

**Лекция 2. Тема: Социальное мышление.
Социальное общение.**

Ключевые понятия:

- 1. Я-концепция; социальные суждения, убеждения, установки, стереотипы; предрассудки и суеверия.**
- 2. Общение; структура взаимодействия в общении; социально-психологическая общность; социально-психологические механизмы общения; соотношение общения, деятельности и поведения.**

Социальное мышление - ядро социальной психологии



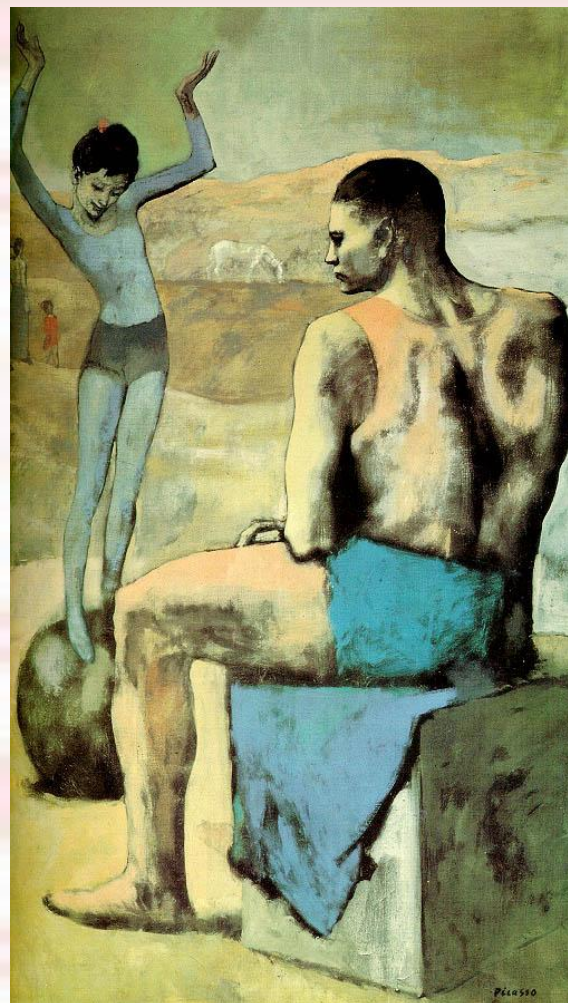
«Я» в социальном мире (Я-концепция)

- ◆ Я реальное
- ◆ Я зеркальное
- ◆ Я идеальное
- ◆ Я возможное
- ◆ Потенциальная поведенческая реакция



Социальные убеждения и суждения

Социальные убеждения и суждения — мощнейший фактор, определяющий социальное поведение индивида в тех или иных обстоятельствах жизни. В огромной мере социоповедение индивида зависит от того, как люди интерпретируют (объясняют) других...



Социальные убеждения и суждения

- ◆ В своем глазу...
- ◆ Поведение других интерпретируется сквозь призму субъективных факторов...
- ◆ Собственное поведение интерпретируется, прежде всего, на основе объективных факторов...



Социальные установки

...под социальной установкой понимается определенное состояние сознания и нервной системы, организованное и основанное на предшествующем опыте и выражающее готовность к реагированию...

«парадокс Ла- Пьера»

...реагирование на объект...

...реагирование на ситуацию...



Социальные стереотипы

Социальным стереотипом считается относительно устойчивый и упрощенный образ социального объекта — группы, человека, события, явления и т.п. Стереотипы — это общие мнения о распределении тех или иных черт в группах людей...

- **ПОЗИТИВНЫЕ;**
- **НЕГАТИВНЫЕ;**
- **НЕЙТРАЛЬНЫЕ;**
- **чрезмерно обобщенные;**
- **чрезмерно упрощенные;**
- **точные;**
- **приблизительные...**



Предвззсудки и суеверия

установка, которая препятствует адекватному восприятию сообщения или действия, это суждение до всякого выяснения истинного положения вещей. В предвззсудке объединяются аффект (чувства), поведенческая тенденция (склонность действовать определенным образом) и знания (убеждения)...

Предвззсудок (предубеждение) может быть следствием поспешных и необоснованных выводов, исходящих из личного опыта, а также результатом некритического усвоения стандартизированных суждений, принятых в определенной общественной группе...



Общение

первый эмпирический факт, с которым имеет дело социальная психология, — это факт общения и взаимодействия людей...

сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности. Он включает в себя обмен информацией/ выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание партнера...

осуществляемое знаковыми средствами взаимодействие субъектов, вызванное потребностями совместной деятельности и направленное на значимое изменение в состоянии, поведении и личностно-смысловых образованиях партнера...

Специфика общения состоит в том, что в его процессе субъективный мир одного человека раскрывается для другого. В общении человек самоопределяется и самопредъявляется в многообразии своих инд.- психологических особенностей...

- взаимодействие людей;
- вид самостоятельной человеческой деятельности;
- атрибут других видов человеческой деятельности;
- информационный процесс;
- отношение людей друг к другу;
- взаимовлияние людей;
- взаимное переживание;
- взаимное понимание...



Функции общения

- Контактная функция
 - Информационная функция
 - Побудительная функция
 - Координационная функция
 - Функция понимания
 - Эмотивная функция
 - Функция установления отношения...
- Синдикативная функция
 - Функция самовыражения
 - Трансляционная функция
 - Экспрессивная функция
 - Функция социального контроля
 - Функция социализации
 - Функция управления...

Стороны общения

- коммуникативной активностью;
 - интенсивностью действий;
 - инициативностью;
 - мастерством и др.
-
- субъективное восприятие взаимодействия;
 - реакции на реальный или ожидаемый контакт, мотивы и цели, с которыми субъект вступает в общение, и т.п.



Стиль общения

отражает индивидуально-типологические особенности взаимодействия людей...

- творчески-продуктивный;
- дружеский;
- подавляющий;
- дистанционный:
интимный, личный,
- социальный,
публичный;
- популистский;
- заигрывающий;
- требовательный;
- деловой;
- позиционный;
- спокойный;
- властный;
- вкрадчивый;
- взволнованный;
- сдержанный;
- беспокойный;
- неуверенный;
- скованный и др...

Средства общения

- лингвистические: речевые;
- визуально-кинестетические: взгляд, жесты, мимика, пантомимика;
- паралингвистические: качественные характеристики голоса, интонации и т.п.;
- экспресс-лингвистические: паузы, смех, плач, темп речи;
- пространственно-временные: дистанция, время, место, ситуация и т. п.



Структура взаимодействия в общении

Взаимодействие в общении представляет собой систематическое устойчивое выполнение действий, которые направлены на то, чтобы вызвать ответную реакцию партнера, причем вызванная реакция, в свою очередь, порождает реакцию воздействующего...

Взаимодействие— это процесс, который складывается из:

- физического контакта;
- перемещения в пространстве;
- совместного группового или массового действия;
- духовного вербального контакта;
- невербального информационного контакта...

Взаимодействия бывают:

- внутриличностные;
- межличностные;
- лично-групповые;
- лично-массовые;
- межгрупповые;
- Массово-групповые...

В структуру взаимодействия входят:

- субъекты взаимодействия;
- взаимная связь субъектов общения;
 - взаимное воздействие субъектов;
- взаимные изменения субъектов общения...

Социально-психологическая общность как результат общения

В социально-психологическом плане понятием «общность» характеризуют совокупность людей, способных к общению друг с другом и испытывающих потребность в совместных действиях...

Что объединяет людей?

социальная группа, имеющая общий предмет внимания и переживания; объединение людей на основе совпадения культурных интересов - объединение людей, имеющих устойчивые социальные признаки...

Общность служит средством внутригрупповой солидарности, спаянности и взаимопонимания, направленных против центробежных тенденций, ведущих к разрушению общности...

Общность — это характеристика состояния социальной группы как совокупного субъекта общения...

Общность может выполнять следующие функции:

- закреплять групповые особенности;
- обособлять одну группу от другой;
- выражать и утверждать специфические групповые интересы и ценностные ориентации...

Общность обычно проявляется в:

идентификации людей друг с другом или с кем-либо; согласованности действий, мыслей, чувств людей, входящих в данную общность; взаимопонимании; симпатии и эмпатии; кооперации деятельности...

Социально-психологические механизмы общения

Заражение — это особый способ воздействия, определенным образом объединяющий большие группы людей. Феномен заражения имеет многообразные проявления, например во время танцев, спортивного азарта, ситуаций паники, религиозного экстаза и пр...

Заражение — это бессознательная, спонтанная форма включения личности в определенные психические состояния, а также сопереживание общего психического состояния большой группой людей одновременно...

Социально-психологические механизмы общения

Источником заражения

является носитель эмоционального заряда — индуктор. Он передает этот заряд, который затем многократно усиливается в каналах взаимодействия.

Возникает психический фон заражения. Он находится в прямой зависимости от численности аудитории и степени установочного накала индуктора.

Функции заражения:

усиление групповой сплоченности, если такая сплоченность уже есть, и компенсация недостаточной сплоченности.

Социально-психологические механизмы общения

Внушение - это целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу. При внушении информация воспринимается некритически. Предполагается, что человек, принимающий информацию через механизм внушения, не способен на ее критическую оценку...

Внушение — это социально-психологический механизм общения, ориентированный на формирование общего психического состояния и побуждений к индивидуальным или массовым действиям...

Социально-психологические механизмы общения

Убеждение — это также и система логических доказательств, ориентированных на критически настроенную личность. Условием убеждающего воздействия является заинтересованность человека, которому адресовано воздействие...

Убеждение как процесс предполагает воздействие и на рациональную, и на эмоциональную сферы личности. Это, активное взаимодействие, перерастающее в дискуссию...

Социально-психологические механизмы общения

Подражание — это социально-психологический механизм общения, обеспечивающий воспроизводство одним человеком определенных образцов поведения (манер, действий, поступков), которые имеют некую эмоциональную окраску...

Подражание — это фундаментальный принцип развития и существования общества, именно в результате подражания возникают групповые нормы и ценности. Подражание выступает как частный случай более общего «мирового закона повторения»...

Мода как частный случай подражания



Социально-психологические механизмы общения

Мода — это специфическая и весьма динамическая форма стандартизированного массового поведения, возникающая чаще всего стихийно под влиянием доминирующих в обществе настроений и быстро меняющихся увлечений...

Мода — это и социальная санкция поведения, вкусов и системы ценностных ориентации, это и средство социально-психологической компенсации неудовлетворенности...

Соотношение общения, деятельности и поведения

1. Противопоставление общения и деятельности...

2. Единство общения и деятельности...

- как параллельно существующие взаимосвязанные процессы;
- как две стороны социального бытия человека, его образа жизни;
- как определенная сторона деятельности, как ее элемент, а сама деятельность рассматривается как условие общения;
- как особый вид деятельности в двух ее разновидностях;
- как коммуникативная деятельность, или деятельность общения, выступающая самостоятельно;
- как речевая деятельность...