

Социальная ПСИХОЛОГИЯ



Социальная психология — отрасль психологии, изучающая закономерности, особенности поведения и деятельности людей, обусловленные их социальным взаимодействием.

Социальная психология возникла во второй половине XIX в. на стыке психологии и социологии. Ее возникновению предшествовал длительный период накопления знаний о человеке и обществе.

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК

1. Изучение закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленных включением их в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп (в том числе больших социальных групп (народы, нации, профессиональные группы) и малых социальных групп – семья, группа друзей, коллектив и пр) *Андреева Г.М.*

2. Социальная психология – наука, изучающая, что люди думают друг о друге и как относятся друг к другу. *Майерс Д.*

Предметное поле социальной психологии является разветвленным, и можно выделить несколько разделов:

- психология общения
- социальная психология личности
- психология социальных групп

Общение

Основные предпосылки возникновения феномена общения:

- *мотив аффилиации* – врожденное стремление человека к объединению, сближению с себе подобными,
- биологическая необходимость *продолжения рода* обуславливает необходимость контактов между людьми
- общение – необходимое условие *регуляции совместной деятельности* людей.

Структура общения.

В каждом акте общения выделяют три стороны:

- *Коммуникативная* (общение как информационный обмен)
- *Интерактивная* (общение как взаимодействие)
- *Перцептивная* (восприятие партнерами друг друга).

Общение как социальная перцепция – восприятие и понимание человека человеком.

Термин «социальная перцепция» («социальное восприятие») был предложен *Джеромом Брунером*, он обозначал им социальную детерминация перцептивного процесса.

Основные механизмы осознания себя через другого: идентификация и рефлексия.

Эффекты социальной перцепции:

- ореола («галлоэффект»)
- новизны и первичности
- стереотипизации.
- проекция – приписывание партнеру собственных качеств или эмоций
- влияние установки на восприятие партнера. Имеющаяся готовность к встрече с человеком, принадлежащим к определенной социальной группе, или наличие предварительной информации о нем «формирует» актуальное восприятие.

Теории каузальной атрибуции

Ф. Хайдер — основатель исследований атрибуции отмечал, что люди в своих обыденных поступках, не просто наблюдают явления, но анализируют их с целью осмысления сути происходящего. Отсюда их стремление прежде всего понять причины поведения другого человека, и если не хватает информации относительно этих причин, то люди приписывают их.

Ф. Хайдера — два возможных типа причин:

- причины **личностные** (т.е. когда причина приписывается действию субъекта)
- причины, коренящиеся в «**среде**» (т.е. такие, которые приписываются обстоятельствам).

ОШИБКИ АТРИБУЦИИ

Были выведены **два класса ошибок атрибуции**:

- фундаментальные
- мотивационные.

Фундаментальная ошибка

В самом общем виде фундаментальную ошибку можно определить как «склонность людей игнорировать ситуационные причины действий и их результатов в пользу диспозиционных» (Ли Росс, 1977).

Мотивационные ошибки представлены различными «защитами», пристрастиями, которые субъект атрибутивного процесса включает в свои действия. Значительная разработка этой проблемы принадлежит *Б. Вайнеру*. В центре его внимания — способы приписывания причин в ситуациях успеха и неудачи.

Социальные установки или «аттитюды» (attitude)

Традиционно установку определяют, как внутреннее состояние готовности человека определенным образом воспринимать, оценивать и действовать по отношению к определенным объектам, явления или идеям.

Иногда можно встретить такое понятие как установка – это эмоционально окрашенное социальное представление.

Установка (attitude) – психологическая тенденция проявляющаяся в оценке некоторой частной сущности с известной долей одобрения или неодобрения.

Структура установки



Рис. 19-1. Структура социальной установки по М. Смиту

Формирование и изменение социальных установок

Теория научения: изменение аттитюдов через систему вознаграждений и наказаний.

В рамках теории научения в качестве основных механизмов образования аттитюдов могут быть рассмотрены:

- *стимулирование (положительное подкрепление)*
- *наблюдение*
- *подражание.*
- *возникновение ассоциации*

Формирование и изменение социальных установок

Теории когнитивного соответствия:

□ Базируются на основном предположении о том, что когнитивная структура человека не может быть несбалансированной, дисгармоничной, а если это имеет место, то немедленно возникает тенденция изменить такое состояние.

Теория когнитивного диссонанса, предложенная Л. Фестингером, считается в психологическом мире одной из самых важных теорий когнитивного соответствия (1957). Теория диссонанса рассматривает несоответствие между установками индивида и его поведением. Когнитивный диссонанс определяется как состояние дискомфорта, испытываемое индивидом, когда его поведение не соответствует его установкам.

Аттитюды и реальное поведение: эксперименты Р. Лапьера, 1934 г. США, полевой эксперимент.

- Лапьер вместе с двумя студентами-китайцами посетил 252 отеля. В 251 отеле – нормальный прием. Не было различий в обслуживании Лапьера и студентов-китайцев.
- Через два года Лапьер обратился в 251 отель с письмами (будет ли им вновь оказан прием). Ответили из 128 отелей: 1 - согласие, 52% - отказ, остальные – уклончивые формулировки.

Вывод Р. Лапьера («парадокс Лапьера»):
между установками и реальным поведением
есть различие.

СОЦИАЛЬНАЯ ГРУППА

СОЦИАЛЬНАЯ ГРУППА – любая относительно устойчивая совокупность людей, находящихся во взаимодействии и объединенных общими интересами и целями.

Американский социолог Смелзер выделяет следующие функции групп:

- **Социализации:** только в группе человек может обеспечить свое выживание и воспитание подрастающих поколений
- **Инструментальную:** состоит в осуществлении той или иной деятельности людей;
- **Экспрессивную:** состоит в удовлетворении потребностей людей в одобрении, уважении и доверии; Социальная мотивация: Аффилиация и власть, мотив альтруизма (возможность позаботиться о ком -либо)
- **Поддерживающую:** состоит в том, что люди стремятся к объединению в трудных для них ситуациях. В ситуации стресса стремятся держаться друг друга – эксперименты Ст.Шехтера с тревогой перед ударом тока – пребывание с другими ее снижает (по объективным физиологическим показателям) (67 % предпочли ожидание в обществе – «себе подобных» - тк людям нужна

Классификации групп

Среди малых групп наиболее важным представляется выделение групп формальных и неформальных, предложенное Э.Мэйо.

- **ФОРМАЛЬНЫЕ ГРУППЫ** — группы, членство и взаимоотношения в которых, носят преимущественно формальный характер, то есть определяются формальными предписаниями и договоренностями. Формальными малыми группами являются, прежде всего, первичные коллективы подразделений социальных организаций и институтов. Ведущей сферой активности и основным психологическим механизмом объединения индивидов в рамках формальных групп является совместная деятельность
- **НЕФОРМАЛЬНЫЕ ГРУППЫ** — объединения людей, возникающие на основе внутренних, присущих индивидам потребностей в общении, принадлежности, понимании, симпатии и любви. Примерами неформальных малых групп являются дружеские и приятельские компании, пары любящих друг друга людей, неформальные объединения людей, связанных общими интересами, увлечениями.

- Одним из проявлений позитивной групповой идентификации является **ВНУТРИГРУППОВАЯ ПРИВЕРЖЕННОСТЬ** — тенденция к более позитивному эмоциональному отношению индивидов к своей группе и более позитивной оценке ее членов.
- **РЕФЕРЕНТНОСТЬ** малой группы — значимость групповых ценностей, норм, оценок для индивида. Основными функциям» референтной группы являются: сравнительная *и нормативная* (предоставление индивиду возможности соотносить свои мнения и поведение с принятыми в группе и оценивать их с точки зрения соответствия групповым нормам и ценностям).

Групповые явления

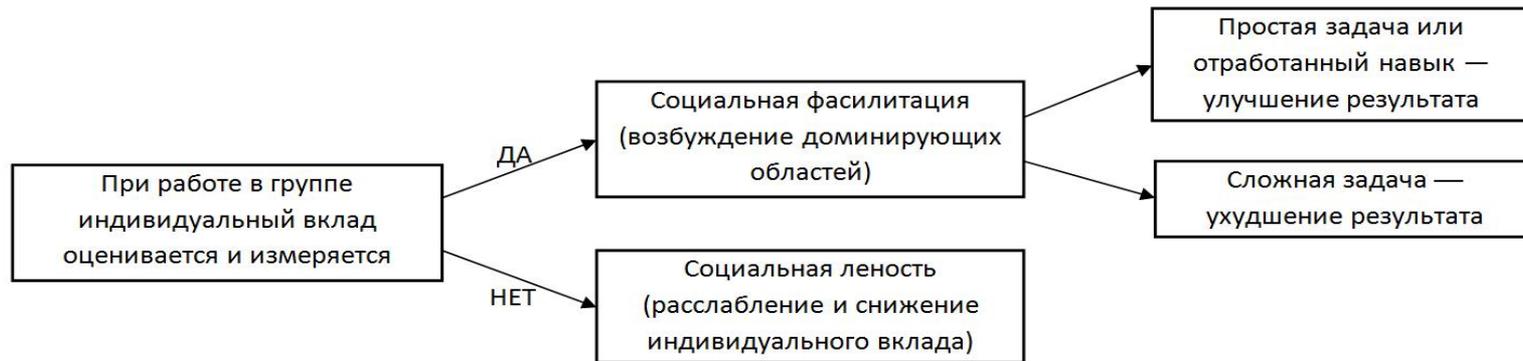
Феномен группового давления (конформизма).

- Явление конформизма было открыто американским психологом С. Ашем в 1951 г.
- Конформность констатируется там и тогда, где и когда фиксируется наличие **конфликта** между мнением индивида и мнением группы и преодоление этого конфликта в пользу группы.
- Различают внешнюю конформность, когда мнение группы принимается индивидом лишь внешне, а на деле он продолжает ему сопротивляться, и внутреннюю (иногда именно это и называется подлинным конформизмом), когда индивид действительно усваивает мнение большинства. Внутренняя конформность и есть результат преодоления конфликта с группой в ее пользу.
по Г.Келмену: степень конформности – три стадии
- Подчинение (уступчивость) – в прагматических целях
- Идентификация – стремление уподобиться агенту влияния, от подчинения отличается чувством удовлетворения
- Интернализация (перевод во внутренний план) – высшая степень, мнение группы интегрируется с ценностной системой личности

Закономерности конформного поведения:

- Степень конформизма зависит от специфики групповой задачи. Степень наиболее высока, когда задача неопределенна и сложна.
- Размер группы: наибольшая степень конформизма в группе от 3 до 5 человек. Увеличение размеров группы приводит к снижению.
- психическое и физическое состояние (плохое самочувствие, усталость, психическая напряженность усиливают проявление конформности).
- От сплоченности группы: чем выше сплоченность группы, тем сильнее власть группы над человеком.
- От статуса человека: человек с большим статусом оказывает большее давление.
- Публичность.
- Зависимость конформизма от пола и возраста. Дети более внушаемы (после 15 лет снижается). Женщины более чем мужчины.

- **Социальная фасилитация** — эффект, при котором человек более успешно выполняет поставленные задачи в присутствии других людей, чем в одиночку. Эффект социальной фасилитации, тогда еще не получившей такого названия, был впервые выявлен в Норманом Трипплеттом.



В 1930-х годах были получены экспериментальные подтверждения того, что в некоторых случаях присутствие других людей мешает выполнению задач. Этот обратный эффект позже получил в социальной психологии название **социальной ингибции**.

При труде в коллективе и отсутствии оценки индивидуального труда каждого участника проявляется противоположный эффект — **социальная леность**

Социализация

- Социализация – это двусторонний процесс, включающий:
 - усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему социальных связей;
 - процесс активного воспроизведения индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду (Андреева Г.М. 1996).

В целом социализация это процесс усвоения личностью социальной реальности, которая ее окружает.

- Термин «социализация» отличают от смежных понятий «развитие личности» и «воспитание».

При анализе процесса социализации как правило выделяют *три грани*:

- *Во-первых*, акцент в анализе социализации может быть сделан на передачу *культурно* задаваемых ценностей, моделей поведения, способов социальной категоризации и т.п. Социальное развитие личности в этом случае будет рассматриваться преимущественно как процесс ***инкультурации***.
- *Во-вторых*, процесс социализации может быть понят как процесс собственно усвоения, различных видов социального опыта, и соответственно акцент в исследованиях будет поставлен на механизмах этого усвоения и самом содержании усвоенного в этом случае говорят о социализации как о процессе ***интернализации***
- *В-третьих*, внимание может быть уделено преимущественно анализу результатов социализации, и в данном случае речь скорее будет идти о социализации как ***адаптации***.