

# СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

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

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

<https://vk.com/psyhlp>

# 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.):

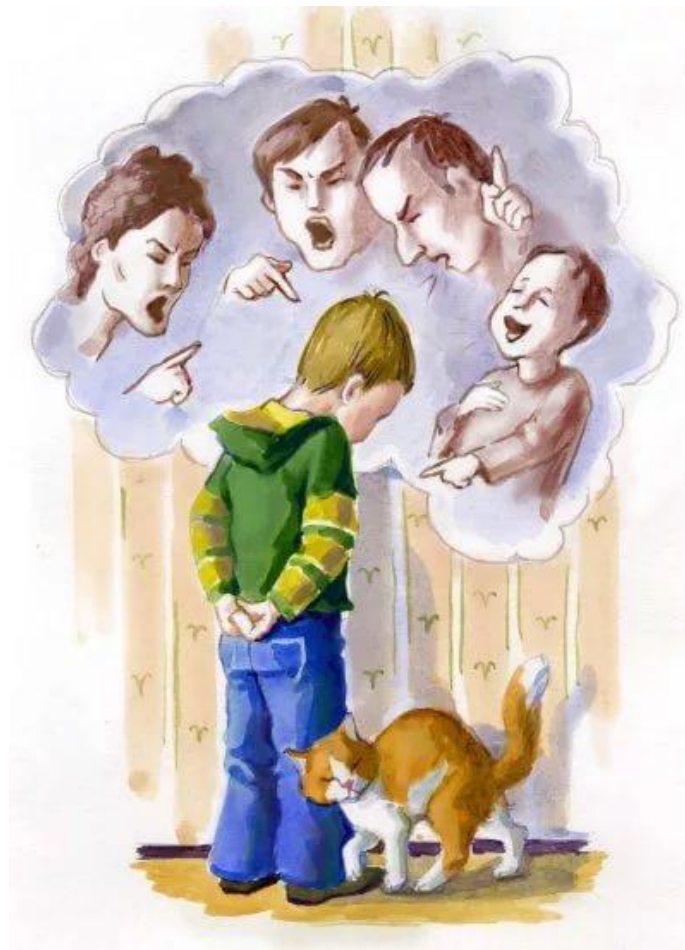
- психологическое воздействие;
- отношение манипулятора к другому как к средству достижения собственных целей;
- стремление получить односторонний выигрыш;
- скрытый характер воздействия;
- использование силы, игра на слабостях.





# МАНИПУЛИРОВАНИЕ С ПОМОЩЬЮ ЭМОЦИЙ

1. Манипулированы  
е любовью
2. Манипулированы  
е страхом
3. Манипулированы  
е чувством вины
4. Манипулированы  
е стыдом
5. М



# 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
- Персонафицированный 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



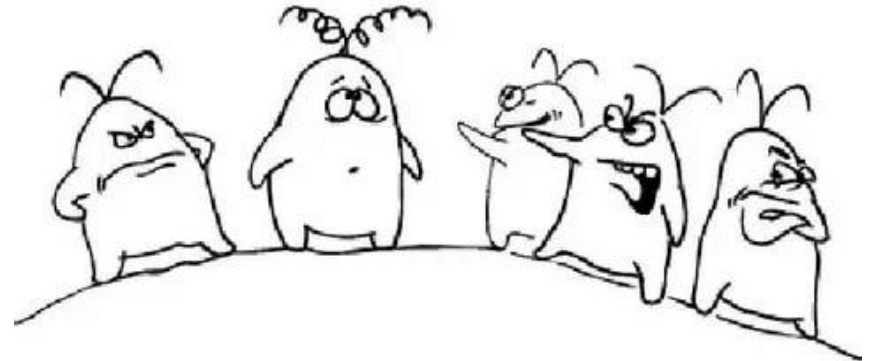
**Стигма** - это древнегреческий термин, указывающий на знак или отметину, вырезанную или выжженную на теле человека, характеризующую его как «дефектного» в моральном плане (например, эта телесная отметина свидетельствует о том, что человек – раб или преступник) (Гофман, 1963)

# 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?