишь подчиняясь ему.

**Паника** возникает в массе людей как определенное эмоциональное состояние, являющееся следствием либо дефицита информации о какой-либо пугающей или непонятной новости, либо избытка этой информации. Слово «паника» в переводе с греческого означает «безотчетный ужас» и происходит от имени древнегреческого бога Пана, покровителя пастухов, пастбищ и стад, который, согласно мифологии, в случае его ослушания впадал в гнев и вызывал панику – безумие стада, которое без видимой причины устремлялось в бег, и животные всем скопом падали в пропасть, прыгали в воду, в огонь и т.д. Непосредственным поводом к панике является появление какого-то известия, способного вызвать своеобразный шок. В дальнейшем паника наращивает силу, когда включается в действие рассмотренный механизм взаимного многократного отражения. Заражение, возникающее при панике, нельзя недооценивать, в том числе и в современных обществах. ПРИМЕР: Широко известен пример возникновения массовой паники в США 30 октября 1938 г. после передачи, организованной радиоккомпанией Эн-би-си по книге Г. Уэллса «Война миров». Массы радиослушателей самых различных возрастных и образовательных слоев (по официальным данным, около 1 200 000 человек) пережили состояние, близкое к массовому психозу, поверив во вторжение марсиан на Землю. Хотя многие из них точно знали,

что по радио передается инсценировка литературного произведения (трижды это объяснялось диктором), приблизительно 400 тыс. человек «лично» засвидетельствовали «появление марсиан». Это явление было специально проанализировано американскими психологами. Паника относится к таким явлениям, которые чрезвычайно трудно поддаются исследованию. Ее нельзя непосредственно наблюдать, во-первых, потому, что никогда заранее не известны сроки ее возникновения, во-вторых, потому, что в ситуации паники весьма сложно остаться наблюдателем: в том-то ее сила и заключается, что любой человек, оказавшись «внутри» системы паники, в той или иной степени поддается ей.

Мера, в которой различные аудитории поддаются заражению, зависит, конечно, и от общего уровня развития личностей, составляющих аудиторию, и – более конкретно – от уровня развития их самосознания. В этом смысле справедливо утверждение, что в современных обществах заражение играет значительно меньшую роль, чем на начальных этапах человеческой истории. Справедливо отмечено, что чем выше уровень развития общества, тем критичнее отношение индивидов к силам, автоматически увлекающим их на путь тех или иных действий или переживаний, тем, следовательно, слабее действие механизма заражения ((Поршневу, 1968) Борис Фёдорович Поршневу (22 февраля (7 марта) 1905, Санкт-Петербург – 26 ноября 1972, Москва) – советский историк и социолог.)

Таким образом, **паника – это стихийно возникающее состояние большой группы людей, находящихся в состоянии повышенного эмоционального возбуждения от бесконтрольного чувства страха и поведенческой неопределенности, приводящего к неадекватным реакциям и действиям.**

В качестве рекомендации по предотвращению паники следует применить общие по отношению к толпе правила: **снизить интенсивность эмоционального заражения, вывести людей из гипнотического влияния данного состояния, рационализировать и индивидуализировать психику членов общности.** На первом этапе, когда паника только начинается и у людей еще не выключены полностью рациональные механизмы восприятия и оценки, **панику может остановить громкое и властное убеждение.** После появления угрожающего стимула всегда остается несколько секунд, когда люди оценивают происшедшее и готовятся к действию, и очень важно, что в первый момент они получают желательный пример для подражания. На этом этапе особое значение имеют планирующие и регулирующие приказы не подверженных паническому состоянию личностей. Н-р: в случае пожара в кинотеатре это может быть громкий переданный через микрофон приказ о прекращении паники с последующими указаниями зрителям, куда и каким образом двигаться к выходу. Жесткое управление людьми в критические моменты – один из самых эффективных способов прекращения паники. На третьем этапе развития паники, когда запущены все механизмы развития, для ее остановки необходимо применение сверхсильного раздражителя, н-р: предупредительный выстрел.

**Внушение** представляет собой особый вид воздействия, а именно целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу. При внушении осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии. Предполагается, что человек, принимающий информацию, в случае внушения не способен на ее критическую оценку. Естественно, что в различных ситуациях и для различных групп людей мера не аргументированности, допускающая некритическое принятие информации, становится весьма различной.

Явление внушения исследуется в психологии очень давно, правда, в большей степени оно изучено в связи с медицинской практикой или с некоторыми конкретными формами обучения. Внушение, «суггестия», как социально-психологическое явление обладает глубокой спецификой, поэтому правомерно говорить об особом явлении «социальной суггестии». В остальном в социально-психологическом исследовании сохраняется терминология, используемая в других разделах психологической науки, изучающей это явление: человек, осуществляющий внушение, называется суггестор; человек, которому внушают, т.е. выступающий объектом внушения, называется суггеренд. Явление сопротивления внушающему воздействию называется контрсуггестией. В отечественной литературе впервые вопрос о значении социальной суггестии был поставлен в работе В.М. Бехтерева «Внушение и его роль в общественной жизни» (1903). При анализе внушения как специфического средства воздействия встает, естественно, вопрос о соотношении внушения и заражения.

Внушение отличается от убеждения тем, что непосредственно вызывает определенное психическое состояние, не нуждаясь в доказательствах и логике (**Владимир Михайлович Бехтерев** (20 января (1 февраля) 1857, Сарали (ныне Бехтерево, Елабужский район) – 24 декабря 1927, Москва) – русский психиатр, невропатолог, физиолог, психолог, основоположник рефлексологии и патопсихологического направления в России, академик. Тайный советник.

В 1907 основал в Санкт-Петербурге психоневрологический институт – первый в мире научный центр по комплексному изучению человека и научной разработке психологии, психиатрии, неврологии и других «человековедческих» дисциплин, организованный как исследовательское и высшее учебное заведение, ныне носящее имя В. М. Бехтерева.)

Убеждение, напротив, построено на том, чтобы с помощью логического обоснования добиться согласия от человека, принимающего информацию. При внушении же достигается не согласие, а просто принятие информации, основанное на готовом выводе, в то время как в случае убеждения вывод должен быть сделан принимающим информацию самостоятельно. Поэтому убеждение представляет собой преимущественно интеллектуальное, а внушение – преимущественно эмоционально-волевое воздействие.

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

Так же, как это имеет место в ситуациях заражения, при внушении результат зависит и от характеристик личности суггеренда. Феномен контрсуггестии иллюстрирует меру сопротивления внушению, которую оказывает отдельная личность. В практике социальной суггестии разработаны способы, при помощи которых можно блокировать в определенной степени эту «психическую самозащиту». Совокупность таких мер предложено называть «контрконтрсуггестией» (Поршнева, 1968). Феномен контрсуггестии может быть использован не только для защиты личности от суггестивного воздействия, но и для опровержения этой защиты. Так, если в качестве средства контрсуггестии выступает недоверие к суггестору, то путем включения дополнительной информации о суггесторе можно добиться отклонения этого недоверия, и этот комплекс мер будет как раз представлять контрконтрсуггестию. Логично, конечно, предположить, что и в ответ на эти дополнительные усилия личность постарается выдвинуть новый ряд защитных мер, но до сих пор практические исследования не углубились далее первого «слоя» контрконтрсуггестии.

Феномен суггестии изучается в тесной связи с проблемами социальной перцепции. Анализ общения как процесса познания людьми друг друга показал, что в структуре такого познания значительную роль играет предшествующая восприятию заданная (или сложившаяся) социальная установка, которую можно рассматривать в данном контексте как своего рода фактор внушения.

**Подражание** также относится к механизмам, способам воздействия людей друг на друга, в том числе в условиях массового поведения, хотя его роль и в иных группах, особенно в специальных видах деятельности, также достаточно велика. Подражание имеет ряд общих черт с уже

рассмотренными явлениями заражения и внушения, однако, его специфика состоит в том, что здесь осуществляется не простое принятие внешних черт поведения другого человека или массовых психических состояний, но воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения. В истории социальной психологии подражанию уделено большое место. Как уже отмечалось, разработка идей о роли подражания в обществе характерна для концепции Г. Тарда, которому принадлежит так называемая теория подражания. В основных чертах эта теория сводится к следующему: фундаментальным принципом развития и существования общества служит подражание. Именно в результате подражания возникают групповые нормы и ценности.

Происходящие в обществе социальные конфликты, объясняются противоречиями между возможными направлениями подражания. Поэтому природа этих конфликтов подобна природе конфликтов в индивидуальном сознании, когда человек просто испытывает колебания, выбирая новый образец поведения. Различается несколько видов подражания: логическое и внелогическое, внутреннее и внешнее, подражание-мода и подражание-обычай, подражание внутри одного социального класса и подражание одного класса другому. Анализ этих различных видов подражания позволил сформулировать законы подражания, среди которых, например, имеются следующие: подражание осуществляется от внутреннего к внешнему (т.е. внутренние образцы вызывают подражание раньше, чем внешние: духу религии подражают раньше, чем обрядам); низшие (имеются в виду низшие по социальной лестнице) подражают высшим (провинция – центру, дворянство – королевскому двору) и т.д.

Особое значение, конечно, подражание имеет в процессе развития ребенка. Именно в детской психологии поэтому проводится основная масса экспериментальных исследований подражания ((Обухова, 1995, С. 317) **Людмила Филипповна Обухова** (22 июля 1938 – 20 июля 2016) – советский и российский ученый в области психологии, доктор психологических наук, профессор МГУ и МГППУ, заведующая кафедрой возрастной психологии факультета психологии образования Московского городского психолого-педагогического университета (с 1999 г.).

## Методические указания по изучению вопросов темы

### а) Подготовить следующие вопросы (2 -3 стр.)

1. Заражение как бессознательная подверженность индивида определенным психологическим состояниям.
2. Феномен паники как проявление заражения.
3. Внушение (суггестия) как целенаправленное неаргументированное воздействие, основанное на некритическом восприятии информации (В.М. Бехтерев). Внушение и убеждение.
4. Феномен контрсуггестии (Б.Ф. Поршнев).
5. Подражание как воспроизведение индивидом образцов демонстрируемого поведения (значение и критика теории Г. Тарда).
6. Психология толпы. Типы толпы.

### б) Контрольные вопросы

1. Дайте общую характеристику стихийным группам.
2. Перечислите типы стихийных групп.
3. Каковы характерные признаки психологии толпы.
4. Каковы характерные признаки психологии масс.
5. Каковы характерные признаки психологии публики.
6. Какова специфика процессов общения в стихийных группах.
7. Какие психологические способы воздействия на личность знаете?
8. Охарактеризуйте панику как социально-психологическое явление.
9. В чем особенность механизма подражания?

### в) Работа с понятийным аппаратом (словарем).

1. **Заражение** – эффект многократного взаимного усиления эмоциональных состояний общающихся между собой людей.

2. **Внушение** – целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого.

3. **Паника** – психологическое состояние, вызванное угрожающим воздействием внешних условий и выраженное чувством страха, охватывающего человека или общность, и неудержимым, неконтролируемым стремлением избежать опасной ситуации.

4. **Подражание** – в отличие от заражения и внушения здесь осуществляется не простое принятие внешних черт поведения другого человека, а воспроизведение им черт и образов демонстрируемого поведения.

5. **Убеждение** – интеллектуальное воздействие на сознание личности через общение к ее собственному критическому суждению.

6. **Стихийные группы** – кратковременные объединения большого числа лиц, часто с весьма различными интересами, собравшихся вместе по какому либо поводу и демонстрирующих какие-то совместные действия.

### Тема 3. Социально организованные общности.

#### План:

1. Понятие большой устойчивой социальной группы и специфические особенности ее психологии.
2. Классификация социальных групп.
3. Соотношение психологии группы и психологии личности (позиция Л.С. Выготского).
4. Психологическая характеристика этнических групп.

#### **1. Понятие большой устойчивой социальной группы и специфические особенности ее психологии.**

В отличие от малых групп, в рамках больших устойчивых организованных социальных групп формируется база общественно-психологических свойств, процессов и состояний, которые в процессе социализации «доводятся» до индивидов посредством межличностного общения и малых социальных групп. Поэтому социально-психологический анализ больших организованных социальных групп можно рассматривать как «ключ» к познанию содержания психики индивидов и психологии малых социальных групп.

Что же представляет собой большая устойчивая организованная социальная группа?

**Большая устойчивая организованная социальная группа – это реально существующая, эмпирически фиксируемая совокупность индивидов, отличающаяся относительной целостностью и выступающая самостоятельным субъектом социального действия и поведения.**

Это означает, **во-первых**, то, что большие устойчивые организованные социальные группы не являются абстракциями, вычленяемыми учеными в целях удобства анализа социально-психологических явлений, а существуют реально, в действительности.

**Во-вторых**, большие устойчивые организованные социальные группы – это не сумма индивидов малых групп или иных социальных образований, а целостность с вытекающими характеристиками.

**В-третьих**, большие устойчивые организованные социальные группы являются субъектами социального действия и поведения. Это значит, что они сами являются источником своего развития, самодвижения. Становление и функционирование больших устойчивых организованных социальных общностей происходит на основе социальных связей, социального взаимодействия и отношений.

**Большие устойчивые организованные социальные группы – это группы, сложившиеся в ходе исторического развития общества, занимающие определенное место в системе общественных отношений**

**каждого конкретного типа общества и поэтому долговременные, устойчивые в своем существовании.**

Объективными предпосылками формирования больших устойчивых организованных социальных групп является сходство, близость условий жизнедеятельности людей, общность их потребностей, интересов, наличие связей, взаимодействие, совместной деятельности и обмен этой деятельностью, переживаний и т.д. Это выступает как потенциальные предпосылки солидарности между людьми, то, что делает данную общность группой. К большим социальным группам следует отнести прежде всего социальные классы, различные этнические группы (как их главную разновидность – нации), профессиональные группы, половозрастные группы (с этой точки зрения в качестве группы могут быть рассмотрены, например, молодежь, женщины, пожилые люди и т.д.)

В отличие от малой группы это сходство, близость жизнедеятельности людей, их потребностей, интересов и совместной деятельности, не очень тесное. И хотя члены любой большой устойчивой организованной группы в определенной степени осведомлены о существовании друг друга, близкое знакомство они способны поддерживать лишь с ограниченным кругом себе подобных. С остальными их связывают символические отношения, порожденные сходством условий и образа жизни, интересов, убеждений ценностей и т.д.

Большие устойчивые организованные социальные группы, как и малые социальные группы, формируют свою собственную культуру – систему коллективно-разделяемых ценностей, убеждений, образцов и норм поведения. Однако культурно-историческое своеобразие этих групп складывается не в межличностном общении, как в малых группах, а исторически, часто усилиями многих поколений. И именно историческая укорененность больших устойчивых организованных социальных групп обуславливает упорядоченность и стабильность групповых ценностей, норм и образцов поведения.

Психология группы есть то общее, что присуще в той или иной мере всем представителям данной группы, то есть типичное для них, порожденное общими условиями существования, совместной деятельностью и общением. Это типичное не есть одинаковое для всех, но именно общее. Общие черты в психологии представителей определенных больших устойчивых организованных социальных групп существуют объективно, поскольку они проявляются в реальной деятельности группы. По отношению к каждому отдельному сознанию групповая психология выступает как некая социальная реальность, выходящая за пределы сознания отдельного индивида и воздействующая на него вместе с другими объективными условиями жизни.

В отдельных случаях какой-либо конкретный представитель группы может вообще в минимальной степени обладать общими характеристиками. Это объясняется тем, что члены группы различаются между собой по своим индивидуально-психологическим характеристикам: по степени

вовлеченности в наиболее существенные для группы сферы ее жизнедеятельности. Таким образом, психология группы и психология личностей, в нее входящих, не совпадают. В формировании психологии группы доминирующую роль играют коллективный опыт, зафиксированный в знаково-символических системах, а этот опыт не усваивается в полной и одинаковой мере каждой личностью.

## **2. Классификация социальных групп.**

### **С точки зрения объективизации:**

– *условные* (выделяют только для статистического учета населения, и поэтому у них есть второе название – социальные категории, н-р: пассажиры пригородных автобусов; бездетные, многодетные, малодетные семьи; люди, имеющие двойное гражданство и т.д.);

– *реальные группы* (реальные лабораторные, реальные естественные группы, критерием их выделения служат реально существенные признаки, н-р: пол – муж., жен., родство и брак – холост., женат. и т.д.);

### **С точки зрения официальной регламентации:**

– *официальные* (положение и поведение членов группы юридически строго определены);

– *неофициальные группы* (в ктр положение и поведение членов группы юридически не определены);

**С точки зрения уровня развития:** (1. диффузные группы, 2. ассоциации, 3. корпорации, 4. коллективы);

### **С точки зрения времени существования:**

– *кратковременные* (н-р: бригада рабочих, созданная для выполнения производственного задания);

– *долговременные* (н-р: этническая общность);

### **С точки зрения структурной целостности:**

– *первичная группа* (всегда малая формальная группа) н-р: бригада, отдел, лаборатория, кафедра;

– *вторичная группа* (всегда средняя группа) – н-р: предприятие, насчитывающие несколько тысяч работников, называется вторичным, поскольку состоит из более мелких структурных подразделений – цехов, отделов.

## **3. Соотношение психологии группы и психологии личности (позиция Л.С. Выготского).**

Рассмотрим проблему соотношения психологических характеристик большой группы и сознания каждой отдельной личности, в нее входящей. В самом общем виде эта проблема решается так: психологические характеристики группы представляют собой то типичное, что характерно всем индивидам, и, следовательно, отнюдь не сумму черт, свойственных каждой личности. Известный ответ на этот вопрос содержится у Л.С.

Выготского в его рассуждениях о соотношении «социальной» и «коллективной» психологии. Как известно, термином «социальная психология» Выготский обозначал психологию, исследующую социальную обусловленность психики отдельного человека. «Коллективная» же психология, в его понимании, приблизительно совпадает с тем, что сегодня называется социальной психологией. Поэтому целесообразно рассмотреть значение, которое в работах Выготского придается именно термину «коллективная психология». Он поясняет значение этого понятия при помощи следующего простого рассуждения. «Все в нас социально, но это отнюдь не означает, что все решительно свойства психики отдельного человека присущи и всем другим членам данной группы. «Только некоторая часть личной психологии может считаться принадлежностью данного коллектива, и вот эту часть личной психики в условиях ее коллективного проявления и изучает всякий раз коллективная психология, исследуя психологию войска, церкви и т.п.» (Выготский, 1987. С. 20).

По-видимому, та «часть» личной психологии индивидов, составляющих группу, которая «принадлежит» группе, и есть то, что можно назвать «психологией группы». Иными словами: психология группы есть то общее, что присуще в той или иной мере всем представителям данной группы, т.е. типичное для них, порожденное общими условиями существования. Это типичное не есть одинаковое для всех, но именно общее. Поэтому в социологическом анализе, например, предпринимаются попытки сконструировать особый социальный тип личности, причем подразумевается не только тип личности, свойственный какой-то определенной эпохе или социальному строю, но и более узко, как тип, свойственный некоторой социальной группе: чаще всего социальный тип личности мыслится как тип личности представителя определенного социального класса, но в принципе понятие «социальный тип личности» может быть отнесено к характеристике типичного представителя и какой-либо профессии (тип учителя, например) или возрастной группы, правда, здесь, как правило, с указанием либо страны, либо эпохи («молодой человек XX века» и т.п.). Фиксация этого типичного – весьма сложная задача. Общие черты в психологии представителей определенной социальной группы существуют объективно, поскольку они проявляются в реальной деятельности группы. По отношению к каждому отдельному «сознанию» групповая психология выступает как некая социальная реальность, выходящая за пределы сознания отдельного индивида и воздействующая на него вместе с другими объективными условиями жизни, что, по выражению А. Валлона, приводит к «удвоению среды», в которой действует человек.

Выявление общего, типичного невозможно путем изучения лишь содержания индивидуальных сознаний членов группы, прежде всего потому, что не все черты, присущие психологии группы, присущи каждому члену группы. В отдельных случаях какой-либо конкретный представитель группы может вообще в минимальной степени обладать этими общими

характеристиками. Это объясняется тем, что члены группы различаются между собой по своим индивидуальным психологическим характеристикам, по степени вовлеченности в наиболее существенные для группы сферы ее жизнедеятельности и т.д.

Таким образом, «психический склад» группы и «психический склад» личностей, в нее входящих, не совпадают полностью. В формировании психологии группы доминирующую роль играет коллективный опыт, зафиксированный в знаковых системах, а этот опыт не усваивается в полной и одинаковой мере каждой личностью. Мера его усвоения соединяется с индивидуальными психологическими особенностями, поэтому и получается то явление, о котором говорил Л.С. Выготский: только «часть» психологии личности «входит» в психологию группы.

**Лев Семёнович Выготский** (имя при рождении – *Лев Сёмхович Выгодский*<sup>[2][3]</sup>; 5 [17] ноября 1896<sup>[4]</sup>, Орша, Могилёвская губерния – 11 июня 1934, Москва) – советский психолог. Основатель исследовательской традиции изучения высших психологических функций, которая стала известна начиная с критических работ 1930-х годов как «культурно-историческая теория» в психологии<sup>[5][6]</sup>. Автор литературоведческих публикаций, работ по педологии и когнитивному развитию ребёнка. По его имени назван коллектив исследователей, известный как «круг Выготского-Лурии» (также «круг Выготского»).



Современное положение в развитии наследия Выготского в России и за рубежом нередко характеризуется как «культ Выготского» (Vygotsky cult, the cult of Vygotsky, the cult of personality around Vygotsky)<sup>[7][8]</sup>: «В настоящее время в психологии существует некий „культ Выготского“, слепое поклонение, редко когда основанное на понимании и прочтении работ этого, бесспорно, выдающегося ученого»<sup>[9]</sup>. С другой стороны, в качестве противовеса этому культу, во всем мире с начала 2000-х гг. идет «ревизионистская революция в выготсковедении»

Место работы: Московский государственный институт экспериментальной психологии, Экспериментальный дефектологический институт

Альма-матер: Московский государственный университет, Московский городской народный университет имени А.Л. Шанявского

Известные ученики: А. Н. Леонтьев, А. Р. Лурия, А. В. Запорожец, Л. И. Божович и др.

#### **4. Психологическая характеристика этнических групп**

Понятие «этнос» не является привычным в нашем повседневном пользовании и общении, оно чаще звучит с телеэкранов и к нему в последнее время часто обращаются российские политики.

*Этнос* (от греческого *ethnos* – племя, группа, народ) – исторически сложившаяся достаточно устойчивая общность людей, обладающая общими языком и культурой, а также общим самосознанием.

Формирование этноса обычно происходит на основе единства территории и экономической жизни. Но в результате миграций, вызванных различными историческими причинами, территория современного расселения этносов не всегда компактна, и многие народы расселены в пределах нескольких государств. К признакам, выражающим системные свойства существующего этноса и отделяющим его от других, относятся язык, народное искусство, традиции, обычаи, нормы поведения. Принято делить этносы на три типа:

1- **род, племя** (относятся к самому раннему типу, характерны для первобытно-общинного строя);

2- **народность** – обычно связывается с рабовладельческой и феодальной формациями или обозначает этнические общности и группы, населяющие страну и имеющие те или иные формы национально-территориальной автономии;

3- **нация** – возникает с развитием капиталистических отношений и всемерной интенсификацией экономических связей.

Вместе с тем, следует помнить, что подобное деление этносов все же не отражает всего многообразия существующих на Земле форм этнических общностей и не означает, что процесс их образования и развития обязательно достигает последней стадии.

Нация (от лат. *Nation* – народ) – большая социальная группа, высший этап развития этноса, представляющую собой определенную чрезвычайно сплоченную общность людей, характеризующуюся единством территории, языка, культуры, черт национальной психики, а также очень тесными экономическими связями.

Главную роль в формировании и развитии нации играют социально-экономические факторы. Первые нации возникли в период распада феодализма и становления капиталистической государственности. Экономической основой возникновения нации явились частная собственность на средства производства, ликвидация феодальной раздробленности, укрепление экономических связей между отдельными этническими общностями, объединение местных рынков в общенациональные. Движущей силой возникающих тогда наций была буржуазия, стремившаяся к объединению отдельных народов в рамках единого государства, обеспечению благоприятных условий для своего свободного развития.

Хотя процесс формирования наций в Европе и Азии, да и в других частях земного шара в основном завершен, в некоторых частях света он еще продолжается. Чаще всего нация является результатом этнического развития народностей, чье название они обычно и сохраняют. Некоторые нации были

образованы на основе слияния нескольких народностей. Иногда одна народность дает начало формированию двух или нескольких новых образований, как это было, н-р, в нашей стране, когда из древнерусской народности сформировались русская, украинская, белорусская нации. Однако часто многие народности не могут сформироваться в нации вследствие своей малочисленности.

**Психологическая основа нации.** Одним из главных признаков существования нации является *историческая память*, представляющая собой заветы старины, предания отцов, чувство единородства, т.е. приобщенности к духовной миссии своего рода, народа, нации, Родины. Представитель той или иной нации может понять, кем он является, только вспомнив, кем были его предки. Историческая память материализуется в преданиях и укладе: культурном, религиозном, хозяйственном, государственном.

Каждая нация имеет свое **национальное сознание**, *выражающееся в сложной совокупности социальных, политических, экономических нравственных, эстетических, философских, религиозных и других взглядов и убеждений, характеризующих определенный уровень ее духовного развития.* Национальное сознание является продуктом длительного исторического развития, а его центральным компонентом выступает **национальное самосознание**. Кроме того сюда входит осознание нацией необходимости своего единства, целостности и сплоченности во имя реализации своих интересов, понимание важности обеспечения добрососедских отношений с другими этническими общностями, бережливое отношение нации к своим материальным и духовным ценностям.

Национальное сознание существует на **теоретическом и обыденном уровнях**. Если теоретический уровень национального сознания представляет собой научно оформленную, систематизированную конструкцию, состоящих из идеологических взглядов, идей, программ, норм, ценностей, выработанных нацией за длительное время ее существования и определяющих стратегию ее развития, то обыденный уровень национального сознания включает в себя потребности, интересы, ценностные ориентации, установки, стереотипы, чувства, настроения, обычаи и традиции членов этой общности, проявляющиеся в повседневной жизни и деятельности. Все эти компоненты находятся в тесном единстве, они неразрывно связаны друг с другом. Следует отметить, что **обыденное национальное сознание является главной психологической основой различного рода межнациональных трений и конфликтов**, поскольку именно в нем формируются национальные предрассудки, негативные установки, нетерпимость к другим общностям.

**Итак**, сознание общества, группы (**общественное сознание**) состоит из двух взаимосвязанных частей: теоретического уровня и уровня обыденного сознания.

**Теоретический уровень** включает в себя идеологию: обобщенные людьми взгляды на жизнь и общество.

**Уровень обыденного** сознания включает в себя общественную психологию: непосредственные реакции людей на воздействия объективной реальности и жизни в обществе.

### **Национальное самосознание.**

**Национальное самосознание**, являясь ядром национального сознания, представляет собой результат осмысления людьми своей принадлежности к определенной этнической общности и ее положения в системе общественных отношений. Национальное самосознание может выражать интересы как отдельной группы этноса (западные и восточные буряты), так и нации в целом (русские, французы). В основе проявления национального самосознания лежит феномен этнической идентификации, т.е. формирования устойчивых представлений человека о себе как о члене конкретной этнической группы.

Историческими и культурными детерминантами (факторами) национального самосознания выступают историческое прошлое и традиции народа, его сложившиеся обычаи и нормы поведения, фольклор Унт, памятники культуры и искусства. Интенсивность проявления национального самосознания у отдельных представителей этнич. общности далеко не одинакова. У детей слабо выражена или отсутствует.

Нац. самосозн. может играть двоякую роль – прогрессивный – если не абсолютизирует свою общность, не считает ее «сверхценностью», обеспечивает нормальное отношение к другим народам; и регрессивный – если оно сводится к узким рамкам клановых, религиозно-националистических, идейно-политических взглядов. (Н-р, наблюдаются конфликты в Нагорн. Карабахе, Южной Осетии, Грузии, Чечне, теперь и на Украине).

Национальное самосознание специфически проявляется и в отношении к другим нациям. Где существуют связи и сотрудничество между этническими общностями, обычно положительная установка на взаимное восприятие, предполагающая терпимость к различиям.

Результаты социально-психологических исследований, опубликованные американским журналом, «Таймс Мирроу Сентер», согласно которым поляки и немцы не любят друг друга; немцы, в свою очередь, высокомерно относятся к туркам; французы питают недоверие к американцам; русские и украинцы недолюбливают азербайджанцев. Все эти предубеждения прочно вошли в сознание множества людей. Иногда они имеют место у родственных народов. «В национальном сознании арабов нередко присутствует недоверие друг к другу. В силу этого европеец порой с большим успехом добьется взаимопонимания с арабом, чем арабы между собой, так как они друг другу доверяют меньше». (Этнопсихологический словарь. Под. Ред. В.Г. Крысько. М., 1998)

Национальная самооценка, как считает А.Д. Карнышев, может быть: **заниженной**, когда человек не знает достоинств своего народа, не раскрыл свои и его потенциалы, тяготится мнимой ущербностью своих соплеменников, и поэтому по возможности отрекается от них (в этом

случае проявляются такие состояния человека, как униженность, подавленность, угнетенность, смирение и т.п., которые нередко трансформируются на состояние этноса в целом);

**адекватно низкий**, когда человек убежден в значимости и ценности своей нации, сознает ее пока что незначительный или не до конца оцененный вклад в межэтническое сотрудничество, но не удручен этим, верит в перспективу, хотя и не выставляет напоказ эту убежденность (он вместе со своим народом принимает на себя все тяготы его реального положения);

**адекватно высокий**, когда человек убежден в значимости и ценности своей нации, знает ее исторический и современный вклад в мировое содружество, гордится известными представителями своего народа, боготворит их и стремится следовать их путем (гордость, чувство национального достоинства, уважение к себе и к своему этносу - вот что чувствует такой человек);

**завышенной**, при котором человек по каким-то причинам переоценивает вес своей нации среди других, намеренно подчеркивает ее исключительность, постоянно выпячивает его известные и малоизвестные достоинства, неадекватно завышает значение ее представителей, при этом идентифицируя себя с ними: (заносчивость, амбиция, высокомерие, апломб (чрезмерная самоуверенность в поведении), гордыня – эти и другие характеристики отвечают несоразмерным притязаниям человека с завышенной самооценкой).

Негативно сказываются, как завышенная, так и заниженная самооценка. Опасность первой заключается в том, что личность с заниженной нац. самооценкой ведет себя инертно, пассивно, не стремится изменить создавшееся положение, и может быть безмолвным орудием в руках нечистоплотных людей. Не менее опасна и завыш. самооц. для межэтнических контактов.

Притязания – предъявление, требование своих прав.

Весьма тонко отметил Д. Карнеги говоря о завышенной нац. самооценке: «Не считаете ли вы, что стоите выше японцев? А ведь, по правде говоря, японцы полагают, что стоят гораздо выше вас. Так, консервативно настроенный японец приходит в бешенство при виде белого человека, танцующего с японкой.

Не думаете ли вы, что стоите выше индусов в Индии? Это ваше право, но миллионы индусов ставят себя настолько выше вас, что не хотят снизойти до прикосновения к пище, которую осквернила, упав на нее ваша тень.

Не находите ли вы, что стоите выше эскимосов? Это опять таки ваше право. Но, может быть, вам интересно узнать, что думают о вас эскимосы? Ну так вот: среди эскимосов иногда попадаются бродяги, никчемные бездельники, не желающие работать. Эскимосы называют их белыми – словом, которое служит для них выражением величайшего презрения». (Карнеги Д. Как завоевать друзей...)

## Методические указания по изучению вопросов темы

### а) Подготовить следующие вопросы (2 -5 стр.)

1. Психологическая характеристика этнических групп.
2. Этнический стереотип, феномен этноцентризма.
3. Проблемы маскулинности и феминности.
4. Проблема психологии новых социальных слоев в современном Российском обществе («средний класс», «частные собственники» и т.д.)
5. Понятие социального класса: устойчивая и динамическая сфера классов.
6. Статусная группа или страты.
7. Социально-психологические особенности этнических групп.
8. Проблема менталитета.
9. Особенности российского национального менталитета.
10. Понятие гендер. Социально-психологические особенности гендерных групп.

### б) Контрольные вопросы

1. Понятие большой устойчивой социальной группы и специфические особенности ее психологии.
2. Классификация социальных групп.
3. Соотношение психологии группы и психологии личности (позиция Л.С. Выготского).

### в) Работа с понятийным аппаратом (словарем).

*Условные группы* – выделяют только для статистического учета населения, и поэтому у них есть второе название – социальные категории, н-р: пассажиры пригородных автобусов; бездетные, многодетные, малодетные семьи; люди, имеющие двойное гражданство и т.д.

*Реальные группы* – реальные лабораторные, реальные естественные группы, критерием их выделения служат реально существующие признаки, н-р: пол – муж., жен.,; родство и брак – холост., женат. и т.д.

*Официальные* (формальные группы) – положение и поведение членов группы юридически строго определены.

*Неофициальные группы* (неформальные группы) – в ктр положение и поведение членов группы юридически не определены.

*Первичная группа* – всегда малая формальная группа. Н-р: бригада, отдел, лаборатория, кафедра.

*Вторичная группа* – всегда средняя группа – н-р: предприятие, насчитывающие несколько тысяч работников, наз-ся вторичным, поскольку состоит из более мелких структурных подразделений – цехов, отделов.

**Этнос** (от греческого ethnos – племя, группа, народ) – исторически сложившаяся достаточно устойчивая общность людей, обладающая единым языком и культурой, а также общим самосознанием.

**Род, племя** – относятся к самому раннему типу, характерны для первобытно-общинного строя.

**Народность** – обычно связывается с рабовладельческой и феодальной формациями или обозначает этнические общности и группы, населяющие страну и имеющие те или иные формы национально-территориальной автономии.

**Нация** – возникает с развитием капиталистических отношений и всемерной интенсификацией экономических связей.

## **Тема 4. Организация жизнедеятельности малых социальных групп.**

### **План:**

1. Понятие малой группы. Виды малых групп. Образование малой группы.
2. Особенности группового поведения в зависимости от численности группы
3. Общая характеристика динамических процессов в малой группе
4. Феномен группового давления: конформность, конформизм

### **1. Понятие малой группы**

Непосредственные отношения между людьми, их воздействие и влияние друг на друга происходит в различных малых группах: в семье, школьном, студенческом, производственном, армейском коллективах, спортивной команде, кругу друзей и т.д. Малая группа это та микросреда, в которой возникают и развиваются социально-психологические процессы.

Отличительной особенностью малых групп является существование между ее членами **непосредственных личных целевых контактов**. Малыми группами можно назвать только те группы, в которых индивиды имеют личное взаимодействие и общение, контакты каждого с каждым. Другой особенностью является то, что эти контакты в малой группе носят осознанный, целенаправленный характер. В процессе этих контактов реализуются определенные общественные связи и взаимодействия. В связи с этим следует отметить, что важным признаком малой группы является наличие определенной **цели** совместной деятельности и взаимоотношений. Эта цель, в той форме, как она воспринимается членами группы, цементирует группу в одно целое. Также важное значение в малой группе имеет **групповое мнение**.

Существенной характеристикой малых групп является **наличие** в них **эмоциональных отношений между членами группы**, которые влияют на групповую активность, могут приводить к разделению группы на подгруппы, формируют внутреннюю структуру межличностных отношений в группе. Малым группам присуще **разделение и дифференциация** персональных ролей (разделение и кооперация труда, разнородность активности членов группы).

Для малой группы характерно наличие **организующего начала**. Это начало может быть персонифицировано в ком-либо из членов группы (в лидере, руководителе), а может и нет. Но это не означает, что нет организующего начала. Просто в том случае, когда нет персонифицированных лидеров или руководителя группы, лидерство носит ситуативный характер, в тех или иных случаях наиболее продвинутые принимают роль лидера.

Решающим признаком для характеристики малой группы является **размер группы**. Размер группы существенным образом оказывает влияние на качество социального взаимодействия. Проблема размера малой группы является дискуссионной. Максимальная численность малой группы может достигать до 20-40 человек. В отношении нижнего предела господствует точка зрения, что минимальная численность группы - 2 человека. Н-Р, семья из двух человек.

Малая группа – это **немногочисленная по составу, относительно устойчивая общность людей, члены которой объединены общими целями и задачами и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, группового общественного мнения и групповых процессов.**

### **Виды малой группы.**

Малые группы принято делить:

1. первичные, вторичные
2. формальные, неформальные
3. группы членства, референтные группы.

**Первичная группа** – это реальная совокупность индивидов, находящихся в тесном, непосредственном контакте друг с другом, объединенных на основе общих целей и задач и отличающихся высоким уровнем эмоциональной близости и духовной солидарности.

**Вторичная группа** – это социальная общность, социальная связь и взаимодействие в которой носят обезличенный, утилитарный и функциональный характер. Примером первичной группы является дворовая команда. В ее состав входят люди, цель которых - провести свой досуг. Высокие спортивные достижения, тем более зарабатывание денег не являются их целью. Примером вторичной группы является профессиональная команда мастеров, которые объединены общими целями: спортивных результатов, зарабатывания денег.

**Формальная группа** – социальная общность, поведение и положение отдельных членов которой регламентируются нормативными документами.

**Неформальная группа** – реальная общность, не имеющая юридически фиксированного статуса, добровольно объединенных индивидов на основе интересов, дружбы, симпатий.

**Референтная группа** – реальная или воображаемая социальная общность, с которой индивиды соотносят себя, как с эталоном, и на нормы, мнения, ценности и оценки которой они ориентируются в своем поведении.

### **Условия образования малой группы**

Процесс превращения случайной общности людей в трудоспособную малую группу называется группообразованием. Л.Г. Почебут и В.А. Чикер выделяют следующие условия образования малой группы:

1. **Наличие общей территории** (специальное помещение, где возможно выполнение совместной работы), на которой люди могут собраться вместе, познакомиться, обсудить стоящие перед ними задачи.

2. **Непосредственный контакт** людей, необходимый для их знакомства, установления официальных и неофициальных взаимоотношений.

3. **Время взаимодействия**, в ходе которого разворачивается динамика группового взаимодействия.

4. **Численность группы** является важной переменной, оказывающей влияние на групповое поведение. Минимальная численность группы: 2-3 человека, максимальная: 20-40 члк.

## 2. Особенности группового поведения в зависимости от численности группы

1. Количество  $7 \pm 2$  члена группы – такая группа легко добивается согласованного решения, чем группа, состоящая из большего или меньшего числа людей, менее подвержена делению на группировки.

2. Количество  $14 \pm 2$  члена группы – в такой группе представлен гораздо больший спектр индивидуальных интересов, мнений, оценок, предложений, возможностей для функционального распределения ролей, она добивается эффективности не за счет конформизма ее членов, а в результате группового обсуждения.

3. Количество  $21 \pm 2$  члена группы – при взаимодействии людей в такой группе возможно членение на 2-3 подгруппы, между которыми происходит сопоставление мнений и позиций по широкому кругу вопросов; в таких группах больше возможностей для взаимозамены.

5. **Целеполагание группы** является внутренним, субъективным условием формирования группы как единого целого. Задача может быть поставлена перед группой двумя путями: извне, т.е. другими группами и изнутри, т.е. самой группой.

6. **Совместная деятельность**. Достижение общих групповых целей возможно только в процессе совместной деятельности членов группы.

7. **Структура группы** – упорядоченная система взаимодействий и взаимоотношений участников совместной деятельности, элементом, которого является статус отдельного члена группы в отношении остальных. Структуру группы классифицируют на формальную (задается официальным распределением обязанностей членов группы, их взаимодействием в процессе труда) и неформальную (образуется на основе взаимоотношений, сложившихся в процессе трудового взаимодействия).

**Формальная структура группы** представляет собой довольно устойчивое образование и составляет иерархическую систему, расположенную по принципу «руководитель – подчиненные». Количество иерархических ступеней зависит от размера группы и ее социального статуса.

**Неформальная структура группы** определяется психологическими особенностями личности участников совместной деятельности, такими как профессиональные и коммуникативные знания и способности, жизненный

опыт и т.д. Неформальная структура группы также представляет собой иерархическую систему, но не жесткую. Эта система формируется на основе межличностных взаимоотношений и состоит из следующих статусных позиций:

**Лидер** – член группы который имеет наиболее высокий положительный статус, т.е. пользуется авторитетом остальных и имеет на них влияние, определяет алгоритм решения стоящих перед группой задач.

**Принятые** – члены группы, имеющие средний положительный статус и, как правило, поддерживающие лидера в его усилиях решить групповую задачу.

**Изолированные** – члены группы, имеющие нулевой статус и самоустранившиеся от участия в групповом взаимодействии, причинами такого поведения могут быть личностные особенности (застенчивость, интроверсия, чувство неполноценности и неуверенности в себе и т.д.)

**Отвергнутые** – члены группы, имеющие отрицательный статус, сознательно или бессознательно отстраненные от участия в решении групповых проблем.

### **3. Общая характеристика динамических процессов в малой группе**

Главной задачей социально-психологических исследований является изучение динамических процессов. В результате этих исследований выявляются общие закономерности общения и взаимодействия, реализуемые в малой группе, раскрываются механизмы связи с общественными отношениями и доведения до личности общественных норм, ценностей установок. Важный аспект исследования – это изучение процесса развития группы, изменения групповых свойств на различных этапах становления группы, а также, каким образом активность личности реализует усвоенные влияния и осуществляет их отдачу.

*Понятие групповая динамика может употребляться в трех значениях:*

1. Направление исследования малых групп в западной социальной психологии (школа К. Левина).

2. Обозначение методик, используемых при изучении малых групп, разработанных в школе К. Левина (особый вид лабораторного эксперимента).

3. Совокупность процессов, ктр происходят в малой группе.

Итак, **ДИНАМИКА ГРУППЫ** – это социально-психологические процессы, приводящие группу в определенные состояния, посредством различных групповых механизмов и обеспечивающие ее формирование, функционирование и развитие.

Важнейшими динамическими процессами являются: образование мал групп (способы формирования мал гр., психологические групповые механизмы: феномен группового давления, развитие групповой сплоченности); групповая сплоченность; лидерство; принятие группового решения; эффективность группы; коллектив.

Социальная психология изучает переход социального процесса образования группы в психологическую плоскость. Анализ развития группы как психологической общности базируется на выделении двух главных сфер ее жизнедеятельности: деловой и эмоциональной. Можно выделить три механизма групповой динамики: *разрешение внутригрупповых противоречий* (противоречия между потенциальными возможностями группы и ее актуальной деятельностью; между стремлением членов группы к самореализации и тенденциями включения в групповые процессы); *идиосинкразический кредит* (лидеру позволено нарушать групповые нормы, что нельзя рядовому члену); *психологический обмен* (через совместную деятельность происходит статусная дифференциация).

В зарубежной социальной психологии существует целое направление исследований, получившее название «Групповая динамика». Основателем направления был американский психолог К. Левин.

В отечественной социальной психологии также занимаются проблемами динамики группы. Представление о динамике группы предполагает рассмотрение следующих вопросов: **групповые процессы, групповые состояния, групповые эффекты, уровни развития группы.**

**ГРУППОВОЙ ПРОЦЕСС** – это совокупность последовательных спонтанных или целенаправленных действий членов группы, направленных на достижение определенного результата деятельности. Групповые процессы совершаются под влиянием внутренних и внешних условий. Они различаются по времени протекания и интенсивности воздействия на личности членов группы. Групповые процессы могут быть двух типов: *процессы развития и процессы функционирования.*

**Процессы развития** обуславливают переход группы к качественно новому состоянию.

**Процессы функционирования** обеспечивают стабильность достигнутого качественного состояния группы и постепенное накопление количественных изменений. Когда такое накопление происходит, осуществляется качественный скачок, т.е. процесс функционирования переходит в процесс развития.

Стержнем групповых процессов является процесс решения групповой задачи в ходе совместной деятельности. Он интегрирует и подчиняет себе другие процессы, происходящие в группе. По мнению В.А. Богданова, в число основных групповых процессов входят: коммуникация, управление, адаптация, сравнение, консолидация, эмоциональная идентификация, принятие решения.

**Групповое состояние** – это относительно статический момент динамики группы, характеризующийся устойчивостью, закреплённостью действий и психических состояний членов группы, а также социально-психологических особенностей их взаимоотношений и взаимодействия.

Групповые состояния возникают под действием групповых процессов и в определенной степени фиксируют момент завершенности или иного

процесса. Они также различаются по длительности и интенсивности. Рассмотрим основные групповые процессы и состояния.

**Первый процесс: общение** – взаимный обмен между членами группы информацией, действиями, состояниями, личностным содержанием и пр. Общение как сложный процесс человеческих взаимоотношений включает в себя след компоненты:

1. *информирование* – передача информации от одного человека к другому, без обратной связи;

2. *коммуникация* – обмен информацией между людьми, с обратной связью;

3. *интеракция* – взаимодействие людей, обмен действиями.

4. *перцепция* – восприятие и понимание людьми друг друга;

5. *транзакция* – обмен между людьми психическими состояниями, эмоциями, чувствами, переживаниями (предпосылкой адекватной транзакции служит наличие эмпатических свойств общающихся людей);

6. *персоноакция* – обмен личностным содержанием, передача одним человеком и принятие другими личностных свойств, качеств, ценностных ориентаций, жизненных принципов и опыта. В основе персоноакции лежат такие личностные механизмы, как персонификация и идентификация.

**Первое состояние: подготовленность** – характеризуется степенью подготовки и готовности членов группы к решению поставленной задачи и формируется на основе процесса общения. Процесс общения в группе может быть описан по следующим параметрам:

1. случайное – ситуативное – целенаправленное общение;

2. кратковременное – периодическое – постоянное общение;

3. регламентированное культурными нормами – регламентированное социальными нормами – согласованное общение;

4. непрофессиональное – профессиональное – общение.

В свою очередь, степень подготовленности группы к совместной деятельности можно охарактеризовать след образом: нулевая – минимальная – средняя – максимальная.

**Второй процесс: консолидация** – это согласование членами группы в ходе совместной деятельности целей, норм, средств, способов деятельности. Процесс консолидации проходит несколько этапов:

– Знакомство членов группы с поставленной перед ними задачей.

– Осознание своих индивидуальных целей, интересов, возможностей, знаний при решении данной задачи.

– Обмен членов группы между собой информацией целями, интересами, знаниями, опытом.

– Анализ каждым членом группы полученной от других информации.

– Выработка единых для группы целей, норм, способов действий направленных на решение задачи.

– Согласование общих для группы целей и норм деятельности.

– Интериоризация каждым членом группы согласованных целей, ценностей, норм, средств и способов деятельности.

Процесс консолидации строится на основе процесса общения, способствует подготовленности группы к деятельности и в итоге определяет направленность группы на решение задач.

**Второе состояние: направленность** – *хар-ся четким, согласованным и интериоризированным осознанием членами группы ее целей, интересов, норм, способов и средств деятельности, а также критериев оценки результатов.* Направленность предполагает, что группа будет заниматься именно тем делом, которое не просто необходимо, а стало потребностью каждого члена группы. Психологически направленность группы выражается в мотивации ее членов на совместную деятельность и достижение конечного результата. В поведенческом плане направленность видна в осуществлении совместных действий по выполнению задания.

**Третий процесс: лидерство** – *это управление группой в ходе решения групповой задачи.*

Процесс лидерства представляет собой социально-психологический способ управления группой в ходе решения групповой задачи. Он приводит группу к такому состоянию, как организованность.

**Третье состояние: организованность** – *хар-ся четким распределением ролей и статусов в группе и соответственно наличием формальной и неформальной структуры.*

Организованность основывается на четком выполнении каждым членом группы своих обязанностей, ктр заданы его статусом и ролью. Группа будет организованной, если каждый осознает и понимает групповые ожидания и требования к своему ролевому поведению. Если ролевое поведение одного из членов группы нарушается, то возникает ролевой конфликт и организованность группы нарушается. Ролевой конфликт – это ситуация несогласованности ожиданий и требований, ктр предъявляются к личности, играющей ту или иную роль. Степень организованности группы обуславливает скорость и эффективность решения групповых задач.

**Четвертый процесс: конкуренция** – *это развитие взаимоотношений людей по поводу успехов в деятельности. Конкуренция хар-ся стремлением членов группы выразить себя, самореализоваться в деятельности и в то же время превзойти других.* В процессе конкуренции проявляется или сотрудничество, или соперничество людей друг с другом. Если же члены группы стремятся наиболее полно проявить себя и чем-то стать лучше, профессиональнее остальных, но при этом помогают друг другу, то в процессе конкуренции складываются отношения сотрудничества. Если же члены группы стремятся самовыразиться и самоутвердиться за счет других членов группы, то тогда складываются отношения соперничества.

Конкуренция бывает двух видов: личная и безличная. **Личная конкуренция** возникает, когда два или более человека одновременно в одном и том же месте соревнуются друг с другом по поводу эффективного

решения одной и той же задачи. **Безличная конкуренция** возникает тогда, когда люди соревнуются с эталоном, идеалом, мировым рекордом, и каждый стремится сделать свою работу как можно лучше. В процессе конкуренции важное значение имеет принцип сравнимости целей и результатов, поскольку для того чтобы стать стимуляторами деятельности, цели и результаты должны быть выражены в понятной и сопоставимой форме. Процесс конкуренции является источником индивидуальной и групповой активности.

**Четвертое состояние: активность** – характеризуется способностью группы совершать общественно значимую деятельность и выражается в степени реализации физического и интеллектуального потенциала ее членов. В зависимости от целей деятельности можно выделить четыре типа групповой активности:

1. трудовая – (производительность, качество, трудовое время)
2. творческая – (решение нестандартных задач, которые способствуют повышению качества и количества результатов труда)
3. личностно-развивающая – связана с повышением образовательного уровня, совершенствованием профессионализма, мастерства
4. общественная – направлена на формирование внутригрупповых и межгрупповых отношений (сплоченность, взаимопонимание, сотрудничество)

Активность как групповое состояние характеризует степень включенности членов группы в совместную деятельность. Для того, чтобы групповая активность давала максимальные результаты, необходимо в первую очередь направлять на проведение согласованных процедур – и только потом – на осуществление самой деятельности. Согласованные процедуры предполагают достижение договоренности членов группы о целях и технологии деятельности, структуре группы и распределении ролей, режиме труда – времени, нормах ...

**Пятый процесс: адаптация** – взаимное приспособление членов группы друг к другу, и к социальной и к производственной среде. Социальная адаптация отражает уровень освоения человеком технологии профессиональной деятельности. Адаптивный человек четко представляет себе результат будущей деятельности, обладает необходимыми знаниями, навыками, соблюдает очередность операций, затрачивает оптимальное количество усилий для решения поставленных задач.

В социальной психологии выделяют два вида адаптации.

**Профессиональная адаптация** – это определенный уровень овладения профессиональными навыками и умениями, формирования профессионально необходимых качеств личности, развитие устойчивого положительного интереса и отношения к избранной специальности.

**Социально-психологическая адаптация** – включение работника в систему взаимоотношений, характеризующих конкретную группу. Исследования показывают, что скорость и качество усвоения

профессиональных знаний и навыков обусловлены особенностями социально-психологической адаптации.

Результатом эффективного протекания процесса адаптации является формирование такого группового состояния, как сплоченность. Если же процесс адаптации затруднен, проходит сложно и болезненно, то группа отличается конфликтностью.

**Пятое состояние: сплоченность** – характеризуется устойчивостью и единством межличностных взаимоотношений и взаимодействий, что обеспечивает стабильность и преемственность деятельности группы.

**Шестой процесс: принятие решения** – это разработка технологии совместной деятельности с целью достижения конечного результата. Процесс принятия решений может осуществляться двумя способами: единичное принятие решения руководителем (лидером) и коллективное принятие решения.

*Единичное принятие решения* руководителем имеет ряд достоинств и недостатков. Такой способ принятия решения целесообразен в стрессовых, экстремальных ситуациях, в условиях военного времени. Он эффективен тогда, когда основные параметры технологии деятельности продуманы и проработаны группой заранее. Единоличное принятие решения характеризует авторитарный стиль руководства. Недостаток – исполнители не принимают участия в выработке решения, и поэтому не несут ответственности за результаты деятельности.

*Коллективное принятие решения* в большей степени влияет на последующее поведение людей, которые принимали участие в его выработке. Принятие коллективного решения зависит от принятия характера решаемой задачи, особенностей межличностных отношений, заинтересованности участников обсуждения в решении этой задачи.

**Шестое состояние: интегративность** – характеризуется согласованностью и упорядоченностью внутригрупповых процессов. Состояние интегративности проявляется в том, что члены группы осознают свои целостность и единство. У них появляется чувство МЫ. Интегративность – это необходимая предпосылка стабильного функционирования и существования группы. Отсутствие интегративности неизбежно приводит к распаду социальной общности. Создать интегративность возможно только путем коллективного принятия решений, поскольку, если решение принимается руководителем единично, в нем не могут быть полностью отражены потребности и интересы членов группы.

Состояния интегративности тесно связаны с другими групповыми состояниями. Если не достигнуты состояние организованности, сплоченности и т.д, то невозможно прийти к состоянию интегративности, у членов группы не появится чувство целостности, единства группы. Особенностью интегративности является то, что в обычных условиях, в повседневной деятельности группы, но обнаруживается при преодолении возникших трудностей, разрешения конфликтных ситуаций, решении новых, неизвестных групповых задач.

**Седьмой процесс: эмоциональная идентификация** – отождествление себя со всей группой, как целостным образованием.

Процесс эмоциональной идентификации осуществляется на основе принятия и усвоения групповых ролей, норм и ценностей.

**Механизмы эмоциональной идентификации:**

1. подражание – следование образу, примеру другого чллка
2. эмпатия – способность поставить себя на место другого, посмотреть на мир его глазами, почувствовать его переживания, усвоить его личностный смысл.
3. проекция – наделение другого чллка своими чертами, чувствами, как продолжение и отражение себя самого в других людях.

Член группы отождествляет себя с той группой, к которой он, по его мнению, принадлежит. Процесс отождествления приводит к такому групповому состоянию, как референтность.

**Седьмое состояние: референтность** – характеризуется тем, что членство в группе представляется для людей наиболее ценным и значимым.

Итак, групповые процессы: общение, консолидация, лидерство, конкуренция, адаптация, принятие решения и эмоциональная идентификация яв-ся компонентами общего, совокупного процесса решения групповой задачи, выполнения совместной деятельности. Эти процессы, каждый в отдельности и в целом, приводят к определенным групповым состояниям: подготовленности, направленности, организованности, активности, сплоченности, интегративности и референтности, которые в свою очередь, являются компонентами такого состояния группы, как ее социально-психологический климат.

Понятие малой группы. Виды малых групп. Образование малой группы. Особенности группового поведения в зависимости от численности группы. Общая характеристика динамических процессов в малой группе. Феномен группового давления: конформность, конформизм.

#### **4. Феномен группового давления: конформность и неконформизм**

**Понятие конформизма.** Ни для кого не секрет, что поведение человека, его оценки, взгляды существенным образом зависят от поступков, мыслей, оценок других людей. Когда же между группой и индивидом возникают расхождения, по поводу личного и доминирующего в группе мнения, то индивид должен выбирать: либо идти на открытый конфликт, либо перестраивать свое мнение и поведение, приспособливаться к группе, поступать как все. Изменение позиции индивидов под давлением группы именуется **конформизмом**. Конформизм является широко распространенным явлением. Социально-психологические исследования показывают, что абсолютное большинство людей в той или иной степени проявляют склонность к конформизму. Конформный человек стремится вести себя как все: он высказывает общепринятое мнение, одевается так же, как одеваются члены референтной группы, но само по себе единообразие не

свидетельствует о наличии конформизма. Единообразии взглядов и поступков может быть основано на единой системе знаний, следовании моде, определенным обычаям. Конформизм состоит не в том, что индивид в той или иной ситуации действует как все члены группы, а в том, что он поддается, влиянию всеобщего действия, т.е. ведет себя в группе не так, как вел бы себя в одиночку. Отсюда конформизм можно определить как изменение поведения или убеждений в результате реального или воображаемого давления группы.

**Виды конформизма.** Различают две формы конформизма: **уступчивость и одобрение.** Уступчивость или внешний публичный конформизм, представляют собой демонстративное подчинение мнению группы с целью заслужить одобрение или избежать порицания, а возможно, и более жестких санкций со стороны входящих в группу лиц. В этой форме конформизма внешние действия индивида соответствуют давлению группы, однако сохраняется несогласие с ее позицией. Уступчивость может быть мотивирована по-разному. Она может базироваться на желании человека удовлетворять ожидания других, как правило, для того, чтобы добиться признания, быть принятым членами этой группы, а не отвергнутыми ими, сохранить с ними хорошие отношения. Социальная отверженность – это очень болезненное явление, и большинство людей всеми силами стремятся избежать ситуации отверженности. Страх быть отвергнутым группой нередко заставляет людей поддерживать то, во что они не верят, или делать то, что они не хотели бы делать.

Наиболее сильной формой конформизма является изменение своего поведения под страхом наказания за неповиновение приказу, с которым ты внутренне не согласен. Исследования американских психологов показывают, что только страх перед тем, что их отдадут под трибунал заставил некоторых солдат из роты лейтенанта Келли принять участие в массовом расстреле мирных жителей, в том числе женщин и детей в деревне Ли Май во время вьетнамской войны.

Вторая форма конформизма – **одобрение** или внутренний личный конформизм, напротив, предполагает изменение своего первоначального поведения под воздействием группы и внутреннее принятие ее позиций.

Напрашивается вопрос, в чем здесь конформизм? Ведь человек может менять свои взгляды и установки, когда ему кажется, что они неправильны, устарели, противоречат появившейся информации. Это так, не всякое изменение взглядов является конформизмом. Но, в отличие от сознательного изменения взглядов и установок, под влиянием убедительных аргументов и в результате переосмысления позиций, конформизм связан не только с сознательным изменением позиций из-за нежелания остаться в изоляции от боязни санкций, но и в связи с неосознаваемым внушением, вызванным социальным давлением.

**Факторы конформности личности.** Когда же появляется конформизм? От чего зависят характер и формы подчинения? В исследованиях выявлено два типа влияния: **информационное и нормативное.**

**Информационное** влияние связано с некритическим восприятием мнения других. Люди часто отказываются от своего собственного мнения, базирующегося на личном опыте, и уступают мнению других, потому, что доверяют ему больше, чем собственному. Объясняя этот тип влияния, Леон Фестингер исходит из предпосылки, что современный человек не может проверить всю информацию, которая к нему поступает и потому полагается на мнение других людей, когда оно разделяется многими. Большинство не может ошибаться - такова предпосылка конформного поведения.

**Нормативное влияние** связано со стремлением сохранения членства в группе. Как считают сторонники нормативного влияния, индивид поддается групповому давлению потому, что он хочет обладать некоторыми преимуществами, даваемыми членством в группе, хочет поддерживать свое взаимодействие с группой, избежать конфликтов с ней, которые неизбежны при отхождении от групповых норм.

Информационное и нормативное влияние признаются исследователями главными механизмами, при помощи которых группа воздействует на своих членов. Конечно, в каких-то обстоятельствах люди более конформны, потому, что окружающие обеспечивают им информацию, тогда как в других случаях они конформны главным образом по нормативным причинам. Исследования также обнаружили, что степень конформизма зависит как от количественного, так и от качественного состава группы. Степень конформизма выше, если группа состоит из трех и более человек. Хотя при определенных количественных показателях (5-7 члк) увеличение численности группы не ведет к увеличению степени конформизма. Качественный состав группы напрямую связан с ее давлением на своих членов. Степень конформизма зависит от авторитета членов группы, их эрудиции, профессиональной принадлежности. Была также выявлена зависимость эффекта от ее единодушия/групповой сплоченности. Если в группе находится хотя бы один партнер, который высказывает то же мнение, что и испытуемый, то существенно снижается эффект давления группы. Уровень конформизма также выше, чем когда ответ должен даваться публично (а не записываться на бумагу) и когда испытуемые не делали предварительных заявлений о своей позиции (несмотря на давление группы, отказаться от своей публично заявленной позиции психологически значительно сложнее никто не хочет потерять лицо).

Большое значение имеет степень сплоченности группы: чем больше степень сплоченности группы, тем больше у нее власти над своими членами. Исследования также показывают, что члены группы, для которых значима принадлежность к ней, более подвержены ее влиянию. Опасаясь быть отвергнутыми людьми, которые им нравятся, они предоставляют им

определенную власть над собой. Еще мнение меньшинства, не принадлежащего к группе, с которой мы себя идентифицируем, люди из другой организации, смогут влиять на нас в меньшей степени, чем-то же самое мнение, высказанное кем-то из нашей группы.

Исследования показали, что конформизм в той или иной степени присущ каждому члену с детства до конца жизни. Но на степень выраженности конформизма влияет возраст, пол, культура, профессия и другие факторы.

В подростковом и юношеском возрасте конформизм находится на самом высоком уровне, после 25 лет остается у каждого человека на постоянном индивидуальном уровне. У женщин он несколько выше, чем у мужчин. Исследователи объясняют это различие социальными ролями в обществе и семье. Считается, что высококонформные женщины склонны к принятию традиционной женской роли и, наоборот, многие женщины в эксперименте с подставной группой, противостоящие групповому давлению, в жизни были склонны к конфликтам, отвергали зависимые отношения с родителями, мужьями и другими людьми, отрицательно относились к традиционному распределению ролей в семье.

Исследования, проведенные социальными психологами в 17 странах мира показали, что немаловажным фактором, влияющим на уровень конформизма, является культура, на ценностях которой воспитывалась та или иная личность. Существуют значительные различия в степени конформности населения в странах европейской – североамериканской культуры и стран с азиатской культурой.

В странах с азиатской культурой конформизм выше, чем в странах с европейской и североамериканской культурой. Культура вторых поощряет ценности индивидуализма: «Ты отвечаешь сам за себя. Следуй велениям собственной совести. Будь верен себе. Выяви свои неповторимые таланты. Удовлетворяй свои собственные нужды». Азиатская культура утверждает ценности коллективизма: «Твоя семья или клан отвечает за своих членов, чьи действия, поэтому означают общий позор или славу. Будь верен традициям. Уважай старших и начальство. Стремись к гармонии и не критикуй публично. Живи в коллективе, не думая, что твое собственное «Я» существует вне социального контекста». Отмечен довольно высокий уровень конформизма у населения Германии, Голландии, Норвегии.

Исследованиями также установлена зависимость уровня конформизма от характера деятельности. Работа на совместное вознаграждение повышает конформизм. Значительное влияние на уровень конформности оказывает степень заинтересованности индивида в членстве в данной группе. Индивид с более высоким статусом в группе способен довольно сильно сопротивляться групповому давлению, поскольку институт лидерства предполагает отступление от групповых стандартов. Подвержены групповому влиянию индивиды со средним статусом.

**Значение конформизма.** Отмечают как положительное, так и отрицательное влияние конформизма. Положительное значение конформизма состоит в том, что он выступает, во-первых, как механизм сплочения человеческой группы, а значит и сплочения общества. Во-вторых, как механизм передачи социального наследия, культуры, традиции, социальных установок, социальных образцов поведения.

Отрицательное значение конформизма состоит в том, что человек теряет свое «Я», поскольку он поступает в соответствии с тем, откуда «подует ветер». Он следует как флюгер за групповым мнением, не имея собственных взглядов и убеждений, и не стремится их отстаивать. **Реактивное сопротивление групповому давлению получило название нонконформизма.**

### **Методические указания по изучению вопросов темы**

#### **а) Подготовить следующие вопросы (2-5 стр.)**

1. Образование малой группы
2. Понятие лидерства и руководства в малой группе
3. Проблема влияния.
4. Лидерство и руководство.
5. Теории происхождения лидерства и руководства
6. Стиль лидерства. Стиль руководства и эффективность деятельности группы (Ф. Фидлер).
7. Качества руководителя и стили руководства
8. Групповая сплоченность
9. Сплоченность и эмоционально-психологический климат в группе)
10. Соотношение группового и индивидуального решений.
11. Методы повышения эффективности групповых решений.

#### **б) Контрольные вопросы:**

1. Понятие групповая динамика может употребляться в трех значениях, каких?
2. Динамика группы
3. Групповой процесс
4. Групповое состояние
5. Условия образования малой группы
6. Понятие конформизма
7. Виды конформизма.
8. Факторы конформности личности.
9. Понятие нонконформизма.

#### **в) Работа с понятийным аппаратом (словарем).**

**Динамика группы** – это социально-психологические процессы, приводящие группу в определенные состояния, посредством различных

групповых механизмов и обеспечивающие ее формирование, функционирование и развитие.

**Групповой процесс** – это совокупность последовательных спонтанных или целенаправленных действий членов группы, направленных на достижение определенного результата деятельности.

**Групповое состояние** – это относительно статический момент динамики группы, характеризующийся устойчивостью, закрепленностью действий и психических состояний членов группы, а также социально-психологических особенностей их взаимоотношений и взаимодействия.

**Нонконформизм** – реактивное сопротивление групповому давлению. **Конформизм** - изменение позиции индивидов под давлением группы.

**Малая группа** – это немногочисленная по составу, относительно устойчивая общность людей, члены которой объединены общими целями и задачами и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, группового общественного мнения и групповых процессов.

**Эмоциональная идентификация** – *отождествление себя со всей группой, как целостным образованием.*

Процесс эмоциональной идентификации осуществляется на основе принятия и усвоения групповых ролей, норм и ценностей.

**Механизмы эмоциональной идентификации:**

подражание – следование образу, примеру другого чллка

эмпатия – способность поставить себя на место другого, посмотреть на мир его глазами, почувствовать его переживания, усвоить его личностный смысл.

проекция – наделение другого чллка своими чертами, чувствами, как продолжение и отражение себя самого в других людях.

Член группы отождествляет себя с той группой, к которой он, по его мнению, принадлежит. Процесс отождествления приводит к такому групповому состоянию, как референтность.

**Референтность** – характеризуется тем, что членство в группе представляется для людей наиболее ценным и значимым.

**Первичная группа** – это реальная совокупность индивидов, находящихся в тесном, непосредственном контакте друг с другом, объединенных на основе общих целей и задач и отличающихся высоким уровнем эмоциональной близости и духовной солидарности.

**Вторичная группа** – это социальная общность, социальная связь и взаимодействие в которой носят обезличенный, утилитарный и функциональный характер. Примером первичной группы является дворовая команда. В ее состав входят люди, цель которых – провести свой досуг. Высокие спортивные достижения, тем более зарабатывание денег не являются их целью. Примером вторичной группы является профессиональная команда мастеров, которые объединены общими целями: спортивных результатов, зарабатывания денег.

**Формальная группа** – социальная общность, поведение и положение отдельных членов которой регламентируются нормативными документами.

**Неформальная группа** – реальная общность, не имеющая юридически фиксированного статуса, добровольно объединенных индивидов на основе интересов, дружбы, симпатий.

**Референтная группа** – реальная или воображаемая социальная общность, с которой индивиды соотносят себя, как с эталоном, и на нормы, мнения, ценности и оценки которой они ориентируются в своем поведении.

**Целеполагание группы** является внутренним, субъективным условием формирования группы как единого целого. Задача может быть поставлена перед группой двумя путями: извне, т.е. другими группами и изнутри, т.е. самой группой.

**Совместная деятельность** – достижение общих групповых целей возможно только в процессе совместной деятельности членов группы.

**Структура группы** – упорядоченная система взаимодействий и взаимоотношений участников совместной деятельности, элементом которой является статус отдельного члена группы в отношении остальных. Структуру группы классифицируют на формальную (задается официальным распределением обязанностей членов группы, их взаимодействием в процессе труда) и неформальную (образуется на основе взаимоотношений, сложившихся в процессе трудового взаимодействия).

**Формальная структура группы** представляет собой довольно устойчивое образование и составляет иерархическую систему, расположенную по принципу «руководитель – подчиненные». Количество иерархических ступеней зависит от размера группы и ее социального статуса.

**Неформальная структура группы** определяется психологическими особенностями личности участников совместной деятельности, такими как профессиональные и коммуникативные знания и способности, жизненный опыт и т.д. Неформальная структура группы также представляет собой иерархическую систему, но не жесткую. Эта система формируется на основе межличностных взаимоотношений и состоит из следующих статусных позиций:

**Лидер** – член группы который имеет наиболее высокий положительный статус, т.е. пользуется авторитетом остальных и имеет на них влияние, определяет алгоритм решения стоящих перед группой задач.

**Принятые** – члены группы, имеющие средний положительный статус и, как правило, поддерживающие лидера в его усилиях решить групповую задачу.

**Изолированные** – члены группы, имеющие нулевой статус и самоустранившиеся от участия в групповом взаимодействии, причинами такого поведения могут быть личностные особенности (застенчивость, интроверсия, чувство неполноценности и неуверенности в себе и т.д.)

**Отвергнутые** – члены группы, имеющие отрицательный статус, сознательно или бессознательно отстраненные от участия в решении групповых проблем.

**ДИНАМИКА ГРУППЫ** – это социально-психологические процессы, приводящие группу в определенные состояния, посредством различных групповых механизмов и обеспечивающие ее формирование, функционирование и развитие. Понятие **групповая динамика** – употребляется в трех значениях:

1. Направление исследования малых групп в западной социальной психологии (школа К. Левина). 2. Обозначение методик, используемых при изучении малых групп, разработанных в школе К. Левина (особый вид лабораторного эксперимента). 3. Совокупность процессов, ктр происходят в малой группе.

**Групповой процесс** – это совокупность последовательных спонтанных или целенаправленных действий членов группы, направленных на достижение определенного результата деятельности. Групповые процессы совершаются под влиянием внутренних и внешних условий. Они различаются по времени протекания и интенсивности воздействия на личности членов группы. Групповые процессы могут быть двух типов: процессы развития и процессы функционирования.

**Процессы развития** – обуславливают переход группы к качественно новому состоянию.

**Процессы функционирования** обеспечивают стабильность достигнутого качественного состояния группы и постепенное накопление количественных изменений.

**Групповое состояние** – это относительно статический момент динамики группы, характеризующийся устойчивостью, закрепленностью действий и психических состояний членов группы, а также социально-психологических особенностей их взаимоотношений и взаимодействия.

**Общение** – взаимный обмен между членами группы информацией, действиями, состояниями, личностным содержанием и пр.. Общение как сложный процесс человеческих взаимоотношений включает в себя след компоненты: 1. *информирование* – передача информации от одного чел-ка к другому, без обратной связи; 2. *коммуникация* – обмен информацией между людьми, с обратной связью; 3. *интеракция* – взаимодействие людей, обмен действиями. 4. *перцепция* – восприятие и понимание людьми друг друга;

5. *транзакция* – обмен между людьми психическими состояниями, эмоциями, чувствами, переживаниями (предпосылкой адекватной транзакции служит наличие эмпатических свойств общающихся людей); 6. *персоноакция* – обмен личностным содержанием, передача одним человеком и принятие другими личностных свойств, качеств, ценностных ориентаций, жизненных принципов и опыта. В основе персоноакции лежат такие личностные механизмы, как персонификация и идентификация.

**Консолидация** – это согласование членами группы в ходе совместной деятельности целей, норм, средств, способов деятельности. Процесс консолидации проходит несколько этапов.

**Направленность** – хар-ся четким, согласованным и интериоризированным осознанием членами группы ее целей, интересов, норм, способов и средств деятельности, а также критериев оценки результатов.

**Лидерство** – это управление группой в ходе решения групповой задачи.

Процесс лидерства представляет собой социально-психологический способ управления группой в ходе решения групповой задачи. Он приводит группу к такому состоянию, как организованность.

**Организованность** – хар-ся четким распределением ролей и статусов в группе и соответственно наличием формальной и неформальной структуры.

**Конкуренция** – это развитие взаимоотношений людей по поводу успехов в деятельности. Конкуренция хар-ся стремлением членов группы выразить себя, самореализоваться в деятельности и в то же время превзойти других.

**Личная конкуренция** возникает, когда два или более человека одновременно в одном и том же месте соревнуются друг с другом по поводу эффективного решения одной и той же задачи.

**Безличная конкуренция** возникает тогда, когда люди соревнуются с эталоном, идеалом, мировым рекордом, и каждый стремится сделать свою работу как можно лучше

**Активность** – хар-ся способностью группы совершать общественно значимую деятельность и выражается в степени реализации физического и интеллектуального потенциала ее членов. В зависимости от целей деятельности можно выделить четыре типа групповой активности:

1. трудовая – (производительность, качество, трудовое время) 2. творческая – (решение нестандартных задач, ктр способствуют повышению качества и количества результатов труда) 3. личностно-развивающая – связана с повышением образовательного уровня, совершенствованием профессионализма, мастерства 4. общественная – направлена на формирование внутригрупповых и межгрупповых отношений (сплоченность, взаимопонимание, сотрудничество)

**Адаптация** – взаимное приспособление членов группы друг к другу, и к социальной и к производственной среде.

**Профессиональная адаптация** – это определенный уровень овладения профессиональными навыками и умениями, формирования профессионально необходимых качеств личности, развитие устойчивого положительного интереса и отношения к избранной специальности.

**Социально-психологическая адаптация** – включение работника в систему взаимоотношений, характеризующих конкретную группу. Исследования показывают, что скорость и качество усвоения

профессиональных знаний и навыков обусловлены особенностями социально-психологической адаптации.

**Сплоченность** – характеризуется устойчивостью и единством межличностных взаимоотношений и взаимодействий, что обеспечивает стабильность и преемственность деятельности группы.

**Принятие решения** – это разработка технологии совместной деятельности с целью достижения конечного результата. Процесс принятия решений может осуществляться двумя способами: единичное принятие решения руководителем (лидером) и коллективное принятие решения.

**Интегративность** – характеризуется согласованностью и упорядоченностью внутригрупповых процессов. Состояние интегративности проявляется в том, что члены группы осознают свои целостность и единство. У них появляется чувство МЫ. Интегративность – это необходимая предпосылка стабильного функционирования и существования группы. Отсутствие интегративности неизбежно приводит к распаду социальной общности. Создать интегративность возможно только путем коллективного принятия решений, поскольку, если решение принимается руководителем единично, в нем не могут быть полностью отражены потребности и интересы членов группы.

Состояния интегративности тесно связаны с другими групповыми состояниями. Если не достигнуты состояние организованности, сплоченности и т.д, то невозможно прийти к состоянию интегративности, у членов группы не появится чувство целостности, единства группы. Особенностью интегративности является то, что в обычных условиях, в повседневной деятельности группы, но обнаруживается при преодолении возникших трудностей, разрешения конфликтных ситуаций, решении новых, неизвестных групповых задач.

**Эмоциональная идентификация** – отождествление себя со всей группой, как целостным образованием.

Процесс эмоциональной идентификации осуществляется на основе принятия и усвоения групповых ролей, норм и ценностей.

#### **Механизмы эмоциональной идентификации:**

1. подражание – следование образу, примеру другого члка 2. эмпатия – способность поставить себя на место другого, посмотреть на мир его глазами, почувствовать его переживания, усвоить его личностный смысл. 3. проекция – наделение другого члка своими чертами, чувствами, как продолжение и отражение себя самого в других людях. Член группы отождествляет себя с той группой, к которой он, по его мнению, принадлежит. Процесс отождествления приводит к такому групповому состоянию, как референтность.

**Референтность** – характеризуется тем, что членство в группе представляется для людей наиболее ценным и значимым.

## **Тема 5. Психология общения и межличностных отношений.**

### **План:**

1. Восприятие и понимание в процессе общения. Механизмы межличностного восприятия.
2. Общение как коммуникация.
3. Общение как взаимодействие.

### **1. Восприятие и понимание в процессе общения. Механизмы межличностного восприятия.**

Восприятие в социальной психологии рассматривается как формирование целостного образа партнера по общению на основе оценки его внешнего вида, поведения и его понимание. При этом понимание рассматривается с двух сторон: как отражении в сознании партнеров по общению целей, мотивов, установок друг друга; и как принятие этих целей, позволяющее установить взаимоотношения. Поэтому в общении целесообразно говорить не о социальной перцепции вообще, а о межличностной перцепции, или межличностном восприятии.

В качестве субъекта и объекта восприятия могут выступать не только отдельные личности, но и целые группы людей. При этом возникают эквиваленты личности (эквиваленты – нечто равноценное или соответствующее в каком-либо отношении чему-либо, заменяющее его или служащее его выражением.). При восприятии людьми друг друга можно выделить несколько возможных ситуаций:

«Я – Он» – восприятие одним индивидом другого как отдельной личности;

«Я – Они» – восприятие индивидом группы как единого целого;

«Мы – Они» – восприятие одной группой другой группы;

«Мы – Он» – восприятие группой индивида.

При формировании образа партнера человек зачастую сталкивается с неким количеством фрагментарной информации о нем и оценивает ее с учетом многих психологических и эмоциональных факторов. Вполне вероятно, что он примет во внимание только те сведения, которые соответствуют его представлениям и лучше всего подходят для его целей.

Кроме недостатка информации и его пристрастного отбора процесс восприятия искажают также ошибочные заключения. Когда информации мало, человек строит свои выводы о собеседнике на основе того немногого, что успел узнать, а когда его представление сформировано, он пренебрегает полученными позже дополнительными сведениями.

Сложность оценки людей и формирование адекватного образа заключается в сознательном искажении сведений и контроля над информацией о себе, ктр человек позволяет получить окружающим. Люди ведут себя как актеры, чтобы произвести то впечатление, ктр они считают наиболее выгодным, что еще больше затрудняет процесс понимания и

способствует формированию искаженного образа партнера по общению, и самого себя.

Большое значение для взаимного понимания имеет «открытость», т.е. умение быть честным и естественным в отношении с другими. Открытость как психологический феномен непосредственным образом зависит от степени осознания своего внутреннего «Я» и восприятие себя на личностном уровне.

Неадекватное представление о себе создает многие психологические барьеры общения, ведет к игнорированию информации, чужого мнения, что в конечном итоге может привести к конфликтному поведению.

Условием формирования адекватного представления личности о себе служат восприятие и анализ своего поведения с точки зрения других людей путем получения и изучения информации.

Процесс получения обратной связи во взаимодействии, на основе ктр формируется образ самого себя, можно продемонстрировать на модели, разработанной американскими психологами и получившей название окно **Джохари.**

Открытая зона 1	Слепая зона 2
Скрытая зона 3	Неизвестная зона 4

Где **открытая зона** представляет собой сведения об индивиде, известные и ему о самом себе, и окружающим. Эти данные проявляются в ходе свободного открытого обмена личностной информацией между индивидом и другими людьми. Большая открытая зона предполагает доверительные отношения индивида с партнерами по общению.

**Слепая зона** содержит информацию об индивиде, которая есть у других людей, но не известна ему самому, т.е. это мнение окружающих о личности в процессе общения с ней. Индивид, получая информацию обратной связи о себе, узнает, как его воспринимают окружающие. Если эта точка зрения совпадает с мнением индивида, то дальнейшее общение происходит нормально. Если же полученная информация хуже мнения индивида о себе, то срабатывают защитные механизмы и либо может возникнуть конфликт, либо могут прерваться деловые отношения индивида с теми, кто эту информацию передал. Если передаваемая информация намеренно завышена, то такая информация воспринимается как лесть. Передача информации из слепой зоны в открытую может использоваться как средство манипуляции сознанием других людей.

**Скрытая зона** представляет собой информацию об индивиде, которая ему о себе известна, но скрыта от окружающих: дополнительные знания, умения, черты характера, манера поведения. По тем или иным причинам эти сведения либо скрываются от окружающих, либо не было случая их продемонстрировать.

**Неизвестная зона** включает сведения об индивиде, ктр ни ему самому, ни окружающим не известны. Это данные о его личностных особенностях и возможностях. Они могут проявиться лишь в особых экстремальных ситуациях, но могут не проявиться и в течение всей жизни.

Углубление контактов, развитие деловых отношений ведут к увеличению открытых и уменьшению закрытых пространств. Когда члк ведет себя открыто, то другие люди могут узнать о нем больше, что увеличивает возможность взаимопонимания. Если члк закрывается от других, то он хуже начинает осознавать самого себя.

(Американский психолог Дж. Брунер провел целую серию экспериментов по изучению восприятия и показал, что восприятие как предметов, так и других людей зависит не только от индивидуально-личностных, но и от социокультурных факторов. Социальная значимость или незначимость объекта может восприниматься неадекватно. Так, к примеру, дети из бедных семей воспринимали размеры монеток больше их реальных размеров, а дети из богатых семей – наоборот, меньше. Такой же деформации подвергаются и образы людей.)

Психологические исследования показали, что в основе восприятия **незнакомых ранее** людей и **людей с которыми уже имеется определенный опыт** общения, лежат разные **психологические механизмы** межгруппового общения, во втором – механизмы межличностного общения.

К психологическим механизмам восприятия в межгрупповом общении относятся *процесс социальной стереотипизации*, суть которого заключается в том, что образ другого человека строится на базе тех или иных типовых схем.

**Социальный стереотип** – это устойчивое представление о каких – либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы.

Стереотипы мы приобретаем от той группы, к которой принадлежим, от родителей, учителей в детстве, от средств массовой информации. Стереотипы стираются, если люди разных групп начинают тесно взаимодействовать, узнавать больше друг о друге, добиваться общих целей.

На восприятие людей влияют и **предубеждения** – эмоциональная оценка каких-либо людей как хороших или плохих, даже не зная их самих, ни мотивов их поступков.

На восприятие и понимание людей влияют **установки** – неосознанная готовность человека определенным привычным образом воспринимать и оценивать каких-либо людей и реагировать определенным, заранее сформированным образом без полного анализа конкретной ситуации.

Установки имеют три измерения:

1. **когнитивное измерение** – мнения, убеждения ктр придерживается члк относительно какого-либо субъекта или предмета;

2. **аффективное измерение** – положительные или отрицательные эмоции, отношение к конкретному члку или информации;

**3. поведенческое измерение** – готовность к определенным реакциям поведения, соответствующим убеждениям и переживаниям человека.

Установки формируются: 1) под влиянием других людей (родителей, СМИ) и «кристаллизуются» к возрасту между 20 и 30 годами, а затем меняются с трудом; 2) на основе личного опыта в многократно повторяющихся ситуациях. Психологи различают три типа установки на восприятие другого члка: позитивная, негативная, адекватная.

**Позитивная установка:** *мы переоцениваем положительные качества и даем человеку большой аванс, ктр проявляется в неосознаваемой доверчивости.* **Негативная установка** *приводит к тому, что воспринимаются в основном отрицательные качества другого члка, что выражается в недоверчивости, подозрительности.*

**Адекватная установка:** *у каждого члка есть как положительные, так и отрицательные качества.* Главное, как они сбалансированы и оцениваются самим члком.

Люди, вступающие в общение, не равны: они отличаются своим социальным статусом, жизненным опытом, интеллектуальным потенциалом и т. д. При неравенстве партнеров наиболее часто применяется схема восприятия, которая приводит к ошибкам неравенства.

**(УСТНО В психологии эти ошибки получили название фактора превосходства.** При встрече с члком, превосходящим нас по какому-то важному для нас параметру, мы оцениваем его несколько более положительно, чем было бы, если бы он был нам равен. Если же мы имеем дело с члком, которого мы в чем-то превосходим, то мы недооцениваем его. *Причем превосходство фиксируется по какому-то одному параметру, а переоценка (или недооценка) происходит по многим параметрам.* Эта схема восприятия начинает работать не при всяком, а только при действительно важном, значимом для нас неравенстве.

Для того, чтобы подействовал фактор превосходства, нам надо это превосходство сначала оценить. В нашем распоряжении есть два основных источника информации:

1) одежда члка, его внешнее оформление, включая такие атрибуты, как знаки отличия, очки, прическа, награды драгоценности, а в определенных случаях даже такая «одежда», как машина, оформление кабинета и т. д.

2) манера поведения члка (как сидит, смотрит, разговаривает и т. д.)

Действие **фактора привлекательности** при восприятии члка заключается в том, что под его влиянием какие-то качества члка переоцениваются или недооцениваются другими людьми. Ошибка здесь в том, что если члк нам нравится (внешне), то одновременно мы склонны считать его более умным, хорошим, интересным и т. д., т. е. опять-таки переоценивать многие его личностные характеристики.

Итак, чем более внешне привлекателен для нас члк, тем он, кажется лучше во всех других отношениях; если же он непривлекателен, то остальные его качества недооцениваются. Но всем известно, что в разное

время разное считалось привлекательным, что у разных народов свои каноны красоты.

Следовательно, привлекательность нельзя считать только индивидуальным впечатлением, она скорее носит социальный характер. Поэтому знаки привлекательности надо искать, прежде всего, не в том или ином разрезе глаз или цвете волос, а в социальном значении того или иного признака члка. Ведь есть одобряемые и неодобряемые обществом или конкретной социальной группой типы внешности. И привлекательность - не что иное, как степень приближения к тому типу внешности, который максимально одобряется той группой, к которой мы принадлежим. Знаком привлекательности является усилия члка выглядеть социально одобряемым. Механизм формирования восприятия по этой схеме тот же, что и при факторе превосходства.

**Фактор отношения к нам действует таким образом, что люди, хорошо к нам относящиеся, оцениваются выше тех, которые к нам относятся плохо.**

Психологи, выявили мнения испытуемых по ряду вопросов, ознакомили их с мнениями по тем же вопросам, принадлежащим другим людям, и просили их оценить эти мнения. Оказалось, что чем ближе чужое мнение к собственному, тем выше оценка высказавшего это мнение человека. Это правило имело обратную силу: чем выше оценивался некто, тем больше сходство его взглядов с собственными. Убежденность в этом предполагаемом «родстве души» была настолько велика, что разногласий с позицией привлекательного лица испытуемые попросту не замечали. Важно, чтобы во всем было согласие, и тогда включается фактор отношения к нам.

**Эффект последовательности** – на суждение о члке наибольшее влияние оказывают сведения, предъявляемые о нем в первую очередь. Обычно тот, кто хочет навредить члку, узнав о нем что-то недостойное и даже не проверив информацию, бежит рассказать начальнику и его ближайшему окружению. Оправдываться и доказывать, что все было не так, на таком неблагоприятном фоне значительно труднее и бесперспективнее.

Распространенным является **эффект авансирования** – члку приписывают несуществующие положительные качества, а сталкиваясь с его неадекватным представлением поведением, разочаровываются, огорчаются.

**Эффект проецирования** проявляется в том, что другому члку приписываются по аналогии с собой свои собственные качества и эмоциональные состояния. Человек, воспринимая и оценивая людей, склонен логически предположить: «все люди подобны мне» или «другие противоположны мне». Упрямый подозрительный члк склонен видеть эти же качества характера у партнера по общению, даже если они объективно отсутствуют. Добрый, отзывчивый, честный члк, наоборот, может воспринять незнакомого через «розовые очки» и ошибиться. Поэтому, если кто-то жалуется, какие, мол, все вокруг жестокие, жадные, нечестные, не исключено, что он судит по себе.

**Эффект первичности** проявляется в том, что первая услышанная или увиденная информация о человеке или событии является очень существенной и малозабываемой, способной влиять на все последующее отношение к этому челку. И если даже потом вы получите информацию, которая будет опровергать первичную информацию. На восприятие другого влияет и настроение самого члка: если оно мрачное в первом впечатлении о члке могут преобладать негативные чувства. Чтобы первое впечатление о незнакомом члке было полнее и точнее, важно положительно «настроиться на него».

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

**Понимание** может быть разной глубины проникновения в сущность личности, индивидуальности другого.

**Нижний (поверхностный) уровень понимания:** восприятие лишь внешнего «рисунка» поступка члка без проникновения в мотивы и цели, в личностные особенности, оценка в черно-белых тонах: хорошо или плохо.

**Средний уровень понимания:** анализируются отдельные качества члка: ум, черты характера, темперамент, оценка идет большей частью по интеллектуальным особенностям: умный или глупый; по характеру: жесткий или мягкий, вспыльчивый или уравновешенный.

**Высокий уровень понимания** члка включает выявление системы ведущих целей и мотивы поведения, выделение связей между отдельными поступками и личностью в целом, умение проникнуть в скрытые резервы и способности члка, способность прогнозировать поведение члка на основе понимания его индивидуальности.

Наиболее простой способ понимания другого члка обеспечивается **идентификацией** – уподоблением себя ему. При идентификации члк как бы ставит себя на место другого и определяет, как бы он действовал в подобных ситуациях.

**Эмпатия** – понимание на уровне чувств, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого члка.

**Рефлексия** – это осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание другого, но знание того, как другой понимает меня, т.е. своеобразный удвоенный процесс зеркального отражения друг друга.

Для руководителя коллектива очень важно глубокое понимание члка. Оно способствует более гибкому поведению, уменьшению ненужных руководящих воздействий, росту ответственности, самостоятельности и творческой отдачи сотрудников группы.

## **2. Общение как коммуникация**

**Коммуникация** – процесс двустороннего обмена информацией, ведущей к взаимному пониманию. Коммуникация в переводе с латыни

означает «общее, разделяемое со всеми». Если не достигается взаимопонимания, то коммуникация не состоялась. Чтобы убедиться в успехе коммуникации, необходимо иметь обратную связь – информацию о том, как люди вас поняли, как они воспринимают вас, как относятся к проблеме.

**Коммуникативная компетентность** – способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми. Для эффективной коммуникации характерно: достижение взаимопонимания партнеров, лучшее понимание ситуации и предмета общения.

**Основные функции коммуникации:**

1. *Информативная* – передача истинных или ложных сведений;
2. *Интерактивная* – (побудительная) организация взаимодействия между людьми, н-р, согласовать действия, распределить функции, повлиять на настроение, убеждения, поведение собеседника, используя различные формы воздействия: внушение, приказ, просьба, убеждение;
3. *Перцептивная* – восприятие друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.;
4. *Экспрессивная* – возбуждение или изменение характера эмоциональных переживаний.

Выделяют следующие виды коммуникации:

1. **Формальные** (определяются организационной структурой предприятия, взаимосвязью уровней управления и функциональных отделов). Чем больше уровней управления, тем выше вероятность искажения информации, т к каждый уровень управления может корректировать и отфильтровывать сообщения.
2. **Неформальные** (н-р, канал распространения слухов).
3. **Вертикальные** (межуровневые) – сверху вниз, снизу вверх.
4. **Горизонтальные** – обмен информацией между различными отделами для согласования действий.
5. **Межличностные** – устное общение людей в любом из перечисленных видов коммуникации.

**Причины плохой коммуникации:**

- **Стереотипы** – упрощенные мнения относительно отдельных лиц, ситуаций, в результате нет объективного анализа и понимания людей, ситуации, проблем;
- **Предвзятые представления** – склонность отвергать все, что противоречит собственным взглядам (мы верим тому, чему хотим верить);
- **Плохие отношения между людьми** (трудно убедить в своей справедливости человека, враждебного вам);
- **отсутствие внимания и интереса собеседника**, а интерес возникает, когда человек осознает значение информации для себя (с помощью этой информации можно получить желаемое или предупредить нежелательное развитие событий);

- **пренебрежение фактами**, т. е. привычка делать выводы-заклучения при отсутствии достаточного числа фактов;
- **ошибки в построении высказываний**: неправильный выбор слов, сложность сообщения, слабая убедительность, нелогичность и т. п.;
- **неверный выбор стратегии и тактики общения.**

Для того, чтобы процесс общения проходил эффективно, людям необходимо обладать определенным набором коммуникативных умений и навыков. **Систему коммуникативных умений можно представить следующим образом:**

*1. Умение четко ставить цели и соблюдать этику общения.* Цель определяет направленность общения, а этика ограничивает процесс общения культурными нормами и требованиями.

*2. Умение грамотно использовать информационное содержание общения.* Здесь важны психологические способности, умение говорить с члком на его языке (н-р, профессиональном), придерживаться согласованной с собеседником терминологии, не употреблять неизвестных ему терминов.

*3. Умение использовать в процессе общения энергетический потенциал (свой и собеседника).* Здесь важно умение наблюдать и чувствовать эмоциональное состояние партнера, учитывать его потребности и интересы, соблюдать стадии общения, социальную дистанцию и пр.

*Умение грамотно ориентироваться во времени общения.* Так, с одной стороны, важно не затягивать деловую беседу, с другой – необходимо почувствовать, уместно ли в данной ситуации поговорить не только на деловые, но и на личные темы.

*6. Умение грамотно использовать пространство общения.*

Н-р, не рекомендуется:

– вступать в общение с «закрытой» группой. Если члены группы при взаимодействии образуют тесный круг, лицами обращены друг к другу, то необходимо подождать, пока группа «раскроется»;

– вступать в длительное общение с члком, ктр спешит, идет очень быстро. В данном случае достаточно только поприветствовать.

– вступить в общение с члкм, ктр занят своими делами, он тоже как бы «закрыт», поскольку замкнут на своем деле;

– вступать в деловое общение и пытаться детально договориться с собеседником в нерабочей обстановке – в коридоре, на улице и т. д.

*6. Умение быть адекватным ситуации и проблеме общения.* Здесь встает вопрос об адекватности личности – ее потребностей, интересов, целей, способностей, интеллекта, уровня притязаний – той ситуации общения, в которой оказывается члк.

*7. Умение согласовывать все вышеназванные компоненты (цели, этику, информацию, энергетический потенциал) между собой.* Общение только тогда будет эффективным, когда оно протекает согласованно, гармонично.

### 3. Общение как взаимодействие

Взаимодействие между общающимися индивидами представляет собой не только обмен знаниями, идеями, но и действиями.

Наблюдения психологов за деятельностью людей показали, что наборы поведенческих характеристик (позы, интонации голоса, темп речи, жесты, мимика, разговорный словарь и т. д.) меняются в различных ситуациях: н-р, характеристики поведения члка в ситуациях взаимодействия с коллегами, руководителем, супругой, ребенком и т. д. будут существенно различны. Изменение поведения сопровождается изменением эмоционального состояния. Существует прямая связь между схемой поведения члка и состоянием его психики, что позволило выделить типичные состояния сознания.

Состояние «Я» определяется им как система чувств, выражающаяся в согласованной с ней схеме поведения. Репертуар этих состояний Э. Берн разбил на следующие категории:

1) состояние «Я» **Родителя**, сходные с образами родителей, или образами значимых для члка людей, заменявших родителей. Члк хранит в своем сознании набор воспринятых им состояний «Я» его родителей, активизируемых в некоторых обстоятельствах;

2) состояние «Я» **Взрослого**, направленные на объективную оценку реальности – все нормальные люди способны на объективную переработку информации при активизации соответствующих состояний их «Я»;

3) состояние «Я» **Ребенка**, все еще действующие с момента их фиксации в раннем детстве, – каждый члвк несет в себе впечатления своего детства, активизируемые при определенных условиях.

Состояние Родителя может проявляться двояким образом: как критическое и кормящее - заботливое; состояние Ребенка проявляется тоже в разной форме – как свободное, приспособляющееся и бунтарское поведение. Состояния Родителя, взрослого, Ребенка – нормальные психологические феномены. Каждый тип состояний по-своему важен для члка. Ребенок – это источник радости, интуиции, творчества, спонтанных побуждений. Благодаря Родителю многие наши реакции давно стали автоматическими, что помогает сберечь массу времени и энергии. Взрослый перерабатывает информацию и учитывает возможности эффективного взаимодействия с окружающим миром. Взрослый контролирует действия Родителя и ребенка и является посредником между ними.

Внутренние психологические процессы, характеризующие актуальные состояния «Я» человека, выражаются во внешнем поведении, по которому можно определить состояние его сознания.

Позиции партнеров в общении определяются теми состояниями «Я», которые вступают во взаимодействие в данный момент общения.

По определению Э. Берна, транзакция *представляет собой, единицу общения, состоящую из стимула (С) и реакции (Р) между двумя состояниями сознания*. Вербальное общение в транзакции сопровождается невербальным, выражающимся во взгляде, интонации, рукопожатии и т. д.

Э. Берн выделяет три формы транзакции – **параллельные**, или дополнительные, **пересекающиеся** и **скрытые**. Каждой из этих форм соответствуют свои правила коммуникации.

**Параллельные транзакции** осуществляются между двумя любыми состояниями «Я» собеседников, причем реакция чллка прямо связана с тем состоянием, которое затронул партнер по общению. Параллельные транзакции могут продолжаться долго. Длительное общение не во всех случаях бывает эффективным.

Особенность в том, что реакция собеседника исходит не из того состояния, «Я», на ктр было направлено воздействие. Пересекающиеся транзакции препятствуют течению беседы. После пересекающейся транзакции коммуникации временно разрушаются. Партнеры при пересекающихся транзакциях говорят мимо друг друга.

Наиболее сложны **скрытые транзакции**, поскольку в них взаимодействие осуществляется сразу на двух уровнях – социальном и психологическом. На социальном уровне произносится одно, а на психологическом подразумевается другое, причем партнеры все прекрасно понимают и реагируют не на социальный, а на психологический уровень. При скрытых транзакциях общение происходит на скрытом психологическом уровне.

Овладение основами транзакционного анализа существенно улучшает практику общения, поскольку помогает сознательно контролировать свои состояния, а также понимать состояния партнера по общению и находить пути оптимизации взаимодействия с ним.

Общение как взаимодействие можно рассматривать с позиции ориентации на контроль и ориентации на понимание.

Ориентация на контроль предполагает стремление контролировать ситуацию, управлять ею и поведением других, ктр обычно сочетается с желанием доминировать во взаимодействии.

Ориентация на понимание включает в себя стремление понять ситуацию и поведение других. Она связана с желанием лучше взаимодействовать и избегать конфликтов, с представлениями о равенстве партнеров в общении и необходимости достижения взаимной, а не односторонней удовлетворенности.

Поскольку любое общение осуществляется по поводу того или иного предмета, то характер взаимодействия определяется открытостью или закрытостью предметной позиции.

**Открытость общения** – это открытость предметной позиции в смысле способности выразить свою точку зрения на предмет и готовности учесть позиции других.

**Закрытость общения** - это неспособность или нежелание раскрывать свои позиции.

Помимо открытого и закрытого общения в чистом виде существуют и смешанные типы:

– одна из сторон пытается выяснить позицию другой стороны, не раскрывая своей. В крайнем варианте это выглядит так: «Вопросы задаю я»;

– общение, при ктр один из собеседников открывает партнеру все свои «обязательства», рассчитывая на помощь, не интересуясь намерениями другого.

Оба эти вида взаимодействия асимметричны, поскольку общение осуществляется с неравноправных позиций партнеров.

При выборе позиции в общении следует учитывать все обстоятельства: степень доверия к партнеру, возможные последствия открытости общения. И, вместе с тем, как показывают социально-психологические исследования, максимальная эффективность делового общения достигается при его открытом характере.

Отметим способы воздействия партнеров друг на друга. К ним относятся: заражение, внушение, убеждение, подражание.

**Заражение** – эффект многократного взаимного усиления эмоциональных состояний общающихся между собой людей. Заражение происходит на бессознательном уровне и особенно сильно проявляется в толпе, очереди, публике, но заражение происходит и на уровне небольших групп людей. Есть выражение выразительный смех, также могут быть заразительными злость и другие эмоции.

Экспериментально установлено, что чем выше уровень развития личности, тем критичнее ее отношение к воздействию и тем самым слабее действие механизма заражения.

**Внушение** – это целенаправленное неаргументированное воздействие одного члка на другого. При внушении (суггестии) осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии. Внушение или суггестия может быть также индивидуальным, групповым и происходит на сознательном или несознательном уровне в зависимости от цели общения. Каждый члвк обладает способностью так воспринимать передаваемые ему в общении идеи, действия, чувства, что они произвольно становятся как бы его собственными. Явление сопротивления внушающему называется контрсуггестией. Эффект внушения зависит от возраста: дети лучше поддаются внушению, чем взрослые. Более внушаемы утомленные, ослабленные физически люди. Экспериментально доказано, что решающим условием эффективного внушения является авторитет внушающего.

Его возможные проявления – от слепого копирования поведения, жестов, интонации до сознательного, мотивированного подражания.

**Убеждение** – это интеллектуальное воздействие на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению.

Убеждение лишь тогда действительно, когда опирается не только на слова, но и на дела, эмоции, эффекты заражения, внушения и подражания.

**Подражание.** Его специфика, в отличие от заражения и внушения, состоит в том, что здесь осуществляется не просто принятие внешних черт поведения другого члка, а воспроизведение им черт и образов демонстрируемого поведения. Его возможные проявления – от слепого

копирования поведения, жестов, интонации до сознательного, мотивированного подражания. Существуют два плана подражания: или конкретному члку, или нормам поведения выработанным группой.

Одной из распространенных форм психического взаимодействия является комфортность (от лат. конформис - уподобление).

### **Методические указания по изучению вопросов темы**

#### **а). Подготовить следующие вопросы (2 -5 стр.)**

1. Место и природа межличностных отношений
2. Основные стороны процесса общения: коммуникативная, интерактивная, перцептивная.
3. Межличностная аттракция
4. Межличностные отношения как форма проявления общественных отношения; их эмоциональная основа.

#### **б) Контрольные вопросы:**

1. При восприятии людьми друг друга можно выделить несколько возможных ситуаций, каких?
2. Модель Джохарии.

#### **в). Работа с понятийным аппаратом (словарем).**

**Социальный стереотип** – это устойчивое представление о каких – либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы.

**Предубеждения** – эмоциональная оценка каких-либо людей как хороших или плохих, даже не зная их самих, ни мотивов их поступков.

**Установка** – неосознанная готовность человека определенным привычным образом воспринимать и оценивать каких-либо людей и реагировать определенным, заранее сформированным образом без полного анализа конкретной ситуации.

Установки имеют три измерения:

1. **когнитивное измерение** – мнения, убеждения ктр придерживается члк относительно какого-либо субъекта или предмета;
2. **аффективное измерение** – положительные или отрицательные эмоции, отношение к конкретному члку или информации;
3. **поведенческое измерение** – готовность к определенным реакциям поведения, соответствующим убеждениям и переживаниям человека.

**Под влиянием каких факторов формируются установки?** (под влиянием других людей (родителей, СМИ) и «кристаллизуются» к возрасту между 20 и 30 годами, а затем меняются с трудом; 2) на основе личного опыта в многократно повторяющихся ситуациях. Психологи различают три типа установки на восприятие другого члка: позитивная, негативная, адекватная.

**Позитивная установка:** мы переоцениваем положительные качества и даем человеку большой аванс, ктр проявляется в неосознаваемой доверчивости.

**Негативная установка** приводит к тому, что воспринимаются в основном отрицательные качества другого члка, что выражается в недоверчивости, подозрительности.

**Адекватная установка:** у каждого члка есть как положительные, так и отрицательные качества. Главное, как они сбалансированы и оцениваются самим члком.

**Фактора превосходства.** При встрече с члком, превосходящим нас по какому-то важному для нас параметру, мы оцениваем его несколько более положительно, чем было бы, если бы он был нам равен. Если же мы имеем дело с челком, которого мы в чем-то превосходим, то мы недооцениваем его. Причем превосходство фиксируется по какому-то одному параметру, а переоценка (или недооценка) происходит по многим параметрам. Эта схема восприятия начинает работать не при всяком, а только при действительно важном, значимом для нас неравенстве. Для того, чтобы подействовал фактор превосходства, нам надо это превосходство сначала оценить. В нашем распоряжении есть два основных источника информации:

1) одежда члка, его внешнее оформление, включая такие атрибуты, как знаки отличия, очки, прическа, награды драгоценности, а в определенных случаях даже такая «одежда», как машина, оформление кабинета и т д.

2) манера поведения члка (как сидит, смотрит, разговаривает и т д.)

**Фактора привлекательности** при восприятии члка заключается в том, что под его влиянием какие-то качества члка переоцениваются или недооцениваются другими людьми. Ошибка здесь в том, что если члк нам нравится (внешне), то одновременно мы склонны считать его более умным, хорошим, интересным и т д., т е опять-таки переоценивать многие его личностные характеристики.

**Фактор отношения к нам действует** таким образом, что люди, хорошо к нам относящиеся, оцениваются выше тех, которые к нам относятся плохо.

**Эффект последовательности** – на суждение о члке наибольшее влияние оказывают сведения, предъявляемые о нем в первую очередь.

**Эффект авансирования** – члку приписывают несуществующие положительные качества, а сталкиваясь с его неадекватным представлению поведением, разочаровываются, огорчаются.

**Эффект проецирования** проявляется в том, что другому члку приписываются по аналогии с собой свои собственные качества и эмоциональные состояния.

**Эффект первичности** проявляется в том, что первая услышанная или увиденная информация о человеке или событии является очень существенной и малозабываемой, способной влиять на все последующее отношение к этому человеку.

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

**Идентификация** – при идентификации члк как бы ставит себя на место другого и определяет, как бы он действовал в подобных ситуациях.

**Эмпатия** – понимание на уровне чувств, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого члка.

**Рефлексия** – это осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание другого, но знание того, как другой понимает меня, т.е. своеобразный удвоенный процесс зеркального отражения друг друга.

**Коммуникация** – процесс двустороннего обмена информацией, ведущей к взаимному пониманию. Коммуникация в переводе с латыни означает «общее, разделяемое со всеми». Если не достигается взаимопонимания, то коммуникация не состоялась. Чтобы убедиться в успехе коммуникации, необходимо иметь обратную связь – информацию о том, как люди вас поняли, как они воспринимают вас, как относятся к проблеме.

**Коммуникативная компетентность** – способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми. Для эффективной коммуникации характерно: достижение взаимопонимания партнеров, лучшее понимание ситуации и предмета общения.

#### **Основные функции коммуникации:**

*Информативная* – передача истинных или ложных сведений;

*Интерактивная* – (побудительная) организация взаимодействия между людьми, н-р, согласовать действия, распределить функции, повлиять на настроение, убеждения, поведение собеседника, используя различные формы воздействия: внушение, приказ, просьба, убеждение;

*Перцептивная* – восприятие друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.;

*Экспрессивная* – возбуждение или изменение характера эмоциональных переживаний.

**Заражение** – эффект многократного взаимного усиления эмоциональных состояний общающихся между собой людей.

**Внушение** – это целенаправленное неаргументированное воздействие одного члка на другого. При внушении (суггестии) осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии.

**Убеждение** – это интеллектуальное воздействие на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению.

**Подражание** – в отличие от заражения и внушения, состоит в том, что здесь осуществляется не просто принятие внешних черт поведения другого члка, а воспроизведение им черт и образов демонстрируемого поведения. Его возможные проявления – от слепого копирования поведения, жестов, интонации до сознательного, мотивированного подражания. Существуют два плана подражания: или конкретному члку, или нормам поведения выработанным группой.

## **Тема 6. Напряженное и конфликтное психическое взаимодействие в общении.**

План:

- 1. Общая характеристика конфликта**
- 2. Понятие конфликта в психологической науке**
- 3. Функции конфликта**
- 4. Классификация конфликтов**
- 5. Динамика конфликта**
- 6. Поведение в условиях конфликта**
- 7. Завершение конфликта**

### **1. Общая характеристика конфликта**

Отношения между людьми не всегда являются нормальными. Очень часто они могут носить конфликтный характер. По этой причине возникла специальная отрасль социальной психологии, получившая название конфликтологии.

### **2. Понятие конфликта в психологической науке.**

Основателями учения о конфликтных отношениях в обществе считаются Гераклит, Сократ и Платон (в частности, на этом настаивают зарубежные исследователи). Впоследствии к ним стали относить и Гегеля с его теорией о противоречиях и борьбе противоположностей.

Современная конфликтология стала более интенсивно развиваться в начале XX в. в недрах социологии. Ее проблематику разрабатывали Г. Зиммель, Л. Гумилович, Л. Смелли, У. Самнер, а в 1950-е гг. — Р. Дарендорф, Л. Козер, К. Хорни и др. В течение этого времени западными специалистами были созданы как крупные теории конфликта (в рамках социологии, психоанализа, собственно конфликтологии), разъясняющие природу, сущность и содержание этого феномена, так и менее значительные (главным образом «инструментального» характера), уделяющие преимущественное внимание исследованию особенностей поведения людей в конфликте и специфике его протекания.

В конце прошлого столетия исследовать последний стали и отечественные социологи и психологи А.Я. Анцупов, Н.В. Гришина, А.Г. Здравомыслов, Н.Н. Обозов, Т.Г Сулимова, А.И. Шипилов и др.

*Конфликт* – это такое взаимодействие между людьми, которое характеризуется возникновением и столкновением противоречий в их отношениях.

Он присутствует только тогда, когда имеет место взаимное противодействие участвующих в нем сторон, сопровождаемое высшей степенью выражения внутри- и межличностной напряженности их переживаний. В иных случаях происходит либо разрешение конфликтной ситуации, либо уход от конфликта. Он, кроме того, связан с ухудшением взаимоотношений, потерей взаимопонимания и доверия между людьми, понижением социально-психологического климата в группе (коллективе) и в

обществе в целом. Конфликты глубоко затрагивают интересы его участников, вызывают у людей сильное чувство неудовлетворенности (обида) и эмоциональный стресс (Анцупов А.Я., Шипилов А.И., 1999; Гришина Н.В., 2000).

Причиной конфликтов могут быть, во-первых, *неадекватная самооценка и неадекватные представления людей.*

У каждого человека формируется свой «я-образ», и его стабильность служит предпосылкой последовательности и устойчивости поведения. В соответствии с «я-образом», т.е. набором представлений о себе, индивид строит свои отношения с окружающими его людьми, осуществляет самооценку и определенным образом относится к другим людям. Если какая-либо информация не соответствует его «я-образу», то человек может игнорировать эту информацию, даже если она объективна, и наоборот, соглашаться с ошибочными или ложными данными, если они соответствуют «я-образу».

При объективной оценке себя и своих возможностей реакция на справедливую критику обычно бывает правильной, а при завышенной самооценке воспринимается как оскорбление или замечание, что приводит к конфликту. При заниженной самооценке критика также чревата конфликтами (отказ от работы или задания, поручения), к чему еще добавляются глубокие внутриличностные переживания самого субъекта.

В подобных случаях включаются необходимые механизмы защиты своего «я-образа», которые затрудняют восприятие критических замечаний. Неадекватное представление о себе создает психологические барьеры (общения, игнорирования информации, чужого мнения) и порождает конфликтное поведение.

Значительное количество конфликтов происходит и из-за неправильно полученной или понятой информации индивидом о самом себе или из-за неспособности эту информацию получить. К причине, связанной с «я-образом», относится и неумение понять другого человека, неспособность оценить чувство его собственного достоинства или иллюзорные представления о его индивидуально- и социально-психологических особенностях, предвзятость и предубежденность одного человека в отношении другого и т.д.

Во-вторых, причиной конфликтов выступает *несоответствие социальных ролей.*

С одной стороны, перераспределение ролей в обществе, группе не всегда происходит спокойно и иногда становится источником конфликтов. С другой стороны, причиной конфликта может оказаться несовместимость ролей, которые необходимо выполнять человеку в данный момент. Например, даже при хороших отношениях с родителями подростки не терпят их присутствия в компании своих сверстников. Наконец, различные представления двух или более индивидов о содержании одной и той же роли, выполняемой одним из них, также приводят к конфликту.

В-третьих, причиной конфликта может стать так называемая *групповая дискриминация*. В рамках теории социальной идентичности американские психологи Г. Тэджфел и Дж. Тернер доказали универсальность и неизбежность групповой дискриминации, представляющей собой деление на «своих» и «чужих», которое приводит к пренебрежительному отношению к «чужим» и к оправданным поэтому нападкам на них.

В-четвертых, важной причиной конфликта обозначена ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта.

Объективные причины тогда становятся источниками конфликта, когда они не позволяют личности или группе реализовывать свои потребности, задевают личные или групповые интересы, ограничивают их деятельность и поведение. Реакция индивида или группы в этом случае зависит от социальной развитости личности или группы, от принятых (действующих) у них или в обществе норм и правил взаимоотношений, от уровня притязаний, от значимости для индивида или группы поставленных целей.

### **3. Функции конфликта.**

Конфликты могут выполнять позитивные и негативные функции.

К *позитивным функциям* конфликтов относятся:

- разрядка напряженности между конфликтующими сторонами (конфликт способствует установлению лучшего взаимопонимания между людьми, но это возможно только при социальном контроле за ходом конфликта);

- информационная и связующая функции (люди могут проверить и лучше узнать друг друга);

- сплочение и структурирование организаций (противоборство с внешним врагом, преодоление общих трудностей поддерживает организованность совместных действий людей в группе);

- стимулирование к изменениям и развитию (конфликты могут заставить людей искать новые пути и аргументы в отстаивании своих позиций, достижении лучших результатов во взаимодействии);

- снятие синдрома покорности (при развитии конфликта люди начинают высказывать идеи, которые ранее скрывали, что позволяет глубже понять ситуацию, проработать варианты решения проблем);

- диагностическая функция (при активизации действий каждая сторона спланируется вокруг общих интересов, выявляются противники, и конфликт может быть быстрее разрешен).

К *негативным функциям* конфликта относятся:

- большие эмоциональные и материальные затраты на разрешение конфликта;

- исключение из коллектива, группы, увольнение сотрудников, снижение производительности труда или обучения, ухудшение социально-психологического климата в коллективе, группе;

- уменьшение степени сотрудничества между сторонами в будущем или полное прекращение такового;
- неадекватное (завышенное) восприятие своей группы, коллектива по отношению к другим группам, представление о других группах как о врагах;
- утверждение духа конфронтации в организации, группе или обществе в целом, придание большего значения борьбе и победе в конфликте, чем решению реальных проблем.

#### **4. Классификация конфликтов.**

Конфликты можно классифицировать по разным основаниям.

I. В зависимости от способа разрешения конфликты бывают:

а) *антагонистическими* (предполагают способы их разрешения в виде разрушения структур всех конфликтующих сторон, кроме одной, или полного отказа всех конфликтующих сторон, кроме одной, от стремления достичь своих целей);

б) *компромиссными* (допускают несколько вариантов разрешения за счет взаимного изменения целей участников конфликта, выбора способов решения, изменения сроков реализации поставленных задач, изменения условий взаимодействия и т.д.).

II. В зависимости от природы возникновения конфликты делятся:

а) на *социальные* (высшая стадия развития противоречий в системе отношения людей, социальных групп, социальных институтов, характеризующихся усилением противоположных тенденций и интересов социальных общностей и индивидов), которые делятся на: межгосударственные, национальные, этнические, межнациональные;

б) *организационные* (протекающие в рамках предприятий, организаций и их подразделений и являющиеся следствием организационного регламентирования деятельности личности: функционального закрепления за работниками прав и обязанностей, внедрения формальных структур управления, распределительных отношений в организациях и т.д.);

в) *эмоциональные или личностные* (эти конфликты вызываются чувством зависти, антипатии, обусловлены быстрой реакцией индивида на ущемление его интересов).

III. В зависимости от направления воздействия конфликты делятся:

а) на *вертикальные* (предполагают взаимодействие субъектов вертикального подчинения: руководитель – подчиненный, предприятие – вышестоящая организация);

б) *горизонтальные* (предполагают взаимодействие равных по иерархической власти субъектов).

IV. В зависимости от преобладания последствий для участников конфликты бывают:

а) *конструктивными* (в качестве своих последствий имеют преимущественно позитивные функции для группы, личности: сплочение коллектива, выработки новых решений сложных задач и т.д.);

б) *деструктивными* (ведут преимущественно к разрушению организаций, в которых они происходят).

V. В зависимости от степени выраженности делятся:

а) на *открытые* (характеризуются открытым столкновением оппонентов);

б) *скрытые* (при таких конфликтах отсутствуют агрессивные действия между конфликтующими сторонами, но используются косвенные способы воздействия);

в) *потенциальные* (предполагают наличие конфликтной ситуации, но открытого столкновения не происходит, существует скрытое противодействие).

VI. В зависимости от количества участников конфликты бывают:

а) *внутриличностные* (столкновение внутри личности равных по силе, но противоположно направленных мотивов, потребностей, интересов);

б) *межличностные* (предполагают столкновение индивидов между собой);

в) *между личностью и группой* (возникают при несоответствии поведения личности нормам группы, ее ожиданиям);

г) *межгрупповые* (при которых конфликтующими сторонами выступают социальные группы, преследующие несовместимые цели и препятствующие осуществлению своих намерений).

## **5. Структура и содержание конфликта**

**Структура конфликта.** Структуру конфликта можно выразить формулой

Конфликт = Конфликтная ситуация + Инцидент.

*Конфликтная ситуация* характеризуется наличием противоречия в интересах и потребностях сторон, которое, однако, может долго не осознаваться. Она отражает всю совокупность причин и условий, предшествующих конфликту и вызывающих его.

На конфликтную ситуацию обычно влияют: объект конфликта, его субъекты (стороны), позиции (мотивировка) сторон, образ ситуации, представленной в сознании каждой из сторон.

*Объектом* конфликта является реальный или идеальный предмет, который служит причиной конфликта. Объект конфликта очень трудно, подчас невозможно определить. Кроме того, существует опасность, что в процессе конфликтного взаимодействия один объект конфликта может быть подменен другим, что часто происходит неосознанно и усложняет разрешение конфликта. Принимая во внимание предмет нашего исследования, следует подчеркнуть: участие в конфликте представителей

разных этносов часто приводит к тому, что их поведение и действия опосредуются разницей в их взглядах и мотивации действий и поступков, отличиями в специфике взаимоотношений и даже культуре народа в целом.

*Субъекты* (стороны) конфликта — это непосредственные его участники. Некоторые ученые предлагают разделять стороны и участников конфликта, мотивируя это тем, что при развитии в нем могут оказаться случайные люди (участники конфликта), чьи интересы не совпадают с интересами сторон (субъектов) конфликта, но которые оказались в зоне действий последнего.

Цели, мотивы и задачи конфликтующих сторон определяют *позиции* субъектов — внутренние и внешние. Первые представляют собой открыто предъявляемые требования к оппоненту. Вторые содержат истинные мотивы вступления в конфликт. Внутренняя позиция может не совпадать с внешней. Кроме того, она может быть неосознаваемой и самим субъектом. Для конструктивного разрешения конфликта необходимо правильно осмыслить свою внутреннюю позицию.

На конфликтную ситуацию большое влияние оказывает *образ ситуации* оппонента, его видение сложившихся условий. Часто образы ситуаций обеих сторон бывают прямо противоположны, а для разрешения конфликта важно уметь посмотреть на проблему глазами оппонента. При участии представителей разных этносов это практически невозможно, особенно если они не знают национальной психологии друг друга.

В структуру конфликта включают также *ранги* оппонентов. Оппонент первого ранга — это индивид, который выступает в конфликте от своего имени и отстаивает собственные интересы и цели. Оппонент второго ранга — индивид (или группа), который выступает от имени группы и преследует ее цели. Оппонентом третьего ранга является индивид (или структура), выступающий от имени структуры, которая состоит из взаимодействующих простых групп. Ранги могут продолжаться и далее. Выделяют также оппонента нулевого ранга. Это человек, который находится в споре с самим собой и только вырабатывает свою позицию, свое решение. В моноэтнической группе, как показало проведенное исследование, ценности группы (общенациональные) всегда выходят на первое место и существенно влияют на содержание и развитие конфликта.

## **6. Динамика конфликта.**

Началом конфликта выступает *инцидент*, т.е. действия оппозиционных сторон, направленные на достижение их целей. Инцидент характеризуется осознанием конфликтной ситуации и переходом к непосредственной активности. Однако нельзя приравнивать осознание конфликтной ситуации к инциденту, так как оно не является инцидентом, но инцидент из нее вытекает.

Таким образом, конфликт представляет собой следствие накладывания инцидента на конфликтную ситуацию. Развиваясь по определенным

закономерностям, конфликт имеет свою динамику, в которой выделяют четыре основных стадии.

1. Возникновение объективной конфликтной ситуации. Эта ситуация — так называемая стадия потенциального конфликта — не сразу воспринимается людьми адекватно.

2. Осознание объективной конфликтной ситуации или осознание конфликта (все участники конфликта воспринимают ситуацию как трудноразрешимую). В это время происходит осознание противоречий. Причем последние могут быть не только объективными, реально существующими, но и субъективными, т.е. мнимыми, реально не присутствующими. Поэтому конфликт может быть понят по-разному:

- адекватно понятый конфликт, когда стороны правильно понимают существующую объективную конфликтную ситуацию;

- неадекватно понятый конфликт, когда стороны воспринимают существующую объективную конфликтную ситуацию как таковую, но с какими-либо отклонениями;

- не понятый конфликт, т.е. объективная конфликтная ситуация существует, но не воспринимается как таковая;

- ложный конфликт (здесь объективная конфликтная ситуация отсутствует, но стороны воспринимают свои отношения как конфликтные).

3. Конфликтные действия или переход к конфликтному поведению. На этом этапе конфликтное поведение направлено на блокирование достижений противоположной стороны, ее стремлений, целей, намерений. При этом деструктивный конфликт характеризуется стремлением участников унижить друг друга, конструктивный же — конфликтными действиями, не выходящими за рамки делового контакта, а также поиском возможных путей выхода из конфликта. Это наиболее острая, динамичная стадия, которая вся наполнена конфликтным содержанием: конфликт обостряется эмоциональным фоном, т.е. чувствами, которые в свою очередь подталкивают людей к конфликтным действиям, — обратное действие. Так возникает цепная реакция. Начавшееся взаимное проявление противоборства зачастую изменяет конфликтную ситуацию, возникшую с самого начала. Оно привносит в нее новые стимулы для последующих действий.

Цепная реакция, возникающая под воздействием эмоционального и когнитивного факторов, приводит к эскалации конфликта и превращает его в затяжное столкновение. В этом и состоит негативный аспект цепной реакции; позитивный же заключается в том, что в этой цепной реакции появляются тенденции противоположного характера, т.е. его разрешения: конфликтные действия полностью разъясняют истинное положение дел, реальные отношения между сторонами конфликта (оппонентами) и таким образом выполняют познавательную функцию.

При вступлении в конфликт каждая из сторон имеет гипотезу об интересах оппонента, причинах его вступления в конфликт. Затем в ходе самого конфликта эти интересы и причины проясняются окончательно,

становятся очевидными силы противника и возможные последствия конфликта. В этой фазе когнитивная функция отрезвляет противника, ставит под сомнение правомерность конфликта; и тогда проявляются предпосылки для его разрешения.

4. Разрешение конфликта. Оно возможно за счет изменения объективной конфликтной ситуации или за счет трансформации образов этой конфликтной ситуации, имеющих у оппонентов. Разрешение конфликта может быть частичным (исключение конфликтных действий, однако побуждение к конфликту все же остается) и полным (конфликт устраняется на уровне внешнего поведения и на уровне внутренних побуждений).

## **7. Поведение в условиях конфликта.**

Любой конфликт вызывает и сопровождается определенным поведением его участников. Оно представляет собой взаимодействие человека с окружающей средой в виде внешней (двигательной, выразительной) и внутренней (психической) активности.

Общую формулу поведения предложил в свое время К. Левин:  $B = f(P, E)$ , где  $B$  — поведение,  $P$  — личность,  $E$  — среда. Смысл уравнения достаточно прост — поведение является функцией взаимодействия особенностей личности и обстановки. Термин «поведение» в то же время высвечивает внутренние взаимосвязи взаимодействия людей, а также их отношение друг к другу и к различным группам в обществе.

К поведению относятся: деятельность во всех ее видах — познание, общение и потребление (потребительское поведение, досуг). Важный признак поведения — его наблюдаемость, т.е. те формы активности, которые могут наблюдаться извне или регистрироваться соответствующими приборами и которые имеют определенные внешние последствия.

Социально-психологическим содержанием поведения является изменение (подкрепление или прекращение) активности взаимодействующих сторон. Механизмами же, с помощью которых реализуется взаимное поведение последних, являются подражание и компенсация действий партнеров. На саму же специфику поведения особо влияет проявление таких психологических феноменов, как восприятие, мышление, память, мотивация, общественное мнение, межличностные коммуникации, многообразные индивидуальные и групповые особенности взаимодействия людей.

Существует много *видов поведения*, которые классифицируются по разным критериям. По психологическим механизмам его разделяют на: а) формальное — соответствующее правилам, предписаниям («правильное»); б) неформальное, которое непосредственно не связано с реализацией целей совместной деятельности (например, приятельские отношения между людьми) и которое может быть как полезно, так и вредно для нее; в) антиформальное, противоречащее правилам, установленным в обществе (например, недисциплинированность); г) внеформальное, реализующее цели группы, но не укладывающееся в установленные правила (творческое).

Поведение людей в условиях конфликта выражается в основном в акцентуированной форме и представляет собой результат проявления психики конфликтующих людей и итог их деятельности.

*Внутренним содержанием конфликтного поведения* выступают: цель, порождающая образ его результата и обеспечивающая основу для управления им; ряд продуманных и правильно организованных мыслительных действий, направленных на активизацию в памяти прошлого опыта, связанного с подобными ситуациями и их оценкой; выбор типового плана достижения цели; волевое управление, обеспечивающее пуск и прекращение поведения; обратная связь, реализующаяся в контроле за исполнением плана и достижением намеченной цели.

Если отсутствует хотя бы один из элементов этой функциональной последовательности, то поведение становится невозможным и распадается.

Внешним проявлением конфликтного поведения являются его *стратегии*, состоящие в выборе и воплощении в жизнь конкретных тактик межличностного взаимодействия. К ним, по мнению американского психолога К. Томаса, следует относить:

- соперничество (противодействие), т.е. стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другим людям;
- сотрудничество, когда участники конфликта приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон;
- избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденций к достижению собственных целей;
- приспособление, означающее уступчивость в противовес сотрудничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого;
- компромисс, реализующийся в частном достижении целей партнеров ради условного равенства.

Нельзя однозначно утверждать, какая стратегия поведения лучше. Важно учитывать особенности ситуации: то, что подойдет в одном случае, может не подойти в другом.

Наиболее перспективной представляется стратегия сотрудничества, однако она требует очень много времени на разрешение конфликта и неприемлема в условиях жестко лимитированного времени. Преимущества сотрудничества в том, что оно позволяет до конца разрешить проблему, разобраться со всеми потребностями всех участников конфликта и выбрать наилучшее решение, полностью устраивающее все стороны. Недостатками данного способа являются большие временные затраты и невозможность в некоторых случаях найти решение, до конца удовлетворяющее все стороны конфликта.

Соперничество предполагает максимальный учет своих интересов и потребностей и применяется тогда, когда надо быстро разрешить проблему в свою пользу. Достоинством этой стратегии является выявление наиболее динамичного участника. Примерами подобной стратегии служат различные

конкурсы и соревнования. К недостаткам соперничества относятся проигрыш одной или нескольких, а иногда и всех сторон конфликта, высокий уровень напряжения и возможный разрыв всяких взаимоотношений сторон конфликта.

Избегание полезно в тех случаях, когда нет времени или возможности разрешить конфликт немедленно. К негативной стороне этой стратегии можно отнести то, что конфликт при применении данной стратегии не разрешается.

Достоинством приспособления считается сохранение отношений с оппонентом. К недостаткам – отказ от удовлетворения своих интересов и потребностей. Данная стратегия применяется, когда у индивида имеется мало шансов на победу или когда ситуация незначима для индивида и важно сохранить отношения.

Компромисс требует гораздо меньше времени и меньше усилий на решение вопроса, в целом устраивающего стороны конфликта. В этом состоят преимущества компромисса. К недостаткам его относится остаточная неудовлетворенность сторон, пожертвовавших какими-либо своими интересами.

Правильная интерпретация особенностей поведения может быть дополнена использованием основных положений концепции американского психолога Т. Лири о стилях межличностных отношений людей и их соотносением с конкретными характеристиками их конфликтного поведения.

В процессе конфликтного взаимодействия с другими людьми личность реализует себя в определенном стиле межличностных отношений, наполняющим ее поведение определенными характеристиками.

## 7. Завершение конфликта

Любой конфликт когда-нибудь завершается.

*Завершение конфликта* — это окончание конфликта независимо от причин, по которым он возник.

Стили межличностных отношений	Характеристика поведения во время конфликта
1. Властно-лидирующий (авторитарный)	Догматизм и деспотичность в действиях и поступках, нетерпимость к критике, переоценка собственных возможностей
2. Независимо-доминирующий	Уверенность и независимость в действиях, самодовольство, чувство превосходства по отношению к окружающим, обособленная позиция в группе
3. Прямолинейно-агрессивный	Настойчивость в достижении целей, чрезмерное упорство, часто недружелюбие, несдержанность,

(агрессивный)	вспыльчивость
4. Недоверчиво-скептический	Обидчивость, недоверчивость, скептицизм и неконформность, склонность к критицизму, . недовольство окружающими, подозрительность
5. Покорно-застенчивый	Полная покорность в отношении с другими, скромность и застенчивость, повышенное чувство вины, самоунижение
6. Зависимо-послушный (зависимый)	Потребность в помощи и доверии со стороны окружающих, сверхконформность, полная зависимость от мнения других людей
7. Конвенционально-сотрудничающий	Компромиссное поведение, стремление к сотрудничеству с группой, несдержанность в излиянии своего дружелюбия
8. Ответственно-великодушный	Гиперсоциальные установки, альтруизм, готовность помогать и сочувствовать окружающим, мягкосердечность, сверхобязательность

Завершение конфликта может происходить несколькими путями, среди которых обычно выделяют следующие:

- 1) полное прекращение конфликта путем взаимного примирения сторон на какой-либо основе;
- 2) прекращение конфликта вследствие победы одной из сторон;
- 3) ослабление конфликта почти до полного примирения на основе взаимных уступок или уступок одной из сторон;
- 4) трансформация конфликта путем перерастания его в новый конфликт, который затмевает первый, или перерастания в перманентную конфликтную ситуацию;
- 5) постепенное затухание конфликта на основе самопроизвольного течения;
- 6) механическое уничтожение конфликта;
- 7) основными формами завершения конфликта являются: разрешение, урегулирование, затухание, устранение, перерастание в другой конфликт.

*Разрешение конфликта* – это совместная деятельность его участников, направленная на прекращение противодействия и решение проблемы, которая привела к столкновению. Разрешение конфликта предполагает активность обеих сторон по преобразованию условий, в которых они взаимодействуют, по устранению причин конфликта.

Для разрешения конфликта необходимо изменение самих его сторон (или хотя бы одной из них), их позиций, которые они отстаивали в

конфликте. Часто разрешение конфликта основывается на изменении отношения оппонентов к его объекту или друг к другу.

Разрешение конфликта необязательно идет за инцидентом. Конфликт можно разрешить на любой стадии, и до конфликтных действий дело может не дойти. Это происходит в силу того, что время продолжения любой стадии конфликта неопределенно и некоторые стадии могут выпасть. Конфликт может остаться неразрешенным, может остаться на стадии конфликтной ситуации, т.е. конфликт не возникнет, от конфликта можно уйти сразу после его осознания, оставив его неразрешенным.

Можно назвать несколько этапов разрешения конфликта:

- 1) установление действительных участников конфликтной ситуации;
- 2) выявление мотивов, целей, способностей, особенностей характера, профессиональную компетентность участников конфликта;
- 3) изучение существовавших до конфликтной ситуации межличностных отношений участников конфликта;
- 4) определение истинной причины возникновения конфликта;
- 5) изучение намерений, представлений конфликтующих сторон о способах разрешения конфликта;
- 6) выявление отношений к конфликту лиц, не участвующих в конфликтной ситуации, но заинтересованных в его позитивном разрешении;
- 7) определение и применение способов разрешения конфликтной ситуации, которые были бы адекватны характеру ее причин, учитывали бы особенности лиц, вовлеченных в конфликт, носили бы конструктивный характер, соответствовали бы целям улучшения межличностных отношений и способствовали бы развитию коллектива.

*Урегулирование конфликта* отличается от его разрешения тем, что в устранении противоречия между его сторонами принимает участие третья сторона. Ее участие возможно как с согласия противоборствующих сторон, так и без него. Для урегулирования конфликта необходимо, прежде всего, проанализировать конфликтную ситуацию, а затем и предпринимать необходимые действия:

- а) выяснить причины, а не поводы конфликта;
  - б) определить зоны конфликта, т.е. включенность определенных сил (следует разграничить деловые стороны конфликта от межличностных сторон);
  - в) выяснить мотивы вступления людей в конфликт (мотивировки, объяснения причин могут не совпадать с истинным положением дел, а неумение выяснить мотивы приводит к невозможности урегулирования конфликта);
  - г) при анализе конфликтных ситуаций необходима беспристрастность;
- Урегулирование конфликтов предполагает:
- повышение открытости и взаимного доверия конфликтующих сторон;
  - налаживание их прямых контактов друг с другом;

- организацию открытого, непредвзятого обсуждения и совместного анализа сложившейся ситуации или же (в крайнем случае) прекращение всех контактов оппонентов друг с другом;
- воздействие на конфликтующие стороны в интересах урегулирования конфликта.

*Затухание конфликта* – это временное прекращение противодействия при сохранении основных признаков конфликта и напряженных отношений между его участниками. Конфликт переходит из «явной» формы в скрытую.

Затухание конфликта обычно происходит в результате: истощения ресурсов обеих сторон, необходимых для борьбы; потери мотива к борьбе, снижения важности объекта конфликта; переориентации мотивации сторон (возникновение новых проблем, более значимых, чем борьба в конфликте).

Под *устранением конфликта* понимается такое воздействие на него, в результате которого ликвидируются основные структурные элементы конфликта. Несмотря на «неконструктивность» устранения, существуют ситуации, которые требуют быстрых и решительных воздействий на конфликт (угроза насилия, гибели людей, дефицит времени или материальных возможностей).

*Перерастание в другой конфликт* случается тогда, когда в отношениях сторон возникает новое, более значимое противоречие и происходит смена объекта конфликта.

*Критериями* конструктивного разрешения конфликта являются степень разрешения противоречия, лежащего в основе конфликта, и победа в нем правого оппонента.

Важно, чтобы при разрешении конфликта было найдено решение проблемы, из-за которой он возник. Чем полнее разрешено противоречие, тем больше шансов для нормализации отношений между участниками, меньше вероятность перерастания конфликта в новое противоборство.

Не менее существенной является победа правой стороны. Утверждение истины, победа справедливости благоприятно сказываются на социально-психологическом климате во взаимоотношениях между противоборствующими сторонами. В то же время необходимо помнить, что у неправой стороны тоже есть свои интересы. Если их вообще игнорировать, не стремиться переориентировать мотивацию неправого оппонента, то это в дальнейшем чревато новыми конфликтами.

## **Методические указания по изучению вопросов темы**

### **а) Подготовить следующие вопросы (2 -5 стр.)**

1. Феномен социальной деиндентификации.
2. Проблема конфликта в психологии социального взаимодействия.
3. Конфликтные ситуации.

4. Способы разрешения конфликта.

**б) Контрольные вопросы**

1. Дайте характеристику понятию конфликт.
2. Какие позитивные и негативные функции конфликта вам известны?
3. В чем состоит содержание и какова динамика конфликта?
4. Какие пути разрешения конфликтов вы знаете?

**в) Работа с понятийным аппаратом (словарем).**

*Конфликт* – это такое взаимодействие между людьми, которое характеризуется возникновением и столкновением противоречий в их отношениях.

**г) Задания для самостоятельной работы**

1. Попробуйте проанализировать один из своих внутриличностных конфликтов.
2. Разберитесь в причинах, которые являются источником ваших конфликтов с другими людьми.

## ТЕМА 7. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ

### План:

1. Проблема исследования личности в социальной психологии
2. Структура личности

### Проблема исследования личности в социальной психологии

В настоящее время сложился целый ряд подходов к проблеме исследования личности:

1. **биологический** (развитие личности представляет собой развертывание генетической программы)
2. **социологический** (личность представляет собой продукт культурно-исторического развития, недостаток – личность лишается активности, субъектности)
3. **социально-психологический** подход (объясняет механизмы социализации личности, раскрывает ее социально-психологическую структуру, позволяет диагностировать данную структуру характеристик личности и влиять на нее).

Существуют различные социально-психологические теории личности и выделяют психодинамические, бихевиористские, когнитивные, гуманистические, ролевые теории личности, теория А. Маслоу о самоактуализации «Я», теория зеркального «Я» («Я- концепция»), экзистенциальные.

Среди отечественных социально-психологических теорий можно выделить теорию отношений В.Н. Мясищева, теорию установки Д.Н. Узнадзе, диспозиционную теорию личности, структуру личности К.К. Платонова, теорию интегральной индивидуальности. Эти теории позволяют говорить о личности не только как об индивидуальном, но и как типичном социально-психологическом явлении.

Г.М. Андреева полагает, что наиболее продуктивным является подход, согласно которому непосредственная среда деятельности личности – группа – наделяет личность определенными свойствами. В пользу такого подхода приводятся два довода. ПЕРВЫЙ – результат активности каждой личности, продукт ее деятельности выступают как некоторая реальность – группа, поэтому личность неизбежно оценивается другими членами группы. Выделяются четыре процесса межличностного оценивания: *интериоризация* (усвоение личностью оценок со стороны других членов группы); *социальное сравнение* (сравнение с другими членами группы); *самоатрибуция* (приписывание себе качеств, выполняемое на основе двух предшествующих процессов); смысловая интерпретация жизненного переживания. ВТОРОЙ – совместная деятельность в группе предполагает набор обязательных ситуаций взаимодействия, в ходе которых усилия каждой личности сопрягаются с усилиями других членов группы.

## 2. Структура личности

Существуют различные подходы к вопросу о структуре личности, что позволяет выделить общие методологические проблемы.

1. Различие трактовки понятия «личность» в общей психологии. Если понятия «личность» и «человек» – синонимы, то структура личности включает все характеристики человека, если «личность» – это социальное качество человека, должны описываться лишь социальные свойства.

2. Неоднозначность употребления понятий «социальные свойства личности» и «социально-психологические свойства личности».

Принципы построения структуры личности различны: это могут быть качества, изучаемые при помощи личностных тестов (Г. Айзенк, Г. Кеттел и др.), индивидуально-психологические особенности человека или полный набор самых разнообразных свойств человека. Однако в некоторых исследованиях выделяются именно социально-психологические качества, которые рассматриваются как «вторичные» по отношению к «базовым».

Эти качества сведены в четыре группы:

1. обеспечивающие развитие и использование социальных способностей (социальной перцепции, воображения, интеллекта, характеристик межличностного оценивания);

2. формирующиеся во взаимодействии членов группы и в результате ее социального влияния;

3. более общие, связанные с социальным поведением и позицией личности (активность, ответственность, склонность к помощи, сотрудничеству);

4. связанные с общепсихологическими и социально-психологическими свойствами (склонность к авторитарному или демократическому способу действия и мышления, к догматическому или открытому отношению к проблемам и т. д.)

А.Н. Сухов, А.А. Бодалев, В.Н. Казанцев и другие включают в социально-психологическую структуру личности следующие качества: ментальность, ценностно-смысловую сферу, мотивационную – смысловую сферу, мотивационную сферу (направленность, жизненные цели, планы), когнитивные характеристики (картины мира), «Я-характеристики» («Я-концепцию», «Я-образ», самоотношение, самооценку); локус контроля; социально-психологическую компетентность личности; статусно-ролевые характеристики личности; эмоционально-психологические состояния, социальные чувства личности.

*Структура личности (по К.К. Платонову) состоит из четырех подструктур:*

1. **Подструктура направленности и отношений личности**, включающая влечения, желания, интересы, склонности, идеалы, взгляды, убеждения человека, его мировоззрение. Подструктура направленности личности наиболее социально обусловлена, формируется под влиянием

воспитания в обществе, наиболее полно отражает идеологию общности, в которую человек включен.

**2. Индивидуальный социальный опыт личности**, в ктр входят приобретенный человеком знания, навыки, умения и привычки. Это подструктура формируется преимущественно в процессе обучения, имеет социальный характер.

**3. Индивидуальные особенности психических процессов человека**, т.е. индивидуальные проявления памяти, восприятия, ощущений, мышления, способностей, зависящих как от врожденных факторов, так и от тренировки, совершенствования, развития этих качеств.

**4. Биологически обусловленная подструктура**, в которую входят типологические, возрастные, половые свойства личности, т.е. биопсихические.

По мнению К.К. Платонова подструктуры различаются по «удельному весу» социального и биологического содержания, именно по выбору этих подструктур как предмета анализа общая психология отличается от социальной. Общ. Психология концентрирует свое внимание на трех подструктурах: биологической (пол, возраст, темперамент), психологической (память, эмоции, мышление), социального опыта (знания, навыки, умения, привычки), а на долю социальной психологии остается четвертая подструктура направленности (убеждения, мировоззрение, личностные смыслы, интересы).

А.Н. Сухов и А.А. Деркач отмечают, что **социально-психологическая структура личности** включает: ментальность, ценностно-смысловую сферу, мотивационную сферу (направленность, жизненные цели, планы, жизненный путь), когнитивные характеристики (картины мира); «Я»-характеристики («Я»- концепцию», «Я- образ», самоотношение, самооценку); локус-контроля; социально-психологическую компетентность личности; статусно-ролевые характеристики личности; эмоциональные психологические состояния, социальные чувства личности.

Рассмотрим некоторые из этих характеристик:

**«Я»** – это самосознание личности, формирующееся в процессе общения на основе языка и мышления.

**«Я – образ»** – это то, что мы о себе думаем, наше знание о самом себе. У нормального человека «Я» обязательно является положительным, при этом нередко мы о себе думаем лучше, чем мы есть на самом деле. Самооценка здесь носит осознанный характер и выступает в форме самоуважения.

**«Реальное – Я»** – это то, что мы есть на самом деле. Здесь на первом плане уже не знание, а оценка, причем, как правило, не осознаваемая и не всегда положительная, часто формирующаяся в раннем детстве. В последнем случае мы имеем дело с комплексом неполноценности(идея немецкого психолога А. Адлера) как следствием неполной семьи, маленького роста,

физических недостатков и т.д. Это неосознанное чувство движет человеком сильнее, чем осознанная оценка («Я-образ»), иногда это приводит к «сверхнормальному» стремлению самоутверждения в форме неограниченной личной власти или в форме жертвенного служения человечеству.

Если в реальном «Я» волевой компонент выступает неосознаваемой причиной жизненных устремлений, то в рамках «Я-образа» он чаще похож на конкретные действия по реальному самоутверждению и самосовершенствованию, на идеализированные размышления о том, кем я могу стать, если когда-нибудь этого захочу.

### **Методические указания по изучению вопросов темы**

#### **а) Подготовить следующие вопросы (2 -3 стр.)**

1. Понятие социализации.
2. Стадии процесса социализации.
3. Институты социализации.
4. Личность в группе.
5. Фокус проблемы личности в социальной психологии.
6. Перспектива исследований личности в социальной психологии.

#### **б) Контрольные вопросы и задания**

1. Раскрыть понятия: «Я», «Я - образ», «Реальное - Я».
2. Что включает в себя социально-психологическая структура личности по А.Н. Сухову и А.А. Деркачу?
3. Структура личности (по К.К. Платонову) состоит из четырех подструктур, каких?
4. Структура личности по Фрейду.
4. В настоящее время сложился целый ряд подходов к проблеме исследования личности, перечислите их.

#### **в) Работа с понятийным аппаратом (словарем).**

«Я» - это самосознание личности, формирующееся в процессе общения на основе языка и мышления.

«Я - образ» – это то, что мы о себе думаем, наше знание о самом себе. У нормального человека «Я» обязательно является положительным, при этом нередко мы о себе думаем лучше, чем мы есть на самом деле. Самооценка здесь носит осознанный характер и выступает в форме самоуважения.

«Реальное - Я» – это то, что мы есть на самом деле.

## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

### Список основной литературы

Калюжный, А. С. Психология и педагогика: учебное пособие / А. С. Калюжный. – Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2023. – 320 с. – ISBN 978-5-4497-1845-7. – Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/126302.html> (дата обращения: 30.11.2022). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

Разомазова, А. Л. Психология делового общения: учебное пособие для СПО / А. Л. Разомазова. – 2-е изд. – Липецк, Саратов: Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 67 с. – ISBN 978-5-00175-122-9, 978-5-4488-1521-8. – Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/121372.html> (дата обращения: 26.07.2022). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – DOI: <https://doi.org/10.23682/121372>

Филатов, Ф. Р. Общая психология: эмоции, чувства, воля: учебник / Ф. Р. Филатов. – Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет, 2022. – 236 с. – ISBN 978-5-7890-1981-8. – Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/122357.html> (дата обращения: 19.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – DOI: <https://doi.org/10.23682/122357>

Столяренко, А. М. Психология и педагогика: учебник для студентов вузов / А. М. Столяренко. – 3-е изд. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 543 с. – ISBN 978-5-238-01679-5. – Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/81550.html> (дата обращения: 19.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

Мельникова, Н. А. Социальная психология: учебное пособие / Н. А. Мельникова. – 2-е изд. – Саратов: Научная книга, 2019. – 159 с. – ISBN 978-5-9758-1778-5. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/81050.html> (дата обращения: 19.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

Дмитриева, Н. Ю. Общая психология: учебное пособие / Н. Ю. Дмитриева. – 2-е изд. – Саратов: Научная книга, 2019. – 127 с. – ISBN 978-5-9758-1808-9. – Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/81074.html> (дата обращения: 19.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

Фрондзей, С. Н. Общая психология: учебное пособие / С. Н. Фрондзей. – Ростов-на-Дону, Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2019. – 100 с. – ISBN 978-5-9275-3288-9. – Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. – URL:

<https://www.iprbookshop.ru/100184.html> (дата обращения: 19.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

Кубарев, В. С. Общая психология: ощущение и восприятие как предмет исследования: учебник / В. С. Кубарев. – Омск: Омский государственный технический университет, 2019. – 323 с. – ISBN 978-5-8149-2831-3. – Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/115433.html> (дата обращения: 19.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

Захарова, И. В. Социальная психология: учебное пособие / И. В. Захарова. — Саратов: Ай Пи Ар Медиа, 2019. — 154 с. — ISBN 978-5-4497-0212-8. – Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/86473.html> (дата обращения: 19.01.2023). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. – DOI: <https://doi.org/10.23682/86473>

#### Список дополнительной литературы

Социальная психология: учебное пособие / А. Л. Журавлев, В. П. Позняков, Е. Н. Резников [и др.]; под редакцией А. Л. Журавлева. – 2-е изд. – Москва, Саратов: ПЕР СЭ, Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 351 с. – ISBN 978-5-4486-0834-6. – Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/88227.html> (дата обращения: 19.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

Филатов, Ф. Р. Общая психология: эмоции, чувства, воля: учебник / Ф. Р. Филатов. — Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет, 2022. — 236 с. — ISBN 978-5-7890-1981-8. – Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/122357.html> (дата обращения: 19.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – DOI: <https://doi.org/10.23682/122357>

Барабанчиков, В. А. Экспрессии лица и их восприятие / В. А. Барабанчиков. – Москва: Институт психологии РАН, 2012. – 341 с. – ISBN 978-5-9270-0249-8. – Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/15675.html> (дата обращения: 19.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

Истратова, О. Н. Психология эффективного общения и группового взаимодействия: учебное пособие / О. Н. Истратова, Т. В. Эксакусто. — Ростов-на-Дону, Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2018. – 191 с. – ISBN 978-5-9275-2848-6. – Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/87753.html> (дата обращения: 19.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

Козловская, Т. Н. Общая психология (сборник практических заданий): учебное пособие / Т. Н. Козловская, А. А. Кириенко, Е. В. Назаренко. –

Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2017. — 344 с. — ISBN 978-5-7410-1688-6. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/71294.html> (дата обращения: 19.01.2023). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Латынов, В. В. Психология коммуникативного воздействия / В. В. Латынов. — 2-е изд. — Москва: Издательство «Институт психологии РАН», 2019. — 368 с. — ISBN 978-5-9270-0255-9. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/88403.html> (дата обращения: 19.01.2023). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Психология общения: энциклопедический словарь / М. М. Абдуллаева, В. В. Абраменкова, С. М. Аврамченко [и др.]; под редакцией А. А. Бодалева. — 2-е изд. — Москва: Когито-Центр, 2019. — 600 с. — ISBN 978-5-89353-335-4. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/88339.html> (дата обращения: 19.01.2023). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Ушаков, Д. В. Психология интеллекта и одаренности / Д. В. Ушаков. — 2-е изд. — Москва: Издательство «Институт психологии РАН», 2019. — 464 с. — ISBN 978-5-9270-0218-4. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/88374.html> (дата обращения: 19.01.2023). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Лихачева, Э. В. Общая психология: учебно-методическое пособие / Э. В. Лихачева. — Саратов: Вузовское образование, 2020. — 85 с. — ISBN 978-5-4487-0702-5. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93995.html> (дата обращения: 19.01.2023). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Бунькова, И. П. Социальная психология: курс лекций / И. П. Бунькова. — Липецк: Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2020. — 72 с. — ISBN 978-5-00175-018-5. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/116171.html> (дата обращения: 19.01.2023). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Королев, Л. М. Социальная психология: учебник для бакалавров / Л. М. Королев. — Москва: Дашков и К, 2019. — 208 с. — ISBN 978-5-394-03134-2. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/85448.html> (дата обращения: 19.01.2023). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

КУБАНОВА Альбина Казмировна.

## **ОБЩАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

Учебно-методическое для обучающихся аграрного  
института очной формы обучения

Корректор Чагова О.Х.  
Редактор Чагова О.Х.

Сдано в набор 12.09.2024 г.  
Формат 60x84/16  
Бумага офсетная.  
Печать офсетная.  
Усл. печ. л.5,34  
Заказ № 4983  
Тираж 100 экз.

Оригинал-макет подготовлен  
в Библиотечно-издательском центре СКГА  
369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36



