

# Тема 1.

Социальная психология как  
наука

- *Социальная психология* – отрасль психологии, которая изучает факты, закономерности и механизмы поведения, общения и деятельности личностей, обусловленные включенностью их в социальные группы, а также психологические особенности этих групп.

# *Предмет и объекты изучения:*

- -Личность (наиболее часто изучаются такие проявления личности в группах, как общительность, агрессивность, совместимость с другими людьми, конфликтогенность и др.).
- -Межличностное взаимодействие (феномен взаимодействия между людьми, в частности, феномен общения, например - супружеского, детско-родительского, педагогического, управленческого).
- -Большие и малые группы (наибольший интерес социальных психологов вызывают исследования социально-психологического климата группы и конфликтных отношений (групповых состояний), лидерства и групповых действий (групповых процессов), сплоченности, работанности и конфликтности (групповых свойств) и др.).
- -Межгрупповое взаимодействие (массовые психические явления, такие как: поведение толпы, паника, слухи, мода, массовые энтузиазм, ликование, апатия, страхи и т. д.).

# *Задачи социальной психологии:*

- -Исследование общения и отношений.
- -Выявление социально-психологических типов личности.
- -Исследование конфликтов.
- -Проявления личности в группе, коллективе.
- -Исследование больших групп (нации, массовые явления).
- -Исследование малых групп (лидерство, сплоченность).
- -Психологические механизмы социального влияния.
- -Практические рекомендации по совершенствованию взаимодействия между людьми.

# Разделы социальной психологии

- 1. Психология общения (закономерности общения и взаимодействия, конфликты и т.д.).
- 2. Психология групп (большие и малые группы, межгрупповое взаимодействие, сплоченность, лидерство, групповое принятие решений).
- 3. Психология личности (структура личности, типология, социализация и т. д.).

# МЕСТО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ В СИСТЕМЕ НАУЧНОГО ЗНАНИЯ



# История формирования социально-психологических идей

- -В середине 19 века выделилась в самостоятельную науку.
- -Первоначально социально-психологические идеи формировались в рамках философии, социологии, антропологии, этнографии, языкознания.
- -С 20-х годов 20 века развивается экспериментальная социальная психология: стала прикладной наукой; проводятся широкие исследования по проблемам управления, психологической совместимости; составляются рекомендации по улучшению организации производства, рекламы, политической пропаганды и др.

# Основные методы социально-психологических исследований

- -Наблюдение.
- -Естественный и лабораторный эксперимент.
- -Вопросно-ответный метод (опрос, беседа, анкетирование).
- -Тестирование.
- -Социометрия.
- -Экспертная или групповая оценка (среднее арифметическое мнение специалистов или группы людей).
- -Метод подставной группы.



# Основные направления развития социальной психологии

- *Функционализм* возник под влиянием эволюционной теории Ч. Дарвина в биологии и эволюционной теории социального дарвинизма Г. Спенсера.
- Г. Спенсер полагал, что основным законом социального развития является закон выживания наиболее приспособленных обществ и социальных групп.

- *Когнитивизм* рассматривает социальное поведение через призму познавательных (когнитивных) процессов личности.
- Были сделаны выводы, что человек во многих жизненных ситуациях принимает решения, опосредованные особенностями мышления.

# Теория сбалансированных структур Ф. Хайдера

- Содержание теории сводится к следующему. Человек изначально стремится к упорядоченному и связному пониманию его отношений с окружающим миром. Эту черту своего поведения он фиксирует, создавая наивную или житейскую психологию, которая выражается в языке, установках, мнениях, суждениях. По внешнему поведению человека можно определять эти установки, мотивы, которыми он руководствуется.

# В своей теории Хайдер использовал две идеи:

- - идея баланса (ситуация, в которой воспринимаемые единицы существуют без стресса, без противоречия, то есть нет давления, чтобы менять когнитивную организацию и эмоциональные проявления);
- - идея когнитивной атрибуции (процесс поиска достаточной причины для объяснения поведения другого человека или своих действий).

# Теория коммуникативных актов Т. Ньюкома

- Центральный тезис теории заключается в следующем. Когда два человека позитивно воспринимают друг друга и строят свое отношение к третьему лицу (либо объекту), у них возникает тенденция развивать сходные ориентации.

# Теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера

- Эта теория рассматривает когнитивный диссонанс как один из главных факторов, управляющих поведением человека.
- Когнитивный диссонанс - противоречие в системе знаний человека, порождающее у него неприятные переживания и побуждающее его к действиям, направленным на устранение этого противоречия. Существование диссонанса, будучи психологически дискомфортным, вызывает стремление уменьшить его или препятствовать его росту.
- Проявление этого стремления включает: изменение поведения; изменение знаний об объекте; игнорирование ситуации.

- *Интеракционизм* .
- Основная идея – личность всегда социальна и не может формироваться вне общества.
- Развитие личности рассматривается через усвоение знаковых систем. Это то, что отличает человека от животного мира.
- Коммуникация представляет собой обмен символами, в процессе которого вырабатываются единые значения и смыслы. Главнейшей знаковой системой является язык.
- Личность, с одной стороны, – это автономная система, проявляющаяся в независимом импульсивном поведении, с другой – зависимая социальная система, проявляющаяся в ожидаемом окружающих поведении.

- *Бихевиоризм* – поведенческая психология, изучающая проблемы закономерностей поведения человека и животного. (И. П. Павлов, В. М. Бехтерев, Д. Уотсон, Б. Скиннер).
- Поведение изучалось по формуле: стимул – реакция. Реакция – это ответ на внешний стимул, посредством которого происходит адаптация индивида к окружающей среде. Закономерности поведения человека выводились из закономерностей внешнего стимулирования.
- Центральной социально-психологической проблемой в рамках бихевиоризма стала проблема научения, т. е. приобретения индивидуального опыта путем проб и ошибок, и идея подкрепления.



- Было выделено четыре основных закона научения:
- - Закон эффекта выражается в том, что из всех реакций на одну и ту же ситуацию закрепляется и становится преобладающей только та, которая сопровождается положительными эмоциями.
- - Закон упражнения заключается в том, что реакция на ситуацию закрепляется пропорционально частоте, силе и длительности повторения, лежит в основе формирования социальных привычек.
- - Закон готовности выявляет возможности человека посредством упражнений улучшать адаптацию на психофизиологическом уровне.
- - Закон ассоциативного сдвига проявляется в том, что если при одновременном действии двух раздражителей один из них вызывает положительную (отрицательную) реакцию, то и другой (до этого нейтральный) приобретает способность вызывать ту же реакцию.

- *Психоанализ.* Исследовал проблемы бессознательных, иррациональных процессов в личности и в ее поведении. Полагал, что центральной движущей силой человека выступает совокупность влечений.
- Проблема конфликта человека и общества, проявляющаяся в столкновении влечений человека с социальными запретами.

- *Г* *уманистическая психология*  
(представители А. Маслоу, К. Роджерс).
- Исследовала человека как полноценно развивающуюся личность, которая стремится реализовать свои потенциальные возможности и достигнуть самоактуализации, личностного роста. В каждом нормальном человеке заложена тенденция к самовыражению и самореализации.

# Иррациональные установки

- Сознательные или неосознанные мыслительные ошибки и заблуждения

# Установка долженствования (отсутствие альтернативы)

1. В отношении себя («я должен другим»)
2. Долженствование других («мне должны другие люди»)

Как вести себя, что говорить, что делать...

3. Требования к окружающему миру  
(претензии к природе, экономической ситуации, погоде и т.д.)

Чем сильнее и строже установка, тем тяжелее выполнить ее требования.

**Слова-маркеры:** должен, обязательно, во что бы то ни стало, «кровь из носу»

# Установка катастрофизации

Просто неприятное событие оценивается как нечто чудовищное, ужасное, непоправимое.

Эмоциональное переживание без поиска решений проблемы и выхода из ситуации.

**Слова-маркеры:** катастрофа, кошмар, ужас, конец света.

# Установка предсказания негативного будущего

Предсказываем неудачи, делаем все для их воплощения и получаем их.

**Слова-маркеры:** что, если; а вдруг; а ведь может быть.



# Установка максимализма

Подбор для себя и других высших стандартов, перфекционизм.

**Слова-маркеры:** по максимуму, на все 100%, только на отлично.

# Установка дихотомического мышления

Тенденция размещать жизненный опыт в одной из двух противоположных категорий (черно-белое мышление).

Мышление крайностями (ты либо победитель, либо проигравший).

**Слова-маркеры:** или...- или...(или да – или нет).

# Установка персонализации

Склонность связывать события  
исключительно со своей персоной

(«Все на меня смотрят»,  
«Наверно они говорят обо мне»)

**Слова-маркеры:** местоимения я, меня,  
мне.

# Установка свехобобщения

Категоричное суждение по единичному признаку (критерию, эпизоду).

«Если не получилось сразу, то не получится никогда», «Все мужики-свиньи»

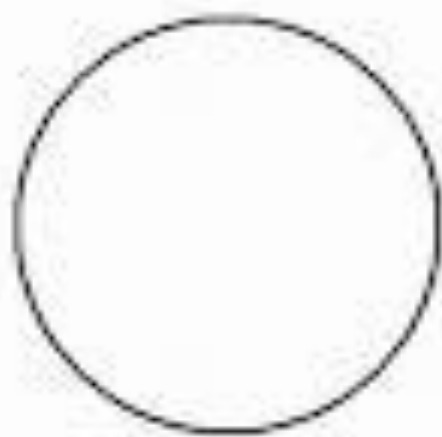
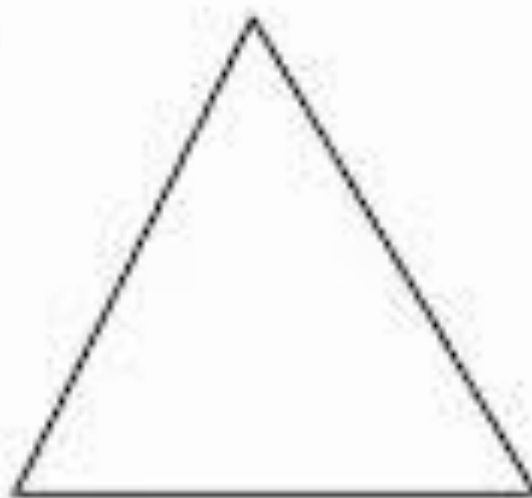
**Слова-маркеры:** все, никто, всегда, никогда, вечно, постоянно.

# Установка чтения мыслей

Приписывать другим невысказанные  
вслух суждения, мнения, мысли  
(угрюмый вид, молчание)

**Слова-маркеры:** он думает...

- «Иван Петрович ждал вас и не дождался. Очень огорчился и просил передать, что он сейчас в главном здании решает вопрос насчет оборудования, кстати, возможно, японского. Должен вернуться к обеду, но если его не будет к 15 часам, то совещание нужно начинать без него. А самое главное, объявите, что всем руководителям среднего звена необходимо пройти тестирование в 20-й комнате в главном здании, в любое удобное время, но до 20 февраля»



- **КВАДРАТ**

- Если вашей основной фигурой оказался квадрат, то вы — неутомимый труженик. Трудолюбие, усердие, потребность доводить начатое дело до конца, упорство, позволяющее добиваться завершения работы, — вот основные качества истинных Квадратов. Выносливость, терпение и методичность обычно делают Квадрата высококлассным специалистом в своей области. Этому способствует и неутолимая потребность в информации. Все сведения, которыми они располагают, систематизированы и разложены по полочкам. Квадрат способен выдать необходимую информацию моментально. Поэтому Квадраты заслуженно слывут эрудитами, по крайней мере, в своей области.
- Если вы выбрали для себя квадрат — фигуру линейную, то, вероятнее всего, вы относитесь к «левополушарным» мыслителям, т. е. к тем, кто перерабатывает данные в последовательном формате: а-б-в-г... Они скорее «вычисляют результат», чем догадываются о нем. Они чрезвычайно внимательны к деталям, подробностям, любят раз и навсегда заведенный порядок. Их идеал — распланированная, предсказуемая жизнь, и им не по душе изменение привычного хода событий. Они постоянно «упорядочивают», организуют людей и вещи вокруг себя.



- **ТРЕУГОЛЬНИК**

- Эта форма символизирует лидерство, и многие Треугольники ощущают в этом свое предназначение. Самая характерная особенность истинного Треугольника — способность концентрироваться на главной цели. Они — энергичные, сильные личности. Треугольники, как и их родственники Квадраты, относятся к линейным формам и в тенденции также являются «левополушарными» мыслителями, способными глубоко и быстро анализировать ситуации. Однако в противоположность Квадратам, ориентированным на детали, Треугольники сосредотачиваются на главном, на сути проблемы. Их сильная прагматическая ориентация направляет мыслительный анализ и ограничивает его поиском эффективного в данных условиях решения проблемы.
- Треугольник — это очень уверенный человек, который хочет быть правым во всем! Потребность быть правым и потребность управлять положением дел, решать не только за себя, но и, по возможности, за других делает Треугольника личностью, постоянно соперничающей, конкурирующей с другими. Треугольники с большим трудом признают свои ошибки! Можно сказать, что они видят то, что хотят видеть, не любят менять свои решения, часто бывают категоричны, не признают возражений. К счастью (для них и окружающих), Треугольники быстро и успешно учатся (впитывают полезную информацию как губка), правда, только тому, что соответствует их прагматической ориентации, способствует (с их точки зрения) достижению главной цели.

- **КРУГ**

- Круг — это мифологический символ гармонии. Тот, кто уверенно выбирает его, искренне заинтересован прежде всего в хороших межличностных отношениях. Высшая ценность для Круга — люди. Круг — самая доброжелательная из пяти форм. Он чаще всего служит тем «клеем», который скрепляет и рабочий коллектив, и семью, т. е. стабилизирует группу. Круги — лучшие коммуникаторы прежде всего потому, что они лучшие слушатели. Они обладают высокой чувствительностью, развитой эмпатией — способностью сопереживать. Круги великолепно «читают» людей.
- Круги «болеют» за свой коллектив и популярны среди коллег по работе. Однако они, как правило, слабые менеджеры и руководители в сфере бизнеса. Во-первых, Круги направлены скорее на людей, чем на дело. Для Круга нет ничего более тяжкого, чем вступить в межличностный конфликт. Они любой ценой стремятся его избежать. Иногда — в ущерб делу. Во-вторых, Круги вообще не отличаются решительностью, часто не могут подать себя должным образом. В одном Круги проявляют завидную твердость — если дело касается вопросов морали или нарушения справедливости.
- Круг — нелинейная форма, и те, кто уверенно идентифицирует себя с кругом, скорее относятся к «правополушарным» мыслителям.

- **ЗИГЗАГ**

- Эта фигура символизирует креативность, творчество, хотя бы потому, что она самая уникальная из пяти фигур и единственная разомкнутая фигура. Если вы твердо выбрали зигзаг в качестве основной формы, то вы скорее всего истинный «правополушарный» мыслитель, инакомыслящий.
- Доминирующим стилем мышления Зигзага чаще всего является синтетический стиль. В отличие от Кругов, Зигзаги вовсе не заинтересованы в консенсусе и добиваются синтеза не путем уступок, а наоборот — заострением конфликта идей и построением новой концепции, в которой этот конфликт получает свое разрешение, «снимается». Причем, используя свое природное остроумие, они могут быть весьма язвительными, «открывая глаза» другим.
- Зигзаги просто не могут трудиться в хорошо структурированных ситуациях. Их раздражают четкие вертикальные и горизонтальные связи, строго фиксированные обязанности и постоянные способы работы. В работе им требуется независимость от других и высокий уровень стимуляции на рабочем месте. Тогда Зигзаг «оживает» и начинает выполнять свое основное назначение — генерировать новые идеи и методы работы.
- Зигзаги — идеалисты, отсюда берут начало такие их черты, как непрактичность, наивность.
- Зигзаг — самый возбудимый из пяти фигур. Они несдержанны, очень экспрессивны, что, наряду с их эксцентричностью, часто мешает им проводить свои идеи в жизнь. К тому же они не сильны в проработке конкретных деталей и не слишком настойчивы в доведении дела до конца ( так как с утратой новизны теряется и интерес к идее).

- **ПРЯМОУГОЛЬНИК**

- Эта фигура символизирует состояние перехода и изменения. Это временная форма личности, которую могут «носить» остальные четыре сравнительно устойчивые фигуры в определенные периоды жизни. Это люди, не удовлетворенные тем образом жизни, который они ведут сейчас, и поэтому занятые поисками лучшего положения. Причины «прямоугольного» состояния могут быть самыми различными, но объединяет их одно — значимость изменений для определенного человека.
- Основным психическим состоянием Прямоугольников является более или менее осознаваемое состояние замешательства, запутанность в проблемах и неопределенность в отношении себя на данный момент времени. Наиболее характерные черты — непоследовательность и непредсказуемость поступков в течение переходного периода. Они имеют, как правило, низкую самооценку. Стремятся стать лучше в чем-то, ищут новые методы работы, стили жизни. Быстрые, крутые и непредсказуемые изменения в поведении Прямоугольника обычно смущают и настораживают других людей, и они сознательно могут уклоняться от контактов с «человеком без стержня».