

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Юлия Евгеньевна Гусева, канд. психол. наук,
доцент каф. психологии человека РГПУ им. А.
И. Герцена.

<http://www.psychlp.ru/>

<https://vk.com/psychlp>

Социальная психология общения

- **Общение** – это процесс взаимодействия между людьми, в ходе которого возникают, проявляются и формируются межличностные отношения.



Общение и его типы



Императивное общение

- Приказы, требования, запрещения.
- Родители или педагог считает, что может, должен и даже **ОБЯЗАН** указывать и требовать



Формы принуждения

- Объявление жестко определенных сроков и способов выполнения работы без каких-либо объяснений или обоснований;
- Наложение не подлежащих обсуждению запретов и правил;
- Запугивание возможными последствиями

Учиться не будешь-станешь дворником



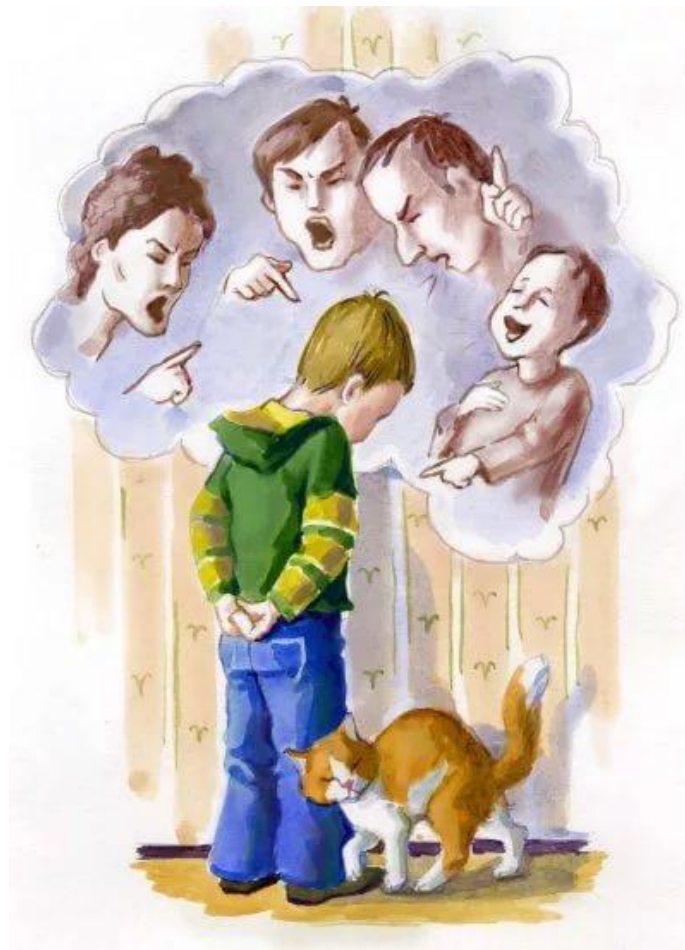
Признаки манипуляций (Сидоренко Е. В.):

- психологическое воздействие;
- отношение манипулятора к другому как к средству достижения собственных целей;
- стремление получить односторонний выигрыш;
- скрытый характер воздействия;
- использование силы, игра на слабостях.



МАНИПУЛИРОВАНИЕ С ПОМОЩЬЮ ЭМОЦИЙ

1. Манипулированы любовью
2. Манипулированы страхом
3. Манипулированы чувством вины
4. Манипулированы стыдом



ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МАНИПУЛЯЦИИ:

1. Воззвание к разуму
2. Ложный стыд.
3. «Ложный стыд с последующим упреком».
4. «Принижение иронией».
5. «Откровенность заявления».
6. «Мнимое непонимание».
7. «Лестные обороты речи».



Основные правила диалогического (гуманистического) общения (Карл Роджерс):

- Конгруэнтность партнеров по общению
- Безоценочное восприятие личности партнера
- Восприятие партнера как равного
- Проблемный, дискуссионный характер общения
- Персонифицированный характер общения

1. Конгруэнтность партнеров по общению

- **Конгруэнтность** - согласованность тех или иных элементов жизни человека, в первую очередь соответствие внешнего выражения внутреннему содержанию.



2. БЕЗОЦЕНОЧНОЕ ВОСПРИЯТИЕ ЛИЧНОСТИ ПАРТНЕРА

Принятие другого в качестве
некоторой безусловной
ценности

«В гуманистическом
общении партнер (в
идеале) воспринимается
цельно, целостно, **без
разделения на нужные и
ненужные функции**, на
важные и неважные в
данный момент
качества...» (Ю.С.
Крижанская и В.П.
Третьяков).



3. ВОСПРИЯТИЕ ПАРТНЕРА КАК РАВНОГО

**Партнеры не
равны:**

Императивное
общение

Манипулятивное
общение

Партнеры равны:

Диалогическое
общение

4. ПРОБЛЕМНЫЙ, ДИСКУССИОННЫЙ ХАРАКТЕР ОБЩЕНИЯ

ПИРАМИДА ОБУЧЕНИЯ



5. ПЕРСониФИЦИРОВАННЫЙ ХАРАКТЕР ОБЩЕНИЯ

Персонификация

- Персонификация - опора на личностные качества. Они выражают очень важные для воспитания характеристики — *направленность личности, ее ценностные ориентации, жизненные планы, сформировавшиеся установки, доминирующие мотивы деятельности и поведения.*

Виды высказываний

- Ты-высказывание
- способ сообщения кому-либо информации о нем самом, о его поведении, о чертах характера, при котором создается ощущение вашей правоты и неправоты другого человека.
- Я-высказывание – способ сообщения информации о ваших чувствах. Вы говорите о том, что хотите, отстаиваете свои интересы, не осуждая других людей и не обвиняя их.

Алгоритм "я-высказывания"

1. Объективно описать события, ситуацию без экспрессии, вызывающей напряжение («Когда я вижу, что...», «Когда это происходит...»).
2. Описать свою эмоциональную реакцию, точно назвать свое чувство в этой ситуации («Я чувствую...», «Я огорчаюсь...», «Я не знаю, как реагировать...»).
3. Объяснить причины этого чувства и высказать свои пожелания («Потому что я не люблю...», «Мне бы хотелось...»).
4. Представить как можно больше альтернативных вариантов («Возможно, тебе стоит поступить так...», «В следующий раз сделай...»)
5. Дать дополнительную информацию партнеру относительно проблемы (объяснение).

Три стороны общения (Г.М. Андреева)

- **Коммуникативная** – обмен информацией между общающимися.
- **Перцептивная** - процесс восприятия партнерами друг друга, процесс формирования образа другого человека.
- **Интерактивная** – общение как взаимодействие.

СПЕЦИФИКА ОБМЕНА ИНФОРМАЦИЕЙ В КОММУНИКАТИВНОМ ПРОЦЕССЕ

- Активность субъектов и их отношения к информации. S ---- S
- Обмен информацией предполагает воздействие на поведение партнеров.
- Единая система кодификации и декодификации.
- Специфические коммуникативные барьеры.

Виды барьеров:

- Фонетический барьер.
- Семантический барьер.
- Стилистический барьер.
- Логический барьер.
- Психологический барьер.

ПЕРЦЕПТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ



Этапы межличностного познания:

- восприятие внешнего облика человека (наш имидж: одежда, прическа – это средства общения),
- восприятие поведения (совершаемые действия и экспрессивные реакции),
- воспринимая эти качества, мы оцениваем их и делаем на их основе умозаключения о внутренних психологических характеристиках партнера, интерпретируем на этой основе его поступки.

Механизмы перцепции

Механизм идентификации

уподобление себя партнеру по общению (на основе попытки поставить себя на его место.)

Механизм рефлексии

осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению.

Механизм эмпатии

стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого ,способность проникнуть в его внутренний мир, принять его со всеми его мыслями и чувствами.

СОДЕРЖАНИЕ И ЭФФЕКТЫ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВОСПРИЯТИЯ

Каузальная атрибуция — феномен межличностного восприятия. Заключается в интерпретации, приписывании причин действий другого человека в условиях дефицита информации о действительных причинах его действий

Келли выделяет 3 типа атрибуции

- **Личностная** – причина приписывается лично совершённому поступку.
- **Объектная** – причина приписывается тому объекту, на которое направлено действие.
- **Обстоятельственная** – причина приписывается обстоятельствам.

Эффекты межличностного восприятия

- **Эффект ореола** – формирование установки на воспринимаемого человека через приписывание ему определенных качеств. Информация, получаемая о человеке накладывается на тот образ, который уже был создан заранее.
- **Эффект первичности.** Очень часто наше первое впечатление о человеке оказывается и самым прочным.
- **Ошибка первого впечатления.** Первое впечатление часто обманчиво, но оно оставляет глубокий след в нашем восприятии человека. Легко создать мнение о человеке, но очень сложно его изменить.
- **Ошибка контраста.** Склонность подчеркивать у других противоположные себе черты.
- **Ошибка центральной тенденции.** Мы знаем, что люди средних способностей встречаются чаще, чем гении. И когда мы плохо знаем человека, возникает соблазн дать ему нейтральную, среднюю характеристику, чтобы не ошибиться.

Социальный стереотип

упрощенный,
схематизированный,
эмоционально
окрашенный и
чрезвычайно
устойчивый образ
какой-либо
социальной группы
или общности.



Три группы гендерных стереотипов (И.С. Клецина, 1998)

- стереотипы маскулинности-фемининности
- стереотипы, связанные с закреплением семейных и профессиональных ролей в соответствии с полом.
- стереотипы, связанные с половыми различиями в содержании труда.



Предрассудки

Крайним вариантом стереотипа являются предрассудки.

Предрассудок – ставший привычным ложный взгляд на что-то.

Причины возникновения предрассудков.

- Экономическая и политическая конкуренция или конфликт.
- Вытесненная и смещенная агрессия.
- Личностные потребности.
- Конформность по отношению к существующим социальным нормам.

СТИГМАТИЗАЦИЯ



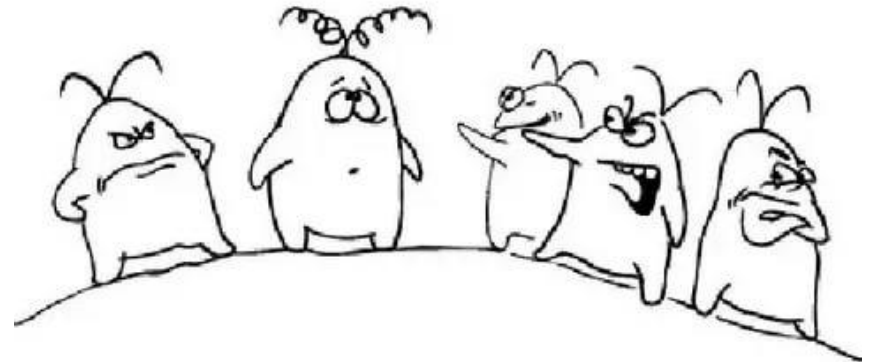
Стигма - это древнегреческий термин, указывающий на знак или отметину, вырезанную или выжженную на теле человека, характеризующую его как «дефектного» в моральном плане (например, эта телесная отметина свидетельствует о том, что человек – раб или преступник) (Гофман, 1963)

Стигматизация

- **НОРМЫ**
- **ОТКЛОНЕНИЕ ОТ НОРМ**
- **СТИГМАТИЗАЦИЯ ЛЮДЕЙ,**
- **ОТКЛОНЯЮЩИХСЯ ОТ НОРМ**

Функции стигмы (Дж. Крокер):

- повышение собственной самооценки за счет стигматизации других;
- поддержание позитивной социальной идентичности, что в результате оборачивается оправданием дискриминации в отношении аут-группы;
- легитимизация неравенства статуса той или иной группы;
- управление страхом, выполнение защитной функции в связи с возникновением сильной тревожности



ВИДЫ СТИГМАТИЗАЦИИ

- Физическая стигматизация (люди с ограниченными возможностями, психические больные, больные туберкулезом, гепатитом).
- Социальная стигматизация (бывшие заключенные, воспитанники детских домов, сельские жители, ЛГБТ).
- Культурная стигматизация (этнические, расовые, гендерные и возрастные особенности могут стать причиной стигматизации).
- Личная стигматизация (человек сам себя наделяет стигмой, например, полные люди).



ИНТЕРАКТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ

ИСО – условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей и с организацией совместной деятельности.

3 основных стиля взаимодействия.

- Ритуальный. Обычно задан культурой.
- Манипулятивный.
- Гуманистический.

ТИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

- **Кооперация** способствует организации совместной деятельности, является позитивной.
- **Конкуренция** расшатывает совместную деятельность, представляет собой препятствие для нее. Конкуренция предполагает анализ конфликта. Конфликт может носить конструктивный и деструктивный характер.
- *Деструктивный конфликт* чаще становится независимым от причины, его породившей, и приводит к «переходу на личности», чем и порождает стрессы.
- *Продуктивный конфликт* чаще возникает в том случае, когда столкновение касается не несовместимости личностей, а порождено различием точек зрения на какую-то проблему, на способы ее решения. В данном случае взаимодействие внутри конфликта ведет к разрешению проблемы.

Транзактный анализ (Э. Берн)



Задание к зачету

1. Что такое выученная беспомощность? Опишите случай, когда вы или кто-то из знакомых вам людей проявлял выученную беспомощность. Каким образом можно было бы преодолеть выученную беспомощность в этом случае?
2. Что такое личная стигматизация? Можете ли вспомнить случай, когда вы проявляли личную стигматизацию? Порефлексируйте. С чем было связано проявление личной стигматизации в вашей жизни? Как вы себя чувствовали? Получили ли вы какие-то вторичные выгоды от этого? Какие чувства вызывают у вас люди, которые проявляют личную стигматизацию?
3. На занятии мы выполняли методику «Кто Я». Опишите полученные результаты, структуру своей личностной и социальной идентичности. Какое определение себя для вас наиболее значимо? Как вы думаете, с чем это связано? Может быть, какой-то компонент идентичности не представлен вообще? С чем вы это связываете?
4. Ознакомьтесь с феноменом групповой поляризации. Как вы думаете, в каких случаях проявляется этот феномен? Есть ли смысл вести ожесточенную полемику с лицами, у которых противоположная точка зрения? К чему это может привести?
5. Прочтите статью И.С. Кона «Психология предрассудка. О социально-психологических корнях этнических предрассудков». Источник: <http://www.pseudology.org/Kon/Articles/PsychologyPrerassudka.htm> На основании полученной информации напишите небольшое эссе о проблемах возникновения, распространения и укрепления других видов предрассудков (гендерных, возрастных или иных). Что можно делать для преодоления предрассудков?
6. Ознакомьтесь со статьей Линн Форрест «Три лица жертвы - Треугольник Карпмана». Источник: <http://www.transactional-analysis.ru/games/389-treug> Что для вас важно в этой статье? В какой из этих трех ролей вы чаще всего бываете? Что бы вы хотели изменить? Возможно ли это? Что нужно для этого сделать?