

ЛЕКЦИЯ 6

СОЦИАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

**СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЩНОСТИ КАК
СРЕДЫ СОЦИАЛЬНЫХ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ**

План лекции:

1. Понятие социального взаимодействия.
2. Трактовки социального взаимодействия в специальных социологических теориях
3. Типология и классификация социальных групп
4. Влияние группы на индивида
5. Внутригрупповое взаимодействие

ВОПРОС 1

**ПОНЯТИЕ СОЦИАЛЬНОГО
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.**

- **Социальное взаимодействие** – это любое поведение индивида или групп индивидов, имеющее значение для других индивидов, групп или общества в целом в данный момент или в будущем.

Непосредственное взаимодействие

Опосредованное взаимодействие

Условия возникновения социального взаимодействия (Питирим Сорокин)

1. Наличие двух или более индивидов, обуславливающих поведение друг друга
2. Совершение индивидами каких-либо действий, влияющих на их переживания и поступки
3. Наличие проводников, предающих эти влияния и воздействия индивидов друг на друга.
4. Наличие общей основы для контактов, соприкосновения (добавлено современными социологами)

Типология социальных взаимодействий (П.Сорокин)

1. В зависимости от количества и качества взаимодействующих индивидов

а. индивид – индивид

б. индивид – группа

в. группа - группа

2. Критерий однородности и разнородности взаимодействующих субъектов

- **Общество – система взаимодействий между людьми**
- **Задача социологии (ее предмет) изучать все виды социальных взаимодействий**

ВОПРОС 2

**ТРАКТОВКИ СОЦИАЛЬНОГО
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В
СПЕЦИАЛЬНЫХ
СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ТЕОРИЯХ**

Макс Вебер

Теория «социального действия»

Социальное действие

- Индивид вкладывает в него субъективный смысл (осмысливает свой поступок)
- Индивид действует, имея ввиду ожидаемую реакцию других

«Идеальные типы» социального действия по М. Веберу

- целерациональное
- ценностно-рациональное
- традиционное
- аффективное

Теория обмена (Джордж Хоманс, Питер Блау)

Суть теории

В социальном поведении любого человека лежит рациональное начало, которое побуждает его вести себя расчетливо и стремиться к получению разнообразных выгод (от денег и престижа до дружбы и любви). Основа социальных взаимоотношения – получение и обмен этими благами, выгодами и вознаграждениями.

Этнометодология (Гарольд Гарфинкель)

Суть теории

- Базовые правила, регулирующие контакты между людьми принимаются ими на веру в готовом виде.
- Цель исследования – изучить неосознаваемые формы коммуникации между людьми.

Концепция управления впечатлениями или драматургический подход(Эрвин Гофман)

Суть теории

- Люди конструируют собственные имиджи , режиссируют впечатления о себе, добиваясь поставленных целей. В процессе социального взаимодействия люди создают ситуации, когда они могут произвести наиболее благоприятное впечатление на других.

Символический интеракционизм (Джордж Мид)

Суть теории

- Любые социальные действия возможны благодаря коммуникации. Коммуникация же возможна тогда, когда люди предают любому символу одно и то же значение.
- Социальные взаимодействия - это непрерывный диалог между людьми в процессе которого они наблюдают, осмысливают намерения друг друга и реагируют на них.

ВОПРОС 3

СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЩНОСТИ ВИДЫ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП

- **Социальные общности** – структуры, объединяющие людей по признаку их соответствия определенному критерию (профессия, совместное проживание, религия и т.д). Такие общности могут вести к образованию организаций и ассоциаций.
- **Социальный агрегат** – совокупность социальных единиц, образующаяся путем пространственного сближения, причем их сущность не меняется (нет взаимодействия).

- **Толпа** - временное, относительно неорганизованное, бесструктурное скопление людей, находящихся в близком физическом соприкосновении друг с другом, лишенных ясно осознаваемой общности цели, но связанных между собой сходством эмоционального состояния и общим элементом внимания.
- Поведение индивидуумов в толпе характеризуется *усилением внушаемости, подражательности, эмоциональности и социально-психологического заражения.*
- Конец 19 -начало 20 века изучение толпы Густав Лебон («Психология народов и масс») и Габриэль Тард («Преступная толпа»)

Социальная группа

Социальная группа – совокупность людей, которые взаимодействуют друг с другом определенным образом, чувствуют свою принадлежность к данной группе и воспринимаются другими как члены данной группы.

Черты групп:

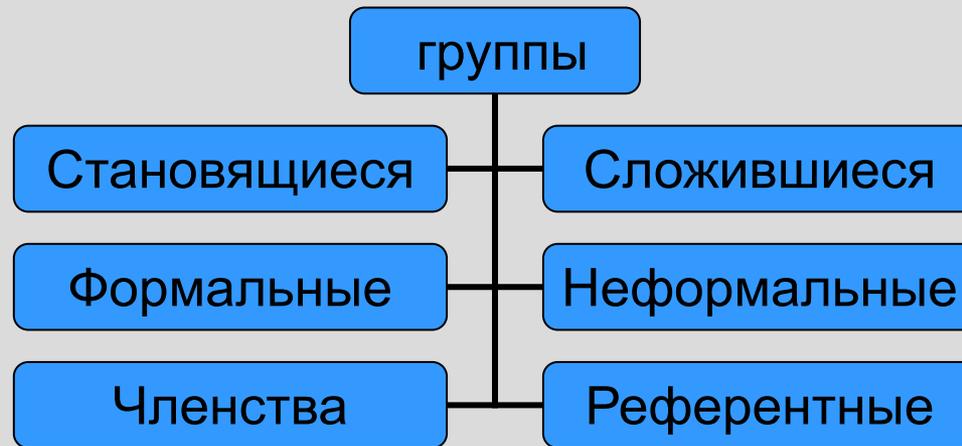
1. Определенный способ взаимодействия
2. Членство, чувство принадлежности к группе
3. Идентичность с точки зрения посторонних

Условия существования группы

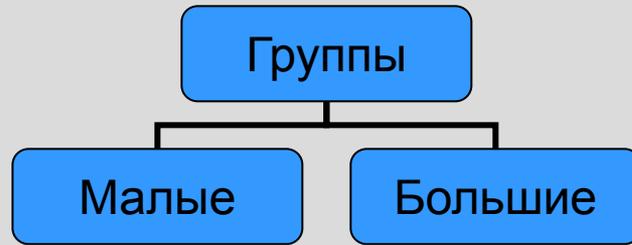
- Стимулировать желание ее членов добиваться участия в деятельности группы
- Обеспечивать эффективную систему внутригрупповой коммуникации, систему обмена информацией
- Контролировать действия членов группы, чтобы направлять их к достижению цели
- Приспосабливаться к условиям социальной среды, угрожающим существованию группы, обеспечивая безопасность группы

Типы групп

- **Первичные группы** – эмоциональные и личные связи внутри группы (семья, друзья)
- **Вторичные группы** – инструментальные связи внутри группы, значение придается умению человека выполнять функции (рабочий коллектив)
- **Экспрессивные группы** – их цель удовлетворить стремление человека к социальному признанию и уважению
- **Инструментальные группы** – необходимы для решения задач, с которыми нельзя справиться в одиночку
- Группа может выполнять инструментальные, экспрессивные и поддерживающие задачи.



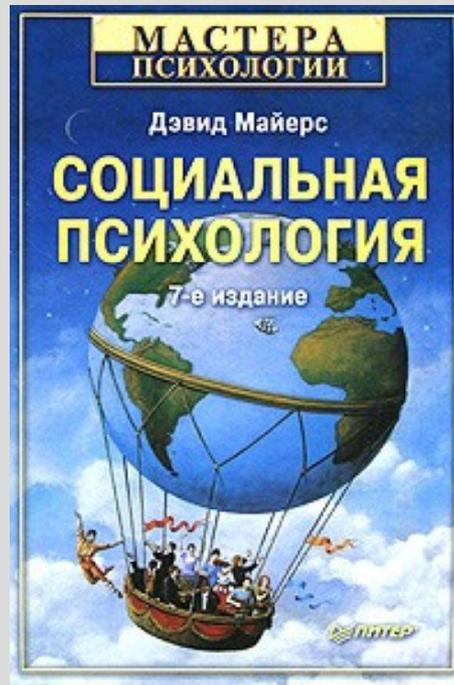
- **Референтная группа** – группа, в которую индивид не включен реально, но чьи нормы и ценности он принимает
- Информационные, самоидентификации, ценностные, утилитарные



- Малая группа - 2(3) до 7 человек
- Оптимальный размер малой группы - 5 человек
- Верхний предел малой группы - 7+ - 2
- Группа из 2-х человек – диада
- Группа из 3-х триада

ВОПРОС 4

ВЛИЯНИЕ ГРУППЫ НА ИНДИВИДА



- **Социальная фасилитация** – усиление доминантных реакций в присутствии других.
- **Социальная лень** - усилия группы всегда меньше чем сумма усилий ее членов, работающих в одиночку.
- **Деиндивидуализация** – утрата самоосознания и боязни оценки;
- **Групповая поляризация** – вызванное влиянием группы усиление раннее существующих тенденций членов группы; смещение средней тенденции к своему полюсу вместо раскола мнений группы.

- **Огруппление мышления** – режим мышления, когда поиски согласия становятся настолько доминирующими в группе, что группа автоматически отбрасывает возможные альтернативы принятому решению
- **Симптомы огруппления мышления**
 - 1) Иллюзия неуязвимости
 - 2) Никем неоспариваемая этичность группы
 - 3) Рационализация
 - 4) Стереотипный взгляд на противника
 - 5) Давление конформизма
 - 6) Самоцензура
 - 7) Иллюзия единомыслия

ВОПРОС 5

ВНУТРИГРУППОВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

- Групповая динамика – это процесс взаимодействия членов социальных групп
- Социальные роли в группе
 - 1) Председатель или формироваватель
 - 2) Генератор идей
 - 3) Оценщик идей (критик)
 - 4) Организатор работы
 - 5) Организатор группы
 - 6) Исследователь ресурсов
 - 7) завершитель

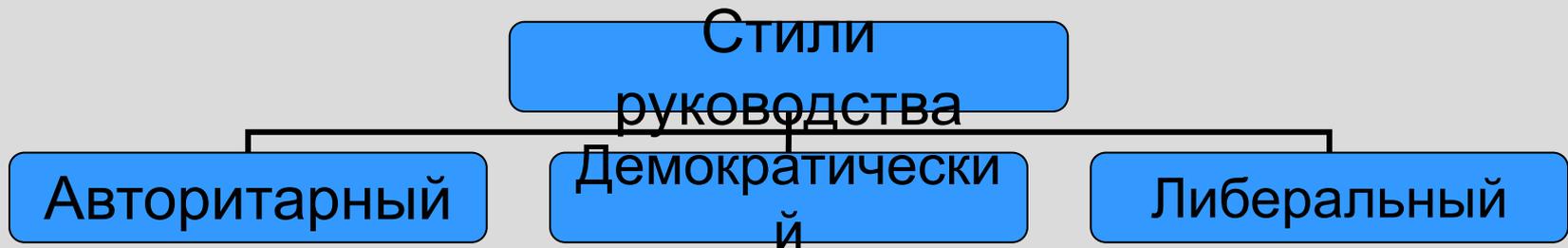
Лидерство

- **Лидерство** - социально-психологический процесс влияния на других людей – формально равных
- **Лидер** – тот, кто способствует повышению эффективности группы в целом
- ***Черты эффективного лидера :***
 - видение ситуации в целом;
 - способность к коммуникациям;
 - доверие сотрудников;
 - гибкость при принятии решений.
- В группе всегда два лидера – ***инструментальный*** и ***экспрессивный***

Стили руководства

Руководство – юридически регламентированный, административно-правовой процесс организации и контроля формально неравных людей.

- **Стиль руководства** - типичный вид поведения руководителя в отношении с подчиненными в процессе достижения поставленной цели
- Дуглас Мак-Грегор – теория лидерства



Стиль управления	Авторитарный	Демократический	Либеральный
Природа стиля	<p>Сосредоточение всей власти и ответственности в руках лидера</p> <p>Личное установление целей и выбор средств их достижения</p> <p>Коммуникационные потоки идут преимущественно с верху</p>	<p>Делегирование полномочий с удержанием ключевых позиций у лидера</p> <p>Принятие решений разделено по уровням на основе участия</p> <p>Коммуникации осуществляются активно в двух направлениях</p>	<p>Снятие лидером с себя ответственности и отречение в пользу группы или организации</p> <p>Предоставление группе возможности самоуправления в желаемом для группы режиме</p> <p>Коммуникации строятся в основном по горизонтали</p>
Сильные стороны	<p>Внимание срочности и порядку, предсказуемость результата</p>	<p>Усиление личных обязательств по выполнению работы через участие в управлении</p>	<p>Позволяет начать дело так, как это видится без вмешательства лидера</p>
Слабые стороны	<p>Сдерживается индивидуальная инициатива</p>	<p>Требует много времени на принятие решений</p>	<p>Группа может потерять направление движения и уменьшить скорость без вмешательства лидера</p>

- **Харизматические лидеры** - лидеры, которые в силу своих личностных качеств способны оказывать глубокое воздействие на последователей.
- **Харизма** является формой влияния на других посредством личной привлекательности, вызывающей поддержку и признание лидерства, что обеспечивает обладателю харизмы власть над последователями.