Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Рукович Александр Владимирович
Должность: И.о. директора
Дата подписания: 21.12.2021 11:50:05
Уникальный программный ключ:
184c95f9790455a36aca7c7c4514e2304785763

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Технический институт (филиал) федерального государственного
автономного образовательного учреждения высшего образования
«Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова»
в г. Нерюнгри

МАМЕДОВА Л.В., ИВАНОВА О.П.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

«ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ»

для студентов гуманитарных и технических направлений подготовки и специальностей
(очная, заочная формы обучения)

Нерюнгри
Издательство ТИ (ф) СВФУ
2022

УДК 159.95
ББК 88.36
М 22

Утверждено научно-методическим советом ТИ (ф) ФГАОУ ВПО «СВФУ»

Рецензенты:
О.Ф. Сорокатая, заместитель директора по ВР МОУ СОШ№13 г. Нерюнгри
И.Ж. Шахмалова, к.п.н., доцент кафедры ПиМНО ТИ(ф) СВФУ

Подготовлено на кафедре ПиМНО ТИ (ф) ФГАОУ ВПО СВФУ

Печатается в авторской редакции

Учебно-методическое пособие раскрывает основное содержание учебной дисциплины «Психология социального взаимодействия» и позволяет овладеть знаниями, необходимыми для понимания себя как субъекта общения, а также помогающими в осуществлении успешного социального взаимодействия. Предназначено для обучающихся гуманитарных и технических направлений подготовки и специальностей.

В пособии дается характеристика психологии социального взаимодействия как раздела социальной психологии, рассматриваются история становления предмета психологии, основные направления отечественной и зарубежной психологии, социально-психологические проблемы личности и общения.

Содержание каждого раздела содержит теоретические материалы по актуальным вопросам социального взаимодействия; перечень практических заданий и вопросов для самоконтроля, направленных на расширение знаний и закрепление навыков профессиональной деятельности обучающихся; тестовые задания, необходимые для проверки качества освоения разделов дисциплины.

© Технический институт (ф) СВФУ, 2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4

1. ВВЕДЕНИЕ В ПСИХИЛОГИЮ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ 6

1.1 Предмет, задачи и методология социальной психологии 6

1.2 Социально-психологическая характеристика личности 13

1.3 Понятие и стереотипы социального развития личности 19

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ 26

2. ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ 27

2.1 Социальные взаимодействия и закономерности поведения личности в группе и обществе 27

2.2 Социальные взаимодействия, социальные отношения и социальный контроль 33

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ 44

3. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ В КОМАНДЕ 45

3.1 Психологические особенности работы в группе и в команде 45

3.2. Психологические особенности работы в команде (в группе) 58

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ 61

4. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЛЮДЬМИ С ОВЗ 63

4.1 Виды общения и взаимодействия с людьми с ОВЗ 63

4.2 Психология лиц с ограниченными возможностями здоровья 69

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ 76

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ 77

ЛИТЕРАТУРА 81

ВВЕДЕНИЕ

Есть только одна подлинная ценность –
это связь человека с человеком
(А. де Сент-Экзюпери).

«Психология социального взаимодействия» - учебная дисциплина, преподавание которой заменило преподавание традиционной «Психологии». Более того, новое название психологической дисциплины, преподаваемой будущим инженерам-строителям, в большей степени отвечает специфике профессиональной деятельности инженера-строителя и более адекватно психологической сути компетенций, которые должны получить развитие в процессе усвоения данной психологической дисциплины.

Целями освоения дисциплины являются обучение студентов основным понятиям, положениям и методам психологии; развитие у студентов индивидуально-психологической ценности самопознания и саморазвития, обучение навыкам общения.

В ходе освоения дисциплины студенты должны получить следующие компетенции:

- способность работать в коллективе, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;
- способность к самоорганизации и самообразованию;
- готовность к работе в коллективе, способность осуществлять руководство коллективом.

Основными формами обучения при освоении данной дисциплины являются лекции и практические занятия, в соотношении.

Данное учебно-методическое пособие (слово «пособие» происходит от русского слова «пособить», что означает «помочь») призвано содействовать студентам в более полном и качественном освоении теоретико-психологических основ эффективного социального взаимодействия, сделать процесс овладения теорией психологии более осознанным, творческим и активным.

Лекции занимают центральное место в процессе освоения дисциплины. Неверно думать, что восприятие лекции пассивно и единственное, что успевает сделать студент, то это записать некоторые мысли лектора. Роль лекции куда более значима. Живое, творческое взаимодействие преподавателя с аудиторией активизирует мыслительную

деятельность, акцентирует внимание на основных идеях и понятиях дисциплины, развивает интерес к научной информации по предмету, создает установку на восприятие психологической информации из других источников, формирует гуманистическое отношение к людям, органично сочетает обучение и воспитание. Во многом этому способствует информационная насыщенность лекции, оперативное ознакомление с современными данными науки, убедительные примеры, интонационные ударения и повторение информации лектором и, конечно, воздействие личности самого педагога. Поэтому никакая даже самая хорошая книга не способна заменить в высшей школе лекцию.

Идеальная лекция сочетает эмоциональность изложения и четкую логическую структуру подачи материала. Однако чем интереснее, динамичнее и насыщеннее лекция, тем труднее вести полноценные записи по ходу ее. Конечно, в настоящее время, современные студенты не имеют проблем с получением необходимой информации. Однако обилие информации создает проблему наличия ориентира при выборе нужного источника, определения достаточного и необходимого для подготовки к профессии объема информации.

Разрешить данные противоречия во многом и призвано настоящее учебно-методическое пособие. Оно составлено ведущими преподавателями дисциплины «Психология социального взаимодействия», имеющими многолетний опыт преподавания психологических дисциплин студентам гуманитарных и технических специальностей и направлений подготовки. Тематика и структура настоящего пособия полностью соответствуют содержанию данной дисциплины. Пособие поможет студентам лучше усвоить ключевые слова (основные понятия) дисциплины, полнее понять логику предмета, адекватнее оценить свой результат обучения, ответив самому себе на вопросы: «Что я понял на лекции?», «Что я усвоил самостоятельно?». Относясь к приобретению нового знания, нового отношения или новой ценности как к любому личностному обретению, духовному обогащению, авторы надеются, что пособие поможет сохранить и поддержать эмоционально-положительное отношение студентов к учебному труду.

Пособие предполагает следующие формы самостоятельной проработки материалов лекций:

• после лекционного занятия (желательно в этот же день) чтение материалов пособия, посвященных тематике прошедшей лекции и

повторное прочтение материала накануне посещения последующей новой лекции;

• дополнение конспектов лекций информацией, содержащейся в пособии;

• самостоятельные ответы на вопросы, которые даны в конце каждой главы настоящего пособия;

• обсуждение прочитанного с однокурсниками, соседями по общежитию, родственниками, близкими друзьями;

• составление вопросов по содержанию лекционного материала для последующего обсуждения с преподавателем;

• чтение дополнительной литературы из рекомендованного списка.

РАЗДЕЛ 1. ВВЕДЕНИЕ В ПСИХИЛОГИЮ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

1.1 Предмет, задачи и методология социальной психологии

Социальная психология, как самостоятельная отрасль научного знания, начала формироваться в конце XIX в., хотя само понятие стало широко употребляться только после 1908 г.

Некоторые вопросы социальной психологии были поставлены давно в рамках философии и носили характер осмысления особенностей взаимоотношения человека и общества.

Однако исследование собственно социально-психологических научных проблем началось в XIX в., когда социологи, психологи, философы, литературоведы, этнографы, медики стали анализировать психологические феномены больших социальных групп и особенности психических процессов и поведения человека в зависимости от влияния окружающих людей. Поставленные проблемы трудно было изучать только в рамках существовавших тогда наук. Необходима была интеграция социологии и психологии, поскольку психология исследует психику человека, а социология – общество.

Основные этапы развития социальной психологии как науки. Первый этап – становление социальной психологии как науки (с середины XIX в. по1908 г.). Определяются предмет изучения и основные проблемы.

Издаются первые фундаментальные работы по основным вопросам социальной психологии. На этом этапе решение и теоретический анализ социально-психологических проблем привлекают внимание специалистов

различного профиля: психологов, социологов, философов, литературоведов, этнографов и т. д.

Большинство работ по социальной психологии было издано в первый период развития данной науки.

Второй этап (до середины 40-х гг. XX в.) характеризуется появлением научных социально-психологических школ, ориентированных как на разработку фундаментальной теории, так и на прикладные аспекты исследования.

Один из наиболее влиятельных социальных психологов этого периода – К. Левин, создатель теории групповой динамики. Он исследовал проблемы социальных факторов воли как целенаправленного поведения; социальной психологии малых групп, лидерства, личности в группе и т. д.

Было проведено большое количество экспериментальных работ и одновременно разрабатывались фундаментальные теории, которые не потеряли своей актуальности в наше время.

Третий этап (с середины 1940-х гг. до наших дней). Он связан с решением практических задач, работой на социальный заказ. Экспериментальная психология продолжает свое развитие, фундаментальные теоретические разработки отступают на второй план.

Социальная психология обретает широкую популярность, вводится в общеобразовательные вузовские программы и является одним из обязательных предметов изучения для специалистов различных профилей.

Такое пристальное внимание к социально-психологическим вопросам вызвано потребностями совершенствования и стабилизации общественных отношений на всех уровнях социальной стратификации.

Разрабатываются так называемые малые теории, имеющие конкретное прикладное значение: социально-психологические особенности руководства детской группой, психология бизнеса, психология рекламы, психология формирования общественного мнения и др.

Сочетание слов «социальная психология» указывает на специфическое место, которое занимает эта дисциплина в системе научного знания. Возникнув на стыке наук психологии и социологии, социальная психология до сих пор сохраняет особый статус. Это приводит к тому, что каждая из «родительских» дисциплин включает ее в себя в качестве составной части. Такая неоднозначность положения дисциплины имеет много причин.

Одна из них – объективное существование такого класса фактов общественной жизни, которые сами по себе могут быть исследованы лишь при помощи объединенных усилий двух наук: психологии и социологии.

Другой причиной двойственного положения социальной психологии является сама история становления этой дисциплины, которая вызревала в недрах одновременно и психологического, и социологического знания, родилась «на перекрестке» двух наук.

Все это создает трудности как в определении предмета социальной психологии, так и в выявлении круга ее проблем. Потребности практики общественного развития диктуют необходимость исследования пограничных проблем. Запросы на социально психологические исследования в условиях современного этапа развития общества поступают из всех сфер общественной жизни, особенно в связи с тем, что в каждой из них сегодня происходят радикальные изменения.

Такие запросы следуют из области промышленного производства, различных сфер воспитания, системы массовой информации, области демографической политики, спорта, сферы обслуживания и т. д.

Все это стимулирует интенсивное развитие социальной психологии на современном этапе. Необходимость этого усугубляется двумя обстоятельствами.

Во-первых, тем, что в истории существования советской социальной психологии как самостоятельной науки был довольно длительный перерыв и новый этап оживления социально-психологических исследований начался лишь в конце 1950-х – начале 1960-х гг.

Во-вторых, социальная психология по существу является наукой, стоящей весьма близко к социальным и политическим проблемам, а потому возможно использование ее результатов различными общественными силами.

Для социальной психологии актуально одновременное решение двух задач: выработка практических рекомендаций, полученных в ходе прикладных исследований, необходимых практике; «достраивание» своего собственного здания как целостной системы научного знания с уточнением своего предмета, разработкой специальных теорий и специальной методологии исследований.

Приступая к решению этих задач, необходимо очертить круг проблем социальной психологии, чтобы более строго определить задачи, которые могут быть решены средствами этой дисциплины.

Необходимо выделение из психологической проблематики вопросов, которые относятся к компетенции именно социальной психологии.

Поскольку психологическая наука в нашей стране в определении своего предмета исходит из принципа деятельности, можно условно обозначить специфику социальной психологии как изучение закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленных включением их в социальные группы, а также психологических характеристик самих этих групп.

Предмет социальной психологии определяется вопросом: «Что изучает данная наука как самостоятельная, независимая отрасль знания?».

Психология и социология – «материнские» дисциплины по отношению к социальной психологии. В то же время нельзя считать, что социальная психология – это лишь часть социологии и психологии. Самостоятельность данной отрасли научного знания обусловлена спецификой предмета исследования, который не может быть изучен только в рамках какой-либо одной науки.

Существуют несколько точек зрения на то, что является предметом исследования социальной психологии.

Социальная психология изучает личность в группе, социуме, обществе. В отличие от общей психологии, социальная психология исследует не просто психические процессы индивида, а их специфику в связи с системой социальных взаимодействий.

С этой точки зрения предметом исследования является человек среди людей. Если и рассматриваются индивидуальные особенности субъекта, то только как результат социального развития, связанный с воспитанием и социализацией.

Человек изучается во всем многообразии его социальных связей: в процессе личностного развития на протяжении жизни, в системе взаимодействия на межличностном и формальном уровнях и т. д.

Особое внимание уделяется положению личности в группе, коллективе. Социальная психология изучает социальные группы в обществе. Это прежде всего психологические характеристики групп, проблемы внутригрупповой динамики, внутригрупповых отношений, межгрупповых отношений и т. д. Социальная группа рассматривается как функциональная единица, имеющая интегральные психологические характеристики, такие как групповой разум, групповая воля, групповое решение и др.

Создаются разнообразные типологии социальных групп, выделяется все большее количество критериев для анализа. Группа рассматривается как уникальная целостность, которая не может быть понята только на основании изучения субъектов, ее составляющих.

Группа есть нечто большее, чем совокупность членов. Она имеет собственные характеристики, существующие независимо от индивидуальных особенностей входящих в ее состав субъектов.

Социальная психология изучает социальную психику, или массовидные явления психики .

Выделяются различные явления, соответствующие этому понятию: психология классов, социальных слоев, массовых настроений, стереотипов и установок; общественное мнение и психологический климат, массовые действия и групповые эмоциональные состояния.

Изучается социально-психологический аспект традиций, морали, нравов и т. д.

Исследуются психологические основы уникальных семиотических систем, создаваемых человечеством на протяжении веков.

Большинство современных социальных психологов считают, что социальная психология изучает и личность, и группы, и социальную психику, но в определенном контексте.

Социальный психолог Г.М. Андреева определила предмет социальной психологии следующим образом: социальная психология изучает закономерности поведения, деятельности и общения людей, обусловленные их включением в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп.

В рамках социальной психологии можно выделить несколько психологических школ, это: функционализм, бихевиоризм, гуманистическая психология, когнитивизм и интеракционизм.

Функционализм (или функциональная психология) возник под влиянием эволюционной теории в биологии Ч. Дарвина и эволюционной теории социального дарвинизма Г. Спенсера .

Г. Спенсер полагал, что основным законом социального развития является закон выживания наиболее приспособленных обществ и социальных групп. Представители функционализма (Д. Дьюи, Д. Энджелл, Г. Кэрр и др.) изучали людей и социальные группы с точки зрения их социальной адаптации – приспособления к сложным условиям жизни.

Главная социально-психологическая проблема функционализма – проблема наиболее оптимальных условий социальной адаптации субъектов общественной жизни.

Бихевиоризм (позднее необихевиоризм) – поведенческая психология, изучающая проблемы закономерностей поведения человека и животного (И.В. Павлов, В.М. Бехтерев, Д. Уотсон, Б. Скиннер и др.).

Поведение рассматривалось как объективная, наблюдаемая реальность, которую можно исследовать в экспериментальных условиях. Центральная проблема бихевиоризма – проблема научения, т. е. приобретения индивидуального опыта посредством проб и ошибок. Выделены четыре закона научения: закон эффекта, закон упражнения, закон готовности и закон ассоциативного сдвига.

Психоаналитическое направление связано с именем З. Фрейда.

Исследовал проблемы бессознательных, иррациональных процессов в личности и в ее поведении.

Он полагал, что центральной движущей силой человека выступает совокупность влечений.

Некоторые из аспектов данного направления получили развитие в работах К. Юнга и А. Адлера.

Социально-психологические проблемы направления: конфликт человека и общества, проявляющийся в столкновении влечений человека с социальными запретами; проблема источников социальной активности личности.

Гуманистическая психология (Г. Оллпорт, А. Маслоу, К. Роджерс и др.) 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. Когнитивизм трактует социальное поведение человека как совокупность преимущественно познавательных процессов и делает акцент на процессе познания человеком мира, постижении им сущности явлений посредством основных когнитивных психических процессов (памяти, внимания и т. д.).

Проблема когнитивизма – принятие решений человеком. Представители когнитивной школы (Ж. Пиаже, Дж. Брунер, Р. Аткинсон и др.) обращали особое внимание на знание человека и способы его формирования.

Интеракционизм (позднее символический интеракционизм) исследовал проблемы социального аспекта взаимодействия между людьми в процессе деятельности и общения.

Основная идея интеракционизма: личность всегда социальна и не может формироваться вне общества.

Особое значение придавалось коммуникации как обмену символами и выработке единых значений и смыслов. Большинство психологических школ можно разграничить лишь с известной долей условности, поскольку все они исследуют человека в группе, обществе, мире.

Весь набор методов социально-психологического исследования можно подразделить на две большие группы: методы исследования и методы воздействия .

Последние относятся к специфической области социальной психологии, к «психологии воздействия».

Среди методов исследования различают методы сбора информации и методы ее обработки .

Методы обработки данных часто не выделяются в специальный блок, поскольку большинство из них не являются специфичными для социально психологического сследования.

Методы сбора информации: наблюдение, чтение документов (контентанализ), опросы (анкеты, интервью), тесты (наиболее распространен социометрический тест), эксперимент (лабораторный, естественный). Наблюдение – «старый» метод социальной психологии. Главная проблема – обеспечить фиксацию каких-то определенных классов характеристик, чтобы «прочтение» протокола наблюдения было понятно и другому исследователю.

Изучение документов имеет большое значение, поскольку при помощи этого метода возможен анализ продуктов человеческой деятельности. Особая проблема возникает в связи с тем, что интерпретирует документ исследователь, человек со своими собственными, присущими ему индивидуальными психологическими особенностями. Важнейшую роль при изучении документа играет способность к пониманию текста.

Для преодоления «субъективности» (интерпретации документа исследователем) вводится особый прием, получивший название «контент-анализ». Это особый метод анализа документа, когда в тексте выделяются специальные «единицы», а затем подсчитывается частота их употребления.

Метод контент-анализа есть смысл применять только в тех случаях, когда исследователь имеет дело с большим массивом информации.

Опросы – распространенный прием в социально-психологических исследованиях. Обычно критические замечания по этому методу выражаются в недоумении по поводу того, как же можно доверять информации, полученной из непосредственных ответов испытуемых, по существу из их самоотчетов.

Среди видов опросов наибольшее распространение получают в социальной психологии интервью и анкеты. Главные методологические проблемы заключаются в конструировании вопросника. Первое требование здесь – логика построения. Чаще всего в социальной психологии применяют личностные тесты , реже – групповые тесты .

Тест – это особого рода испытание, в ходе которого испытуемый выполняет или специально разработанное задание, или отвечает на вопросы, отличающиеся от вопросов анкет или интервью. Вопросы в тестах носят косвенный характер.

Смысл последующей обработки состоит в том, чтобы при помощи «ключа» соотнести полученные ответы с определенными параметрами. Эксперимент – один из основных методов исследования в социальной психологии.

Различают два основных вида эксперимента: лабораторный и естественный. Для обоих видов существуют некоторые общие правила, выражающие суть метода, например: произвольное введение экспериментатором независимых переменных и контроль за ними, требование выделения контрольной и экспериментальной групп, чтобы результаты измерений могли быть сравнимы с некоторым эталоном.

1.2 Социально-психологическая характеристика личности

Личность – это сознательный и активный человек, имеющий возможность выбирать тот или иной образ жизни. Все зависит от личностных и психологических качеств, которые присущи личности, их необходимо правильно понимать и учитывать.

Социально-психологические особенности личности. Личность человека как члена общества находится в сфере влияния различных отношений, складывающихся в процессе производства и потребления материальных благ.

Процесс формирования личности происходит как под влиянием сферы политических отношений и идеологии.

Идеология как система идей об обществе оказывает огромное влияние на личность, во многом формирует содержание ее психологии, мировоззрение, индивидуальные и социальные установки.

На психологию личности влияют и отношения людей в социальной группе, в которую она входит.

В процессе взаимодействия и общения происходит взаимовлияние личностей друг на друга, вследствие чего формируется общность во взглядах, социальных установках и других видах отношений к обществу, труду, людям, собственным качествам.

В группе личность завоевывает определенный авторитет, занимает определенное положение, играет определенные роли.

Личность – не только объект общественных отношений, но и их субъект, т. е. активное звено.

Личность – это конкретный человек, являющийся представителем определенного государства, общества и группы (социальной, этнической, религиозной, политической, половозрастной и т.д.), осознающий свое отношение к окружающим его людям и социальной действительности, включенный во все отношения последней, занимающийся своеобразным видом деятельности и наделенный специфическими индивидуальными и социально-психологическими особенностями. Развитие личности обусловлено разными факторами: своеобразием физиологии высшей нервной деятельности, анатомо-физиологическими особенностями, окружающей средой и обществом, сферой деятельности.

Своеобразие физиологии высшей нервной деятельности личности – это специфика функционирования ее нервной системы, выражающаяся в разнообразных характеристиках: соотношении процессов возбуждения и торможения в коре головного мозга, проявлении темперамента, эмоций и чувств в поведении и т.д.

Анатомофизиологические особенности личности – характеристики, которые зависят от анатомической и физиологической структуры тела человека, оказывающей серьезное влияние как на его психику и поведение, так и на подверженность последних действиям обстоятельств и других людей. Важнейшими факторами формирования личности выступают природно-географическая среда и общество .

Макросреда – общество в совокупности всех его проявлений. Микросреда – группа, микрогруппа, семья и так далее – также является важной детерминантой формирования личности.

В микросреде закладываются важнейшие нравственные и морально-психологические характеристики человека, которые необходимо учитывать, а также совершенствовать или трансформировать в процессе обучения и воспитания.

Общественно полезная деятельность – это труд, в условиях которого развивается человек и формируются его важнейшие качества.

Социально-психологическая характеристика личности как описание всего комплекса присущих ей характерных особенностей имеет внутреннюю структуру, включающую определенные стороны.

Психологическая сторона личности отражает специфику функционирования ее психических процессов, свойств, состояний. Психические процессы – психические явления, обеспечивающие первичное отражение и осознание личностью воздействий окружающей действительности.

Психические свойства – наиболее устойчивые и постоянно проявляющиеся особенности личности, обеспечивающие определенный уровень поведения и деятельности, типичный для нее. Свойства личности: направленность, темперамент, характер и способности.

Мировоззренческая сторона отражает общественно значимые ее качества и особенности, позволяющие занимать достойное место в обществе. Социально-психологическая сторона отражает основные качества и характеристики, позволяющие ей играть определенные роли в обществе, занимать определенное положение среди других людей.

Широкое распространение получило представление, связанное с психоанализом, о послойной структуре личности (И. Хофман, Д. Браун и др.): внешним слоем являются идеалы, внутренним – «глубинные» инстинктивные влечения. Л. Клягесом предложена схема, включавшая компоненты личности и характера:

1) материя;
2) структура;
3) движущие силы.

Американский психолог Р. Кеттел указывает на три аспекта личности:

1) интересы;
2) способности;

3) темперамент.

Рубинштейн рассматривает личность в трех планах, таких как:

1) направленность (установки, интересы, потребности);
2) способности;
3) темперамент и характер.

Вслед за Дж. Мидом интеракционисты выделяют три основных компонента в структуре личности: I, me, self. Их интерпретация:

1) I (дословно – «я») – это импульсивное, активное, творческое, движущее начало личности;

2) me (дословно – «меня», т. е. каким меня должны видеть другие) – это рефлексивное нормативное «я», внутренний социальный контроль, основанный на учете ожиданий требований других людей и прежде всего «обобщенного другого». Рефлексивное «я» контролирует и направляет импульсивное «я» в соответствии с усвоенными нормами поведения в целях успешного, с точки зрения индивида, осуществления социального взаимодействия;

3) self («самость» человека, личность, личностное «я») – совокупность импульсивного и рефлексивного «я», их активное взаимодействие.

Личность интеракционистами трактуется как активное творческое существо, способное оценивать и конструировать собственные действия.

Вслед за Дж. Мидом современные интеракционисты видят в активном творческом начале личности основу развития не только самой личности, но и объяснение тех изменений, которые происходят в обществе. Причину изменений в обществе следует искать в специфике структуры личности, в том, что наличие в ней импульсивного «я» является предпосылкой для появления различных вариаций в шаблонах ролевого поведения и даже отклонений от этих шаблонов.

Изменения в обществе носят случайный характер и не подчиняются каким-либо закономерностям, а причина возникновения зависит от личности. Составляя социально-психологическую характеристику личности, необходимо учитывать соматофизиологические особенности. Анатомофизиологическая специфика строения тела человека определяет развитие некоторых его социально-психологических качеств.

Существуют три социально-психологических типа: пикники, атлетики и астеники.

Пикники отличаются высокой степенью межличностной контактности и адаптируемости к социальной среде; стремлением строить определенным

образом отношения со всеми другими людьми, что позволяет им отстаивать свои интересы и пристрастия, не входя в конфликты с окружающими.

Атлетики общительны и социально активны, стремятся быть в центре внимания и завоевывать доминирующие позиции среди других людей, отличаются кипучей экспрессивностью.

Астеники малообщительны, сдержанны в сотрудничестве с другими людьми, осторожны в активных взаимоотношениях в группе, очень чувствительны к изменению своего статуса или социального положения, страдают клаустрофобией.

Составляя социально-психологическую характеристику человека, следует принимать во внимание его принадлежность к определенному типу высшей нервной деятельности: сангвиникам, флегматикам, холерикам, меланхоликам. Сангвиники находятся в приподнятом настроении, отличаются быстрым и эффективным мышлением, большой работоспособностью.

Флегматикам совершенно чужда тревога. Их состояние – спокойствие, тихая удовлетворенность.

Сангвиники и флегматики достаточно уравновешенны в отношениях с другими людьми, редко идут на межличностную конфронтацию, трезво оценивают свое место.

Действия холериков отличаются резкостью, порывистостью, ослаблен инстинкт самосохранения. Меланхоликов отличают стесненность в движениях, колебания и осторожность в решениях.

Холерики – наиболее конфликтные личности. В зависимости от типа высшей нервной деятельности люди изначально предрасположены к доминированию определенных эмоций.

Социально-психологические характеристики личности дополняются ее экстравертивностью или интровертивностью.

Экстраверсия указывает на такие психологические особенности индивида, когда он сосредоточивает свое внимание на внешнем мире, иногда за счет собственных интересов, принижая личную значимость.

Интроверсия характеризуется фиксацией внимания личности на своем внутреннем мире. Интроверты свои интересы считают наиболее важными.

Для любого человека с раннего детства врожденные динамические характеристики нервной системы связаны с доминирующими инстинктами.

Истинкты – фиксированная в генетическим коде программа приспособления, самосохранения и продолжения рода, отношения к себе и другим. Из доминирования инстинкта вытекает первичное различие людей.

Типы людей по доминированию инстинкта:

1) эгофильный тип – доминирует самосохранение;
2) генофильный тип – инстинкт продолжения рода;
3) альтруистический тип – инстинкт альтруизма;
4) исследовательский тип – инстинкт исследования;
5) доминантный тип – инстинкт доминирования;
6) либертофильный тип – инстинкт свободы;
7) дигнитофильный тип – инстинкт сохранения достоинства.

Человек как личность постоянно развивается и совершенствуется. Нужно помнить о движущих силах, факторах, предпосылках и уровнях развития личности, что, с одной стороны, дает возможность их постоянно отслеживать и фиксировать, а с другой – активно влиять на процесс обучения и воспитания человека.

Движущие силы психического развития – это противоречия: между потребностями личности и внешними обстоятельствами; между ее возросшими физическими способностями, духовными запросами и старыми формами деятельности; между новыми требованиями деятельности и несформированными умениями и навыками.

Факторы психического развития – то объективно существующее, что с необходимостью определяет жизнедеятельность личности в самом широком смысле этого слова.

Факторы психического развития личности могут быть внешними и внутренними. Внешними факторами выступают окружающая среда и общество, в которых развивается человек, внутренними – биогенетические и физиологические особенности человека и его психики.

Предпосылки психического развития – то, что оказывает определенное влияние на индивида, т.е. внешние и внутренние обстоятельства, от которых зависят особенности и уровень его психического развития.

Внешними предпосылками выступают качество и особенности воспитания человека, внутренними – активность и желание совершенствоваться, а также мотивы и цели, которыми руководствуется человек в интересах своего развития как личности.

Уровни психического развития – степень и показатели психического развития человека в процессе и на различных этапах формирования его личности.

Уровень актуального развития личности – показатель, характеризующий способность человека. Он свидетельствует о том, каковы обученность, навыки и умения личности, какие ее качества развиты.

Уровень ближайшего развития личности – показатель того, что человек не может выполнить самостоятельно, но с чем он справляется при небольшой помощи.

Полнота содержания личности и ее основные социально-психологические особенности определяются:

1) содержанием и психологической сущностью мировоззрения. Мировоззрение человека – это сложившаяся у него система убеждений, научных взглядов на природу, общество, человеческие отношения, которые стали его внутренним достоянием и отложились в виде определенных жизненных целей и интересов, отношений, позиций;

2) степенью целостности мировоззрения и убеждений, отсутствием или наличием в них противоречий, отражающих противоположные интересы разных слоев общества;

3) степенью осознанности человеком своего места в обществе;

4) содержанием и характером потребностей и интересов, устойчивостью либо легкостью их переключаемости, их узостью либо многогранностью;

5) спецификой соотношения и проявления различных личностных качеств.

Личность настолько многогранна в своих индивидуально-психологических проявлениях, что соотношение ее разнообразных качеств может сказываться и на проявлениях мировоззрения, и на поведении.

Развитие – всеобщий принцип объяснения природы и общества, включающий в себя понимание необратимого, направленного, закономерного изменения, характерного для состава и структуры состояния субъекта.

1.3 Понятие и стереотипы социального развития личности

Необратимость, направленность и закономерность выступают основными характеристиками любого развития как процесса.

В психологии понятие социального развития человека означает развитие его личности и психики в процессе установления многообразных социальных отношений.

Под развитием личности понимается формирование социального качества индивида в результате его социализации и воспитания.

Развитие психики определяется как закономерное изменение психических процессов во времени, выраженное в их количественных, качественных и структурных преобразованиях.

Развитие рассматривают в процессе филогенеза и онтогенеза. Филогенетическое становление структуры психики осуществляется в ходе биологической эволюции вида.

Онтогенетическое формирование структуры психики происходит в течение жизни отдельного индивида от рождения до смерти.

Выделяют три основных фактора развития личности: задатки, активность и внешнее окружение.

Учение Л.С. Выготского о высших психических функциях человека обусловило необходимость исследования развития психики и социального развития человека в диалектическом единстве. Он один из первых изучил вопрос о влиянии социальных условий на динамику психических процессов человека, выделил психические функции человека, которые формируются в специфических условиях социализации и обладают некоторыми особыми признаками.

Определены два уровня психических процессов: естественные и высшие.

Естественные функции даны индивиду как природному существу и реализуются в спонтанном реагировании (как, например, у животных).

Высшие психические функции (ВПФ) могут быть развиты только в процессе онтогенеза при социальном взаимодействии.

Определены пять основных признаков ВПФ: сложность, социальность, опосредованность, произвольность и пластичность.

Сложность проявляется в том, что ВПФ многообразны по особенностям формирования и развития, по структуре и составу условно выделенных частей и связей между ними.

Сложность определяется спецификой отношений некоторых результатов филогенетического развития человека с результатами онтогенетического развития на уровне психических процессов.

Социальность ВПФ определяется их происхождением. Они могут развиваться только в процессе взаимодействия людей друг с другом. Опосредованность ВПФ наблюдается в способах их функционирования. Произвольными ВПФ являются по способу осуществления. Человек способен осознавать свои функции и осуществлять деятельность в определенном направлении, предвосхищая возможный результат, анализируя свой опыт, корректируя поведение и деятельность.

Произвольность ВПФ определяется тем, что индивид способен действовать целенаправленно, преодолевая препятствия и прилагая соответствующие усилия.

Пластичность ВПФ представляет собой их способность к относительно устойчивому существованию вне зависимости от некоторых повреждений.

В наше время достаточно широко распространены стереотипы понимания социального развития человека, часто декларируемые на публицистическом уровне средствами массовой коммуникации, к ним относятся: стереотип ограничения возраста социального развития; стереотип абсолютизации детства; стереотип абсолютизации факторов предопределенности; стереотип абсолютизации задатков и способностей; стереотип неограниченных возможностей человека.

Рассмотрим суть первых двух стереотипов.

Стереотип ограничения возраста социального развития человека возник как побочный эффект распространения результатов исследований в области детской и возрастной психологии.

На протяжении многих лет внимание психологов было прежде всего приковано к проблемам детской психологии, динамике детского развития, возрастным изменениям, противоречиям и кризисам.

Такое внимание вполне оправдано, поскольку именно в детском возрасте формируются психологические основы личности.

Возрастных периодизаций детского развития значительно больше, чем периодизаций развития взрослого человека, и они более широко известны. Получило распространение мнение, что человек развивается до определенного возраста, а дальше идет только процесс старения и угасания.

Это не совсем так. Формы развития человека меняются на протяжении жизни: физическое развитие, интеллектуальное, социальное, духовное. Те

или иные формы развития преобладают на разных возрастных этапах жизни.

Доминирование физического развития сменяется преобладанием интеллектуального, затем социального и духовного.

Многие величайшие открытия были сделаны учеными, возраст которых превышал 50 лет.

То же самое можно сказать и о создании многих произведений искусства. Более того, творческая активность личности рассматривается современной психологией как наиболее благоприятное условие долгой и продуктивной жизни. Взрослый человек интересен современной психологии не менее, чем ребенок.

Интенсивно развиваются и получают распространение науки, изучающие именно взрослого человека, например андрогогика – наука о закономерностях развития, обучения и воспитания взрослых.

Второй стереотип понимания социального развития человека связан с первым и во многом обусловлен им.

Это стереотип абсолютизации детства .

Суть данного стереотипа заключается в ошибочном мнении, что в детстве закладываются все предпосылки развития личности.

Детство столь значительно определяет многие направления социального развития индивида и жизненный путь личности, что его абсолютизация на первый взгляд кажется правильной.

Особое влияние на представления о значении детства оказали всемирно известные работы З. Фрейда и Э. Берна .

Однако в данных исследованиях изучались проблемы социальной патологии, развития неврозов, обусловленных нарушениями социализации и воспитания именно в детском возрасте.

Согласованные действия людей отличаются высокой пластичностью и гибкостью. Хотя для всех повторяющихся ситуаций существует сеть конвенциальных норм, любая ситуация уникальна. Люди способны справляться с трудностями.

Такая гибкая координация возможна потому, что каждый участник действует независимо, приспосабливаясь к другим участникам, по мере того как они вместе продвигаются к общей цели.

В каждом случае человек принимает решение и действует в соответствии с собственной оценкой ситуации.

Джордж Мид утверждал, что взаимные приспособления значительно облегчаются благодаря способности людей формировать представления о самих себе как о перцептуальных объектах. Этот процесс обеспечивается путем принятия ролей других.

Каждый человек способен сформировать «я-образ» – он может представить, как выглядит в глазах других людей, включенных в данную ситуацию. Личная ответственность фиксируется человеком в тот момент, когда он представляет себе, чего ждут от него другие участники. Бывают моменты, когда самосознание очень остро: кто не привык к публичным выступлениям и вынужден обратиться к группе, может забыть, что хотел сказать.

Иногда самосознание почти полностью отсутствует. Если человек поглощен захватывающей картиной, он не сознает ничего, кроме развития сюжета.

В большинстве случаев люди находятся между этими двумя крайностями. Человек особенно ясно сознает себя в тех ситуациях, где люди зависимы друг от друга.

Любой человек, который зависит от кооперации с другими, становится особенно восприимчив к их взглядам.

Он не может себе позволить сделать такое, что вызвало бы у других колебания, лишило бы его их поддержки.

Формирование «я-образов» есть распространение приспособительной тенденции.

Образы возникают, когда появляется какого-то рода препятствие в деятельности; этот же принцип справедлив и для «я-образов». Человек начинает сознавать самого себя как особый объект в таких ситуациях, когда он зависит от других.

По мнению Дж. Мида, самоконтроль возможен потому, что действия людей по отношению к самим себе в значительной мере того же порядка, как и их действия по отношению к другим людям или действия других по отношению к ним.

По З. Фрейду, чувство вины может рассматриваться как форма самонаказания. Самоконтроль невозможен без «я-образов».

Пока человек не способен относиться к себе как к перцептуальному объекту и ясно представить себе, как ему следует поступить, он не может реагировать на свои действия.

Когда человек сформировал «я-образ», происходит воображаемая репетиция, в ходе которой оцениваются возможные реакции других на его поступок. Самосознание служит защитой от импульсивного поведения. Оно позволяет людям изолировать себя от других и делать свое поведение более конвенциальным.

Благодаря обдуманному планированию действия становятся менее спонтанными. Самоконтроль связан с таким поведением, которое изменяется в зависимости от того, как оно выглядит с точки зрения, приписываемой другим участникам совместной деятельности.

Сущность полоролевой идентификации индивидов – усвоение субъектом психологических черт, особенностей поведения, характерных для людей определенного пола.

В процессе первичной социализации индивид усваивает нормативные представления о соматических, психологических, поведенческих свойствах, характерных для мужчин и женщин.

Ребенок сначала осознает свою принадлежность к определенному полу, затем у него формируется социальный идеал полоролевого поведения, отвечающий его системе представлений о наиболее положительных чертах конкретных представителей данного пола.

Механизм полоролевой идентификации претерпевает существенные изменения в современном мире.

В традиционных обществах, лишенных социальной динамики, полоролевая идентификация отличается относительно жесткой определенностью, что связано с четкой социальной фиксацией маскулинности (социальный эталон мужественности) и фемининности (эталон женственности). Для обозначения людей, успешно сочетающих в себе мужские и женские психологические качества, американский психолог С. Беем ввел понятие андрогинии .

Андрогинные индивиды выступают в процессе социализации как наиболее адаптивные, поскольку, не нарушая эталонных моделей поведения представителей своего пола, обладают екоторыми психологическими качествами, составляющими социальные достоинства представителей другого пола.

Чем патриархальнее страна, тем в большей степени можно наблюдать жесткое деление деятельности на традиционно мужскую и традиционно женскую.

Д. Майерс рассматривает такое деление в зависимости от факторов культуры и эпохи.

Половая социализация имеет существенные различия в индустриальном обществе, земледельческом обществе и номадических культурах (культурах кочевников и собирателей).

Половые различия между мужчинами и женщинами, определяющие набор ожидаемых образцов поведения, обозначаются как тендерные различия , или тендерные социальные роли.

Динамика процессов полоролевой идентификации в противоречивых условиях современной социализации способствует появлению негативных социально-психологических явлений.

Нарушения полоролевой идентификации возникают чаще всего при неправильном воспитании, например, когда родители очень хотели мальчика, а родилась девочка, которую ни воспитали, как мальчика, и наоборот. Иногда это происходит, если в воспитании ребенка принимает участие только один родитель, представляющий эталон только мужского или только женского поведения.

Возникает путаница ролей, приводящая к нарушению нормальных отношений с представителями другого пола.

Иногда на процессы полоролевой идентификации может негативно повлиять мода, если она нацелена на устранение различий в стиле одежды, манерах поведения и характерных социальных проявлениях мужчин и женщин. Полоролевая идентификация является одним из ведущих механизмов социализации в любом обществе.

Она сопровождает реализацию многих других механизмов: социальную оценку желаемого поведения, подражание, конформизм и др.

Вопросы для самоконтроля

1. Что изучает психология?

2. Охарактеризуйте категории, выделяемые в структуре психики человека.

3. Как менялись взгляды относительно предмета психологии в истории ее становления как науки?

4. Чем объясняется возникновение в XX в. нескольких самостоятельных психологических школ?

5. Каковы предмет и методы психоаналитического направления З.Фрейда?

6. Какие принципиальные отличия можно выделить в теории К.Г. Юнга, по сравнению с теорией З.Фрейда?

7. Почему бихевиористы предлагали исключить сознание из предмета психологии?

8. Почему гуманистическая психология рассматривается как альтернативное направление психологии по отношению к психоанализу и бихевиоризму?

9. Охарактеризуйте основные психологические школы отечественной психологии.

10. Дайте характеристику основным методам психологии.

11. Вчем заключается сущность проективных методов исследования?

12. Какие можно выделить характеристики личности?

13. Какие факторы влияют на формирование «Я-концепции» личности?

14. В чем отличие понятий «социализация» и «воспитание»?

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

1. Понятие взаимодействия в социальной психологии
2. Общая характеристика социального взаимодействия людей
3. Динамика социального взаимодействия людей
4. Взаимосвязь личности и общества.
5. Специфика социально- психологического подхода к пониманию личности, его отличие от понимания личности в общей психологии и социологии.
6. Традиции и современное состояние исследований личности в социальной психологии.
7. Социально-психологические аспекты психоаналитических интерпретаций личности.

РАЗДЕЛ 2. ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

2.1 Социальные взаимодействия и закономерности поведения личности в группе и обществе

Проводятся различия между первичными и вторичными отношениями.

Первичные – интимные контакты лицом к лицу.

В изучении социальной дистанции важна степень психологической близости, которая способствует легкости, спонтанности взаимодействия.

Социальное взаимодействие – это скорее взаимодействие персонификаций, чем реальных личностей.

Создание персонификаций основывается на том, что известно относительно данного индивида.

Взаимодействие строится на предположениях, которые делает один участник относительно другого. Но ни один человек никогда не понимает полностью другого. Он может лишь наблюдать различные сенсорные сигналы (жесты и действия) и делать на их основе выводы.

Если социальная дистанция значительна, человек видит в другом частный случай определенной социальной категории.

Во вторичных отношениях особенности личности партнера или не относятся к делу, или имеют второстепенное значение. Социальная дистанция достигает максимума в ситуациях, где каждый человек держится «себе на уме».

Вежливость – способ скрывать собственную личность.

Коммуникации в таких обстоятельствах большей частью символичны и формальны. Некоторые социологи осуждают вторичные контакты как нежелательные. Но большинство вторичных отношений не являются недружественными. Такова природа большинства социальных контактов в современных массовых обществах.

Во взаимоотношениях, где социальная дистанция минимальна, представление о другом человеке высоко индивидуализировано, и при контактах с ним принимаются в расчет его идиосинкратические черты.

В таких случаях создаются уникальные персонификации. Если во вторичных отношениях о человеке становится известно только то, что существенно для выполнения определенного действия, то в первичных

отношениях каждый знаком со взглядами и реакциями другого во многих различных ситуациях.

При сходных обстоятельствах различия в поведении обычно обусловлены различиями в определении ситуаций.

По мере того как люди ближе узнают друг друга, они в состоянии говорить более искренне и благодаря этому лучше понимают «картину мира» каждого.

Каждый человек реагирует несколько иначе, чем другой, однако его особенности становятся более понятными, когда выясняется его определение ситуации.

Чем полнее один человек понимает своеобразие другого индивида, тем легче ему себя с ним идентифицировать.

При вторичных контактах взаимоотношения людей часто основываются на взаимной полезности.

Если люди постоянно общаются и добросовестно исполняют конвенциальные роли, это не обязательно ведет к сокращению социальной дистанции.

Многие социологи вслед за Ч. Кули подчеркивали важность контактов лицом к лицу.

Такие контакты способствуют сокращению социальной дистанции, так как облегчают «чтение» выразительных движений. Символические коммуникации создаются намеренно и контролируются сознанием; они предназначены для того, чтобы произвести определенное впечатление.

Но экспрессивные движения не поддаются контролю.

Просоциальное поведение – действия, которые приносят пользу другим людям, но не имеют очевидной пользы для людей, их совершающих.

Это явление привлекло особое внимание социальных психологов в 1960-х гг. Событие, давшее ход исследованиям, произошло в 1964 г. в Нью-Йорке, когда было совершено нападение на девушку, возвращавшуюся с работы.

Позднее выяснилось, что за этим наблюдали люди, но никто не пришел на помощь и не позвонил в полицию.

Развернулась дискуссия о том, почему никто не оказал помощь. *Латанэ* и *П. Дарли* обрисовали пять ступеней выбора, которые должны пройти наблюдатели (часто бессознательно), чтобы решиться оказать помощь.

На каждой стадии наиболее простым выбором является путь наименьшего сопротивления – не делать ничего и не оказывать помощи.

Шаг 1. Наблюдатель должен осознать чрезвычайность ситуации.

Чтобы сделать первый шаг к оказанию помощи, мы должны перевести свое внимание с собственных дел на происшествие.

Шаг 2. Правильная интерпретация ситуации как чрезвычайного происшествия.

Шаг 3. Ответственность за действия. Наблюдатель может взять или не взять на себя ответственность за предполагаемые действия.

Никто, кроме него, не может взять на себя ответственность. Распределение (диффузия) ответственности является одним из объяснений того, почему сторонние наблюдатели иногда никак не реагируют.

Шаг 4. Знать, что делать. Наблюдатель должен понять, знает ли он, как оказать помощь.

Шаг 5. Принятие окончательного решения об оказании помощи.

Даже пройдя через все четыре предыдущих этапа выбора, ответив «да» в каждом из них, наблюдатель может так и не решиться оказать помощь: ему может помешать страх негативных последствий.

Если у человека нет особой мотивации, оказание помощи может и не произойти, потому что ее потенциальная цена кажется слишком высокой.

Причины просоциального поведения: обычно выделяют эгоистические и бескорыстные (альтруистические) мотивы поведения.

Бескорыстная мотивация (сопереживание) приводит к помощи.

Г. Бэйтсон и его коллеги предложили гипотезу сопереживания – альтруизма, согласно которой какая-то часть просоциального поведения мотивируется совершенно бескорыстным желанием помочь человеку, нуждающемуся в помощи.

Эгоистическая мотивация:

1) оказание помощи для того, чтобы почувствовать себя лучше. Люди иногда действуют просоциально просто для того, чтобы почувствовать себя лучше (модель облегчения негативного состояния). Просоциальное поведение мотивируется желанием улучшить собственное эмоциональное состояние;

2) помогать, потому что результативное действие приятно. Согласно исследованиям *М. Смита* (гипотеза эмпатического удовольствия) сопереживание приводит к оказанию помощи, потому что помогающий человек предвидит приятные чувства после достижения конкретного

результата;) оказание помощи похожим на нас людям с целью сохранения общих генов. Модель генетического детерминизма основана на теории человеческого поведения.

Дж. Филипп Раштон и другие психологи эволюционисты делали акцент на том, что мы неосознанно реагируем на генетическое влияние.

Агрессия – намеренное причинение какого-либо вреда другим людям.

Теории агрессии.

Первое объяснение агрессии: люди совершают насилие, потому что это заложено в их природе.

З. Фрейд утверждал, что агрессию порождает в основном сильное стремление к смерти или инстинкт смерти (Танатос), свойственный всем людям.

К. Лоренц предположил, что агрессия берет свое начало в унаследованном инстинкте борьбы, которым обладают как человеческие существа, так и животные.

Социальные психологи отрицали точку зрения, что агрессия основывается на врожденных инстинктах.

Исследования показали, что некоторые формы агрессии варьируются в разных странах. Даже если агрессия частично и основана на врожденных стремлениях, они подавляются социальными и культурными факторами.

Чаще признается важность биологических факторов во многих формах социального поведения.

Результаты исследований свидетельствуют, что агрессивные люди и люди, предпринимавшие попытки самоубийства, имеют более высокий уровень серотонина.

Предположительно, это мешает высоко - агрессивным людям контролировать свои агрессивные импульсы.

Противоположный взгляд на агрессию содержит теория социального научения: агрессия – приобретенное социальное поведение.

В основе лежит идея о том, что агрессия в основном приобретается посредством научения.

Набор разнообразных агрессивных реакций в человеке не изначален. Он приобретается так же, как приобретаются другие сложные формы социального поведения: через непосредственный опыт или наблюдения за действиями других.

Посредством прямого или косвенного опыта уже в шестилетнем возрасте человек приобретает знания о том, какие люди являются

подходящими мишенями для агрессии, какие действия окружающих оправдывают, требуют агрессивного возмездия и в каких ситуациях агрессия является допустимой или недопустимой.

Теория социального научения утверждает, что агрессия конкретного человека в определенной ситуации зависит от широкого набора факторов, включающих прошлый опыт этого человека, наличную систему поощрений, связанных с агрессией, и другие переменные, формирующие мысли и восприятие человека, касающиеся допустимости и потенциальных результатов такого поведения.

Когнитивные теории агрессии, роль сценариев, оценки и эмоций. Когнитивные факторы играют ключевую роль в формировании ответной реакции.

К ним относятся: сценарии – когнитивные «программы» событий, которые должны происходить при определенных обстоятельствах; интерпретация ситуации; оценка.

Неприятные происшествия сопровождаются негативными эмоциями.

Согласно когнитивным теориям агрессии, агрессивное поведение основывается на сложном взаимодействии настроения, опыта, мыслей и воспоминаний.

Социальные причины агрессии.

Обычно агрессия связана с различными социальными факторами, которые либо инициируют ее появление, либо увеличивают ее интенсивность:

1) фрустрация – агрессия может возникнуть, если не достигается желаемое (или ожидаемое);

2) прямая провокация – агрессия порождает агрессию;

3) жестокость в СМИ – влияние наблюдения за агрессией;

4) повышенное возбуждение – эмоции, познание и агрессия.

Психологическое воздействие предполагает понимание предрасположенности людей; знание их характерных черт и непроизвольных выражений, способностей и приобретенных навыков; особенностей поведения.

Поскольку индивид является членом той или иной социальной группы, подход к нему строится на изучении групповой специфики.

Общепринятая классификация средств психологического воздействия: 1) стимулирование тенденции к подражанию, вызывающей сплочение единомышленников и развитие энтузиазма, отметающих колебания.

Руководитель (внушающий) не должен обнаруживать признаков сомнения, нерешительности или готовности следовать воле аудитории, так как он может потерять силу воздействия.

Энтузиазм масс поднимается вверх вплоть до самопожертвования. Даже в крайних случаях индивидуальная воля не может увлечь человека так близко к границам опасности, как слепое влечение к подражанию. Мотивы отвлекающие или успокаивающие подавляются;

2) внушаемость предопределяется тем, что судьба индивида кажется связанной с судьбой группы.

Повышению внушаемости содействуют условия жизни, например, совместное проживание команды на корабле. Членами группы движет чувство общности в ущерб само-определению индивида;

3) крайняя степень повышенной внушаемости – психическое состояние, которое в общем полезно на корабле, хотя может стать и вредным.

Повышенная внушаемость – следствие жизненных условий, а не отношения членов группы к общей цели, последнее может быть даже индифферентным;

4) энтузиазм, готовность к самопожертвованию могут иногда приводить к бессмысленной панике, к безрассудствам и бунтам. Повышенная внушаемость ограничивает познавательное в личности.

В практической жизни встречается и наивное психологическое воздействие, когда между внушающим и толпой возникает слепая, лишенная смысла зависимость.

Психологи видят во внушении установку на моторную реакцию, вызов определенного действия.

Проблема состоит в соединении функций подчинения с воспитанием инициативы, необходимой для выполнения заданий.

Воспитание инициативы требует самостоятельности и сопротивления чужой воле. Его преодоление пытаются осуществить воспитанием доверия к руководителю, личной преданности, устранением обстоятельств, вызывающих раздражение.

А. Бандура считает подражание родом социального научения. Организм человека воспроизводит действия модели, не всегда понимая их значение.

Американский психолог *Ф. Скиннер*, предлагая свой вариант управления обществом, исходит из того, что свобода и автономия личности являются иллюзорными.

Все мы зависим от окружающей среды, и выработка того или иного типа поведения невозможна без использования внешних «подкрепляющих факторов», которые создают впечатление о свободном обществе.

Наши представления о личной самостоятельности, о свободе воли и решения своей судьбы проистекают из незнания истинных причин того или иного поведения. Нужны специалисты по планированию поведения человека, которые помогли бы гармонизировать развитие личности, достичь ее процветания.

2.2 Социальные взаимодействия, социальные отношения и социальный контроль

Главной особенностью социальной жизни является взаимодействие индивидов, социальных групп в границах определённых социальных институтов. Социологические категории «социальное действие» и «социальное взаимодействие» занимают в социологии особое место. С ними связано описание динамики общества – его функционирование, изменение и развитие. Они являются ведущими при изучении и описании деятельности человека в в современном обществе, его самореализации.

Многие социологи считают эти понятия исходными (ключевыми) в любой социологической теории или концепции. Ведь отправным моментом при возникновении любой социальной связи являются отношения, действия и взаимодействия индивидов или групп для удовлетворения тех или иных разнообразных общественных потребностей.

Рассмотрим сначала, что же такое социальное действие?

Можно определить социальное действие следующим образом (автор – польский социолог Ян. Щепаньский)

Социальные действия это – система поступков, средств, методов, при помощи которых лицо или группа намеревается изменить поведение, установки или мнение других лиц или групп.

Элементарное социальное действие имеет следующую структуру: 1) действующее лицо; 2) ситуация; 3) условия, включающие цель действия и нормативные предписания.

М. Вебер выделил следующие типы социального действия: целенаправленное действие, ценностно-рациональное, аффективное,

традиционное. (например, выбор химтеха для учебы может быть целенаправленным - получение высшего образования, маленький конкурс, ценностно-рациональным – со школы увлекался химией и сознательно выбрал этот вуз, традиционным – мама и папа – химики, аффективным – связано с эмоциями при выборе места учебы – протест).

Нужно обратить внимание на тот факт, что движущей силой во всяком социальном действии выступают как объективные, так и субъективные факторы. К первым относят представляющие взаимный интерес, черты и свойства людей, а также вещи или ценности, которые находятся в их распоряжении и могут быть использованы ими для удовлетворения собственных интересов. Ко вторым, т.е. субъективным факторам, относят наличие установки или твёрдой готовности к выполнению определённых действий.

Таким образом, социальные действия направлены на такое изменение чужих установок и поведения, которое ведёт к удовлетворению собственных потребностей, стремлений и интересов. Поэтому важное в в структуре социального действия – средства и методы действия, от правильного выбора которых и зависит успешность и эффективность всякого действия. Это позволяет классифицировать социальные действия по разным признакам.

Социальные действия разделяют на две категории. Первую категорию составляет негативное принуждение, проявляющееся чаще всего в виде запретов и приказов, направленных на репрессию по отношению к нежелательному поведению, а вторая категория предполагает позитивное убеждение, основанное на действии при помощи стимулов, вызывающих желательное поведение без обращения к репрессиям в какой бы то ни было форме.

Социальное действие может проявляться в виде социального контакта, социальной связи и социальных отношений.

Что касается социального контакта, то следует подчеркнуть его неустойчивый кратковременный характер, ожидания, ориентация участников контакта по отношению друг к другу очень простая и не распространяется дальше этого контакта. (контакт пассажиров в троллейбусе между собой и кондуктором). Социальная связь характеризуется тем, что между людьми во время контакта возникает определенная зависимость друг от друга (например, социальная связь студента и библиотекаря, преподавателя и студентов на семинарском

занятии, если данный преподаватель только пришел к ним или кого-то заменяет, впоследствии возникает социальное взаимодействие). Эта зависимость стимулирует повторение контактов и рождает не просто социальное действие, а – взаимодействие. Социальные взаимодействия – систематические, достаточно регулярные социальные действия субъектов, направленные друг на друга, имеющие цель вызвать вполне определенную ответную реакцию и эта реакция в свою очередь порождает новую ответную реакцию и т.д. То есть происходит постоянный обмен действиями. Например, учебный процесс - готовясь к лекциям преподаватель сначала использует стандартную ситуацию подготовки, есть утвержденный план и он должен его строго придерживаться. На лекции он сталкивается с другой ситуацией. В силу разного отношения к занятиям, к данной дисциплине, часть студентов его плохо воспринимает. Готовясь к следующей лекции преподаватель начинает искать интересные примеры, чтобы вовлечь в учебный процесс больше студентов. И смотрит – насколько это ему удалось или нет. И так все время.

Социальное взаимодействие - это система взаимообусловленных социальных действий, по которым действия одного субъекта (индивида, группы, общности) одновременно являются причиной и следствием определённых действий другого. Это форма коммуникации или общения, представляющая собой систему социальных действий по меньшей мере двух лиц или общностей, или индивида и общности.

В процессе социального взаимодействия реализуется социальное действие партнёров, происходит взаимное приспособление действий каждого из них, понимание ситуации, определённый уровень солидарности между ними.

Существует **два** основных уровня исследования социального взаимодействия: межличностный (основной фокус исследования на микро уровне – в семье, группе) и институциональная интеракция (то есть взаимодействия изучаются на макро уровне общества – взаимодействия социальных институтов).

Анализу социальных взаимодействий посвящено немало научных теорий. Основоположником теории социального взаимодействия считают американского социолога Джорджа Хоманса. Суть механизма социального взаимодействия он видит в стремлении людей к получению наград, выгод и взаимному обмену ими. Всего же 4 основных концепций социальных взаиодействий.

Теория социального обмена. Её автор Дж. Хоманс. Люди взаимодействуют друг с другом на основе своего опыта, взвешивая всевозможные вознаграждения и затраты.

4 принципа взаимодействия:

1. Чем больше вознаграждается определенный тип поведения, тем чаще оно повторяется, тем чаще будет социальное взаимодействие.
2. Если вознаграждение за определенные типы социального взаимодействия зависит от каких-либо условий, то индивид (или общность) стремиться воссоздать эти условия.
3. Если вознаграждение велико, то человек (общность) готов затратить больше усилий ради его получения.
4. Когда потребности человека близки к насыщению, он в меньшей степени готов к взаимодействиям для их удовлетворения**.**

Хоманс считает, что таким образом можно анализировать даже сложные виды взаимодействия: отношения власти, переговорный процесс, лидерство и т.д.

Теория символического интеракционизма. Сформулировал её американский философ и социолог Джордж Мид (1863-1931), который отрицал, что поведение людей – это пассивная реакция на вознаграждение или наказание. Ученый рассматривал поступки людей как социальное поведение, основанное на коммуникации, в которой человек реагирует не только на действия, но и на намерения других людей. Идея этой концепции заключается в представлении о том, что поведение людей по отношению друг другу и предметам окружающего мира определяется тем значением, которое они им придают.

Мид выделил два типа действий: значимые и незначимые. Для понимания мотивов действия человека нужно представить себя в её роли. Значимые события обретают символическое значение, когда понятие, действие или предмет символизируют или выражают содержание другого понятия, действия или предмета. А взаимодействие между людьми является беспрерывным диалогом, в процессе которого они наблюдают, осмысливают намерения друг друга и реагируют на них.

Теория драматического подхода (теория управления впечатлениями). В её основе принципы управления впечатлениями в социальном взаимодействии. Рассматривает социальные ситуации как миниатюрные драматические спектакли: люди действуют подобно актёрам на сцене, создавая определённые впечатления.

Автор драматического подхода Е. Гоффман считает, что люди сами создают ситуации, похожие на драмаатические спектакли, в которых люди-актёры своими взаимодействиями стремятся создать и поддерживать благоприятные впечатления о себе.

Психоаналитическая теория (З. Фрейд), основана на идее, что межличностное взаимодействие находится под глубоким влиянием понятий, усвоенных в раннем детстве, и конфликтов, пережитых в этот период.

Социальное взаимодействие строится на трёх составных частях-элементах: 1. индивиды (по меньшей мере два), 2. их действия-акты, 3. проводники взаимодействия.

Совершая действия, поступки люди «раздражают» друг друга, оказывая тем самым влияние друг на друга. При этом аппаратом восприятия раздражения служит совокупность органов чувств человека (зрения, слуха, обоняния), а аппаратом посылки раздражений служит всё тело и его отдельные части (гортань, руки, ноги и др.).

Средства при помощи которых раздражение, идущее от одних людей, может дойти до других, являются «проводниками взаимодействия».

Они делятся на звуковые проводники (прежде всего человеческая речь, музыка); светоцветовые проводники (письменность, рисунки и др.); двигательные (определённые движения человека, в частности, его рук, мускулов лица); предметные проводники (в виде определенных предметов, сигнализирующих или символизирующих переживания людей и обуславливающих их действий).

Речь идёт например, о деньгах, национальном гербе, храме и о других вещах и предметах культуры, на которых запечатлелись следы деятельности или работы людей и от соприкосновения с которыми у других людей возникают впечатления и переживания. Вся совокупность таких предметов, на которых отразилась деятельность людей или которые ими созданы, носит название «материальной культуры». К проводникам взаимодействия также относят электрические (радио, телефонная, телеграфная и другие виды связи), тепловые (связанные с воздействием через изменение температуры).

Возникновение взаимодействия связано с рядом условий, заставляющих людей искать других людей и вступать с ними во взаимодействие – это условия: 1. космические или физико-химические, 2. Биологические, 3. социально-психические.

К космическим условиям относят ряд условий неорганического мира, среди которых приходится жить человеку. Важнейшие из них: свет, звук, теплота, влажность, очертания воды и суши, плотность земной поверхности, минералогическое строение почвы.

В поисках наиболее благоприятного для проживания сочетания этих условий люди концентрируются в местах, наиболее удобных в этих отношениях, и вынуждены встречаться и вступать во взаимодействие друг с другом, т.е. образовывать общества.

Под биологическими подразумевается совокупность условий живой природы в которых проживает человек. Они сводятся к явлению нуждаемости одного животного организма в других, одного человека в другом. Это условия удовлетворения таких жизненных потребностей, как потребность продолжения рода, духовная потребность, родительский инстинкт и родительская симпатия, потребность в пище и самозащите. Все указанные потребности притягивают людей к друг к другу, заставляя их встречаться и взаимодействовать, т.е. жить общественной жизнью.

Под социально-психическими условиями понимаются те, что связаны, во-первых, с удовлетворением совокупности потребностей, свойственных человеку как существу, обладающему сознанием и развитой душевной жизнью; во-вторых, условий, вытекающих из самого факта жизни человека в обществе себе подобных.

Речь в первом случае идёт об условиях удовлетворения потребности общения, умственной деятельности, чувственно-эмоциональных переживаний и потребности волевой деятельности. Вторая группа социально-психологических условий объединяет такие, как условия разделения труда, сходство, тяга к людям, подобным себе, уровень развития проводников взаимодействия людей.

Как видим, стремление к проживанию в наиболее благоприятных для человека условиях сводит людей вместе в тех частях земли, где совокупные условия соответствуют этим критериям, и «заставляет» их вступать во взаимодействие друг с другом, создавать общества и жить социальной жизнью.

Виды социального взаимодействия классифицируют следующим образом:

- в зависимости от количества субъектов взаимодействующих лиц: между двумя людьми, между индивидом и группой, между группами;

- в зависимости от качества индивидов – одно и разнополое; из лиц сходных по ряду признаков и различных между собой;

- по характеру взаимоотношений субъектов взаимодействия: *односторонние и двухсторонние взаимодействия, солидарные (согласованные) и антагонистические (враждебные);*

- по длительности: краткосрочные и долгосрочные;

- по степени упорядоченности - организованные или неорганизованные;

- с точки зрения осознания: 1. Оба индивида взаимодействуют сознательно, 2. обе стороны действуют бессознательно, 3. сознательная реакция на бессознательный акт. 4. бессознательная реакция на сознательное действие.

– в зависимости от «материи обмена» и процесса общения: 1. интеллектуальные (умственные) взаимодействия (обмен идеями), 2. чувствительно-эмоциональные (обмен эмоциями), 3. волевое взаимодействие (обмен волевыми решениями и приказами).

Понятие «социальные отношения» и их классификация.

Важнейшей формой выявления социальных длительных, системных, обновляемых, различных по содержанию связей являются социальные отношения.

Социальные отношения – это система нормированных взаимодействий между двумя (и более) партнёрами на основе определённой платформы (т.е. интереса). За этим понятием всегда скрывается какая-то цель (или цели), которую хотят достичь объединившиеся люди.

Социальный контакт → Социальное действие → Социальное взаимодействие → Социальные отношения

Основой социальных отношений являются социальные связи, которые объединяют индивидов, группы и другие элементы общества в функциональное целое. Их ядром являются равенство и неравенство, раскрываются взаимоотношения между людьми, которые находятся на разных социальных позициях. Речь идёт о сложной диалектике равенства и неравенства между людьми в границах социальной структуры общества, поскольку отношения абсолютного равенства невозможны, главенствующими выступают отношения социального неравенства.

Характер социального неравенства в системе социальных отношений определяют:

- Различия между людьми заложены природой и присущи им от рождения: этническая принадлежность, половые и возрастные особенности, физические возможности, интеллектуальные способности.

- Различия между людьми, которые возникают в связи с профессиональными ролями.

- Различия между людьми, которые обусловлены владением собственностью, товарами, привилегиями.

Выделяют различные виды социальных отношений:

- По объёму властных полномочий: отношения по горизонтали, отношения по вертикали.

- По степени регламентирования: формальные (официально оформленные), неформальные.

- По способу общения индивидов: безличностные или опосредованные, межличностные или непосредственные.

- По субъектам деятельности: межорганизационные, внутриорганизационные.

- По уровню справедливости: справедливые или несправедливые.

Основой различия между социальными отношениями являются мотивы и потребности, главные из которых являются первичные и вторичные потребности (власть, уважение) каждого человека.

Ценности, лежащие в основе социальных отношений, многообразны, что отражается в многообразии социальных отношений. Так можно выделить социальные отношения в сфере самореализации личности (трудовые отношения, семейные отношения, отношения вертикальной мобильности - карьеры), отношения в сфере материальных и социальных условий жизни личности (экономические, политические, правовые отношения и т.п.), социально-культурные отношения (досуговые, мировоззренческие, религиозные).

В реальной жизни все типы социальных отношений пересекаются между собой, дополняя и обогащая друг друга.

Вследствии противоречия социальных отношений одной из форм социального взаимодействия субъектов является социальный конфликт.

Современный мир характеризуется усилением интеграционных процессов, между тем, он также богат и наличием различных конфликтных ситуаций. Подавляющее большинство конфликтов приходится на ту

область, где возникают кризисные явления, которые связаны, в основном, с противоречиями в социально-политической и экономической сферах, что во многом характерно для нынешнего состояния украинского общества.

Система социального контроля.

Для того, чтобы в мире всё шло своим чередом, люди должны следовать правилам. Социальный порядок требует соблюдения общих норм, по крайней мере, от большинства людей. Без существования социального порядка взаимодействие людей превратилось бы в настоящую проблему, а их ожидания утратили бы смысл. Общество стремится гарантировать соответствие действий своих членов базовым социальным нормам с помощью социального контроля.

Социальный контроль – методы и стратегии, которые определяют поведение людей в рамках общества.

Социальный контроль включает два главных элемента – нормы и санкции. Нормы – это предписания того, как надо правильно себя вести в обществе. Санкции – средства поощрения или наказания, стимулирующие людей соблюдать социальные нормы.

На язык предписаний переводится всё то, что так или иначе ценится обществом. Человеческая жизнь и достоинство, отношение к старшим, коллективные символы (знамя, герб, гимн), религиозные обряды, законы государства и многое другое составляют то, что делает сообщество сплочённым целым, поэтому особенно ценится и охраняется.

Даже общераспространённые привычки соблюдать гигиену (чистить зубы, гладить вещи и т.д.) в широком смысле выступают ценностями и переводятся обществом на язык предписаний.

Социальные нормы – предписания, требования, пожелания и ожидания соответствующего (общественно одобряемого) поведения.

Нормы различаются масштабом. Одни нормы возникают и существуют только в малых группах – компании друзей, семье, рабочих бригадах, спортивных командах. Другие нормы возникают и существуют в больших группах или в обществе в целом. Они называются «общими правилами», а не «групповыми привычками», как это было бы в случае малых групп.

Все социальные нормы можно классифицировать в зависимости от того, насколько строго соблюдается их исполнение. За нарушение одних норм следует мягкое наказание – неодобрение, ухмылка, недоброжелательный взгляд. За нарушение других норм могут следовать

очень сильные, жёсткие санкции – изгнание из страны, тюремное заключение, смертная казнь.

Если расположить все нормы в нарастающем порядке, в зависимости от меры наказания, то их последовательность примет такой вид: обычаи, манеры, этикет, традиции, групповые привычки, нравы, законы, табу.

Строже всего караются нарушения табу и юридических законов, мягче всего – отдельные виды групповых привычек, в частности, семейные (например, отказ выключать свет или закрывать входную дверь).

Итак, нормы формируют систему социального взаимодействия, которая включает мотивы, цели, направленность субъектов действия, само действие, ожидание и оценку.

Социальный контроль выполняет функцию полицейского на улице. Он «штрафует» тех, кто неправильно «переходит улицу». Если бы не было социального контроля, люди могли бы делать всё то, что им заблагорассудится, и таким способом, какой им больше нравится. Неизбежно бы возникли конфликты, столкновения, ссоры и, как следствие, общественный хаос.

Санкциями называют не только наказания, но также поощрения, способствующие соблюдению социальных норм.

Социальные санкции – разветвлённая система вознаграждений за выполнение норм, т.е. конформизм, за согласие с ними, и наказаний за отклонение от них, т.е. девиантность.

Типология социальных санкций:

Формальные позитивные санкции – публичное одобрение со стороны официальных организаций (правительства, учреждения, организаций): правительственные награды, государственные премии, стипендии, учёные степени и звания, грамоты и т.д.

Неформальные позитивные санкции – публичное одобрение, не исходящие от официальных организаций: дружеская похвала, комплименты, доброжелательное расположение, лестные отзывы и т.д.

Формальные негативные санкции – наказания, предусмотренные юридическими законами, правительственными указами, распоряжениями: лишение гражданских прав, тюремное заключение, увольнение, штраф, понижение в должности и т.д.

Неформальные негативные санкции – наказания не предусмотренные официальными инстанциями: порицание, замечание, насмешка, злая шутка распускание слухов, недоброжелательный отзыв и т.д.

Итак социальные санкции выполняют ключевую роль в системе социального контроля. Вместе с ценностями и нормами они составляют его механизм. Сами по себе нормы ничего не контролируют. Поведение людей контролируют другие люди на основе норм, которые как ожидается, будут соблюдаться всеми. Соблюдение общепринятых норм делает наше поведение предсказуемым. Санкции также предсказуемы и общеприняты. Каждый из нас знает, что за выдающееся научное открытие ожидает официальная награда, а за тяжкое преступление – тюремное заключение. Санкции также вносят в поведение элемент предсказуемости. Когда мы ожидаем от другого человека определённого поступка, то надеемся, что он знает не только норму, но и следующую за ним санкцию.

Таким образом нормы и санкции соединены в единое целое. Если у какие-то нормы отсутствует, сопровождающая её санкция перестаёт регулировать реальное поведение. Она становится лозунгом, призывом, но она перестаёт быть элементом социального контроля.

Теперь давайте поговорим о самоконтроле.

Самоконтроль называют ещё внутренним контролем: индивид самостоятельно регулирует своё поведение, согласовывая его с общепринятыми нормами.

В процессе социализации нормы усваиваются настолько прочно, что люди нарушая их, испытывают чувство неловкости или вины. Вопреки нормам подобающего поведения человек влюбляется в жену своего друга, ненавидит собственную жену, завидует более удачливому сопернику или желает смерти близкому. В таких случаях у человека обычно возникает чувство вины и тогда говорят о муках совести. Совесть – проявление внутреннего контроля. Примерно на 70% социальный контроль осуществляется за счёт самоконтроля.

Чем выше у членов общества развит самоконтроль, тем меньше этому обществу приходиться прибегать к внешнему контролю. И наоборот, чем меньше у людей развит самоконтроль, тем чаще приходиться вступать в действие институтам социального контроля, в частности армии, судам, государству.

Итак, социальный контроль выполняет охранительную функцию и стабилизирует общество.

Девиантное поведение – уголовная преступность, алкоголизм, наркомания, проституция, гомосексуализм, азартные игры, психические расстройства, самоубийство.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность социального взаимодействия?

2. Каковы основные признаки взаимодействия?

3. На какие стороны взаимодействия акцентирует внимание социологическая концепция П. Сорокина?

4. В чем сущность понимания взаимодействия как процесса социального обмена?

5. Как толковал процессы взаимодействия Т. Парсонс?

6. Какова специфика трактовки взаимодействия сторонниками символического интеракционизма?

7. Что такое социальные отношения?

8. Каковы характерные признаки социального отношения?

9. По каким основаниям можно типологизировать социальные отношения?

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Тема 1. Закономерности поведения личности.

1. Для чего в социологии необходимо изучать различные виды социальных связей?

2. Каким образом возникают различные виды контактов между людьми? Какова последовательность развития социальных контактов?

3. Каким образом пространственные контакты могут изменять поведение человека? .

4. Каков психологический механизм контакта заинтересованности и побудительные причины таких контактов?

5. От каких факторов зависит контакт заинтересованности?

6. Какие необходимые условия должны соблюдаться при возникновении контактов обмена?

7. На каком предмете сосредоточивается внимание участников обмена?

8. Какое значение имеют социальные контакты в изучении ей социальных структур и процессов, происходящих в обществе?

Тема 2. Социальные отношения

1. Что понимал под социальным действием М. Вебер? Какими, по его мнению, особенностями обладает социальное действие?

2. Какие сложности могут возникнуть у исследователя при отделении социального действия от так называемых природных, или естественных, действий?

3. Каковы составляющие любого социального действия? Какую роль играет внешняя среда при осуществлении социальных действий?

4. Какова последовательность совершения социального действия? Какую роль играет потребность индивида и мотив в совершении социального действия?

5. В чем важность изучения социального действия для анализа социальных явлений?

6. В чем состоит объективная необходимость перехода от изучения социальных действий к изучению социальных взаимодействий?

7. Какое влияние оказывают взаимные ожидания людей на характер их взаимодействий?

8. Какие можно выделить основные типы взаимодействий и в чем заключаются их особенности?

РАЗДЕЛ 3. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ В КОМАНДЕ

3.1 Психологические особенности работы в группе и в команде

Общество представляет собой систему взаимодействий личностей и групп, разнообразного содержания, сложности и функций. В больших группах (раса, нация, государственная общность, социально-экономический слой) личность социально и психологически идентифицируется по полу, возрасту, социально-экономическому положению, профессиональной, этнической и политической принадлежности. В малых группах (семья, бригада, компания) осуществляется реальный процесс жизнедеятельности, формируются и отрабатываются социальные, коммуникативные и психологические свойства, навыки, умения. То есть группы – объективно существующие общности, обеспечивающие процесс социализации личности. Различают группы, организации и команды. Группы бывают формальные и неформальные. Формальная группа создается как элемент более широкой общности с заранее определенными целями. Например, группа, работающая над исследовательским проектом, или студенческая группа. При этом надо заметить, что группа исследователей объединяется вокруг

цели деятельности, а студенческая группа организовывается извне в интересах образовательного процесса. Неформальная группа – объединение людей ради предмета, интересующего только их, например, дружеская компания или группа любителей чешского пива.

Организация – формальная группа с четко определенными социальными задачами и фиксированной ролевой структурой. Например, вуз, фирма, предприятие. Если мы работаем в небольшой организации, она сливается с группой. Если мы попадаем в большую организацию со сложной структурой и разветвленной системой отношений, то организация существует для нас как символическое человеческое объединение, реально же конкретный отдел, подразделение, сектор может рассматриваться как малая группа. Малая группа – объединение людей от 2 до 35 человек, которые имеют общую цель, находятся в непосредственном личном контакте, вследствие чего возникают групповые нормы поведения и эмоциональные отношения.

Психология группы – система социально-психологических явлений, возникающих в процессе ее функционирования. Сюда относятся: морально-психологический климат, распределение ролей, система передачи информации, способы общения, виды конфликтов, нормы, ритуалы и традиции. Кроме этого в психологии группы можно выделить три сферы:

1. Психология профессиональной деятельности: субординационные отношения между руководителем и подчиненными, разделение труда и координация усилий в решении общих задач, отношения «человек – машина». Например, в студенческой группе это отношение к учебе, взаимоотношения с преподавателями, распределение студенческих ролей – кто конспектирует лекции, кто первым отвечает на экзаменах. На кафедре – отношения между преподавателями и заведующим, разделение учебных, методических и организационных обязанностей, отношение к студентам.

2. Ценностная сфера: соотношение между личными и корпоративными ценностями. Например, для нас – россиян, к сожалению, характерно критиковать свою страну публично, в Америке нормой является дифференциация между личными взглядами и необходимой лояльностью в высказываниях.

3. Сфера межличностных отношений: симпатия, дружба, любовь, вражда, связывающие членов группы. Удовлетворенность или неудовлетворенность членов группы своей деятельностью и положением в

совокупности с системой этических норм и находит свое выражение в морально-психологическом климате группы. При этом, формально человек может быть членом группы, но не чувствовать психологического единства с ней. Граждане конкретной страны могут быть космополитами по сознанию и убеждению, работники фирмы не всегда способствуют ее позитивному имиджу. А члены спортивной команды, увы, часто уезжают и борются под чужими флагами ради больших денег.

Психология группы складывается из нескольких психологических комплексов:

1. Сознание наличия объединяющего фактора: совместной деятельности любого рода.
2. Чувство «мы» или корпоративность.
3. Атрибутика, ритуалы; обеспечивающие сознание и чувство «мы».
4. Групповые нормы – образцы поведения, созданные, поддерживаемые и одобряемые группой.

Главным психологическим признаком группы является чувство «мы». Чувство «мы» может быть сформировано с помощью одного или всех перечисленных признаков, может разделяться всеми или большинством членов группы. Феномен «мы» чаще изучается в экстремальных условиях – во время войн, катастроф, в тайге, в тюрьме, на необитаемом острове. На самом деле он является неотъемлемой частью делового общения в любой группе – «мы – фирма», «мы – организация», «мы – команда». Но психологическое значение феномена «мы» вообще выходит за рамки цели или способа общения. «Мы» – это принцип отношения к миру и к людям, означающий взаимозависимость, взаимодействие, открытость и поддержку. Чувство «мы» возникает постепенно, причинами могут быть как положительные, так и отрицательные факторы. Например, группа, получившая средства на исследования, испытывает естественную гордость и ощущает свое единство как мощной интеллектуальной команды, в то время как группа шахтеров, голодающих в забое, объединена общим бедственным положением и чувством безысходности.

Чувство «мы» необходимо постоянно культивировать с помощью атрибутики, ритуалов и традиций. Для студенческой группы первичными, формирующими групповую общность, атрибутами будут номер группы, аудитории, расписание занятий. Сознание «Мы – студенты» поддерживается ритуалами посвящения, вручения дипломов.

Психологической структурой, формирующей и поддерживающей

группу, являются и групповые нормы.

Виды групповых норм:

1. Нормы поведения – ритуалы, традиции, привычки членов группы;

2. Нормы работы в соответствии с целями. Например, нормированный или ненормированный рабочий день, характер распределения обязанностей, планомерность или штурмовщина;

3. Нормы связи деловых и личных отношений. Например, в группах часто выделяются подгруппы из 2-х или 3-х человек, связанные не только работой, но и дружескими, любовными или семейными отношениями;

4. Нормы выражения чувств – формально безличное или подчеркнуто эмоциональное отношение к работе и к партнерам.

Уровни обязательности групповых норм зависит от их характера и от положения личности в группе. Существуют нормы, которые в данной группе:

- обязательны для всех – например, в научном сообществе принято ссылаться на коллег, а плагиат осуждается;
- общеприняты – например, обращение на «вы» или, наоборот, по имени;
- желательны – например, принято в группе отмечать дни рождения.

Существуют так называемые психологические феномены группового влияния, то есть правила изменения личностных реакций под воздействием группы. К ним относятся:

1. Социальная фасилитация – усиление доминирующих реакций в присутствии других. Например, если в группе обсуждается исследовательский проект, принципы распределения денег или организация вечеринки, то агрессивный человек будет бороться за справедливость или требовать себе большую долю, застенчивый согласится с мнением большинства, а независимый подчеркнуто устранится от обсуждения, чтобы не нести ответственность за принятое остальными решение. Здесь действуют психологические факторы: заражение, внушение и подражание, соревнование, боязнь внешних оценок и раздражение от присутствия других.

2. Социальная леность – тенденция людей прилагать меньше усилий в случае объединения действий, наличие социальных «зайцев». Например, часть людей не ходит на собрания, митинги, выборы, рассчитывая, то там будет достаточно народа и их отсутствие никто не заметит.

3. Деиндивидуализация – вместе мы делаем то, чего не стали бы делать в одиночку. Наиболее ярко этот феномен виден в поведении групп фанатов.

В группу объединяются личности, то есть индивидуальности, обладающие способностью к рациональному и последовательному поведению. Отсюда, особое значение приобретает характер взаимодействия людей в группе, виды и формы отношения к групповым нормам, принципиальная способность жить в группе. Если человек – член группы, то для него существует значимость групповых санкций.

Подчинение нормам зависит от:

– характера группы: в гомогенных группах (типа армии, секты или компании мальчиков-подростков) подчиняемость нормам выше, а в гетерогенных группах – ниже;

– статуса личности в группе: лица неуважаемые слабо подчиняются групповым нормам – им все равно, лица среднего уровня – сильно и, именно на них, держатся групповые традиции, а лица высокого уровня свободны в следовании нормам.

В связи с развитием группы и деловым общением в группе следует особо рассмотреть вопрос о конформизме. Конформизм – это свободное или вынужденное признание групповых норм. В каких случаях человек хочет, может, вынужден или должен быть конформистом?

1. Чем сложнее задание или не компетентнее человек, тем выше степень конформизма. То есть, если человеку нужно решить задачу, которую он никогда не решал, то он скорее будет действовать по шаблону или «как принято действовать в таких случаях», чем проявит самостоятельность. Или, если человеку нужно высказаться по вопросу, в котором он не разбирается, то он постарается говорить последним и примкнуть к большинству.

2. Конформизм выше, если решение или заявление делается публично.

3. Наибольший конформизм человек проявляет, если в группе есть 2-3 человека, привлекательных для него и обладающих высоким статусом.

По поводу конформизма мужчин и женщин: данные экспериментов и обыденные представления противоречат друг другу. С одной стороны, считается, что женщины – более склонны к конформизму, чем мужчины, поскольку женщины предпочитают поддерживать хорошие отношения, а мужчины соперничать и побеждать. С другой, мужчины в большей степени предпочитают не выделяться одеждой, манерами, привычками, в

то время как для женщины – выделение из группы – естественная потребность. И, наконец, данные лабораторных экспериментов вообще не показывают разницы в склонности к конформизму между мужчинами и женщинами. Объяснение простое: в эксперименте предлагаются задачи, унифицированные по отношению к полу, поэтому различия в способах их решения между мужчинами и женщинами и не фиксируются.

Необходимо отметить, что в принципе конформизм – нормальный и желательный стиль поведения в группе. Если Вы обладаете чувством “мы”, способствуете положительному имиджу группы, организации, команды, не противопоставляете себя другим, разумно следуете групповым нормам, то группа обеспечивает Вам психологический комфорт, поддержку, нередко удовлетворяет потребность в самоуважении, тепле и любви.

Наряду с конформизмом существует и противоположная позиция – непризнание групповых норм. Она так же существует в нескольких формах:

1. Оппозиция сложившимся традициям работы и общения. У истоков любых изменений стоит меньшинство, в том числе меньшинство, состоящее из одного человека. Меньшинство – люди, предлагающие изменить «правила игры». Меньшинство, твердо стоящее на своих позициях более влиятельно, чем большинство. Меньшинство склонно порождать у большинства сомнение в себе. Упрямое меньшинство разрушает иллюзию единомыслия. Те, кто последовательно стремится к своей цели и наделен харизмой уверенности в себе, изменяет ход истории;

2. Нонконформизм – открытое пренебрежение групповыми нормами. Такое сознание и поведение характерны для подростков и эпатирующих личностей. Они могут выражаться в публичной критике деятельности группы, в пренебрежении к традициям и ритуалам, в демонстративном отказе от корпоративной этики и обязанности поддержания позитивного имиджа группы, в намеренном употреблении ненормативной лексики;

3. «Белая ворона» – демонстрация своей линии поведения без оскорбления групповых норм. Например, человек не принимает участия в групповых застольях, но и не упрекает других за это.

Все перечисленные формы отвержения групповых норм ведут к групповым санкциям. Варианты групповых санкций – информирование, стимулирование, изоляция.

Пример информационного давления – ситуация «Дюймовочка».

Майский жук считал, что Дюймовочка очень красива, пока другие майские жуки не сказали ему, что она уродлива. С помощью этой информации сообщество майских жуков заставило одного из них отказаться от своей привязанности в угоду большинству. Стимулирование конформизма выражается в том, что группа обеспечивает человеку защиту от неприятностей вне группы, взамен индивид склонен преувеличивать ценность группы, придерживаться групповых норм и корпоративной этики. Группа особенно ценит и поддерживает тех, кто, обладая высоким интеллектуальным и волевым потенциалом, сознательно способствует развитию группы, повышению ее авторитета и влияния. Иногда групповое давление заставляет прибегать к притворному конформизму, как к психологической защите, – мотив: добиться признания в группе или не иметь неприятностей. Нонконформизм, как сознание и поведение ведет к изоляции.

Коллективное мнение – психологический феномен, который реально свидетельствует о существовании в группе, чувства «мы» и конформистски настроенного большинства. Ярко видно при принятии группового решения. Группа обычно принимает среднее от индивидуальных решений, при этом групповые решения более рискованны, чем индивидуальные. Например, группа в целом легко принимает решение не ходить на лекцию, в то время как один студент не возьмет на себя смелость сорвать занятия. На фазе нахождения решения индивидуальное решение продуктивнее, а на фазе разработки или доказательства выигрывают групповые решения.

Групповые решения усиливают первоначальные мнения, то есть человек, убежденный в том, что деньги следует делить поровну, укрепится в своем решении в результате групповой полемики, так же как и тот, кто предлагал ввести коэффициент трудового участия. Слабость групповых решений в том, что в них доминирует поиск консенсуса, то есть с групповым решением сосуществуют личные мнения, ослабляющие его силу и обязательность. Одновременно, групповое решение порождает иллюзию силы и сплоченности группы, постулируется неуязвимость и этичность группы, преобладает стереотипный взгляд на противника.

Итак, мы рассмотрели основные психологические феномены, возникающие при объединении людей в группу. Теперь перейдем к анализу психологических компонентов, сопровождающих функционирование группы.

Группа проходит определенные стадии развития: стадия знакомства, стадия агрессии, стадия устойчивой работоспособности, стадия распада. Групповая динамика – процесс, посредством которого взаимодействие между индивидами уменьшает напряжение каждого из них в данной ситуации и приводит к взаимному удовлетворению и желанию находиться в группе. Или наоборот, нарастание напряжения, конфликт и уменьшение или прекращения взаимодействия, утрата чувства «мы», распад группы.

1 стадия – знакомство. Признание участниками группы наличие общих интересов, демонстрация готовности работать в группе. Истинные цели различаются, но люди объединились в группу ради общей цели или ради того, чтобы каждый достиг своего.

Я вхожу в группу. В группе формируется мой личный имидж, отрабатываются коммуникативные навыки, усваиваются ценности, нормы и правила поведения. Что даст мне именно эта группа? Что ищут и ценят люди в группе или в организации, какова их мотивация вхождения в эту группу?

Человек любит независимость. В эту группу, чем выше поднимаешься, тем свободней становишься или эта группа способствует: профессиональному росту, росту ответственности, развитию творческих способностей, удовлетворению потребности в соревновании, сохранению или повышению уровня, образа, стиля жизни. Система поощрения и наказания, система информирования, система повышения квалификации, привлекательность работы, эмоциональное удовлетворение взаимным общением – все это составляющие деловой жизни личности, которые не могут быть выявлены вне конкретной группы.

Как я себя веду? Для того чтобы мое существование в группе было психологически комфортным, мне необходимо иметь расположение и уважение большинства членов группы. Я могу:

Вариант 1 – постепенно завоевывать расположение каждого члена группы, рассчитывая на свое обаяние;

Вариант 2 – сразу продемонстрировать свое превосходство в уме, красоте, профессиональных навыках, физической силе, в том, в чем я сильнее других;

Вариант 3 – не выделяться, быть конформным членом группы;

Вариант 4 – выделяться, демонстративно вести себя «не как все», привлекая к себе внимание своей оригинальностью;

Вариант 5 – следовать стилю поведения «Белая ворона», то есть,

уклоняться от участия в деятельности группы сохраняя минимум лояльности, чтобы остаться ее членом. На стадии знакомства в группе личность предъявляет группе себя как индивидуальность, проверяет соответствие своей мотивации входа в эту группу реальному положению вещей и выбирает адекватный своему характеру и мировоззрению стиль поведения в группе.

2 стадия – агрессии. Эта стадия носит несколько символическое название. Оно подчеркивает, что объединение в группу не нивелирует, а выявляет человеческую индивидуальность. После ритуала знакомства и понимания общих правил функционирования группы в социальной системе, начинается распределение социально-психологических ролей внутри группы. Члены группы имеют и предъявляют ролевые ожидания в отношении себя и других. Некто претендует на роль лидера, другой на «пост» критика, третья на пьедестал «первой красавицы». Идут «турнирные бои» – в случае, если ниша не выдерживает двоих, или если претенденты испытывают взаимную неприязнь. Например два претендента на роль лидера могут: руководить вдвоем, руководить своей частью, отказаться одному или обоим, биться. Разумеется «битвы» в группе не похожи на бои самцов оленей или павианов. В группе возникают споры и дискуссии, в лучшем случае желаемое «место» занимается в результате негласной победы, выраженной в форме общественного одобрения – все советуются с М., следовательно, его признали самым умным; или все исповедуются К., следовательно, она – эмоциональный центр группы. Иногда возможны формальные выборы: старосты, заведующего, Президента компании. В худшем случае плетутся интриги, распускаются сплетни, формируются группы приверженцев, возникают обращения к начальству. В любом случае в результате группа формирует свою структуру и свои правила деятельности.

3 стадия – устойчивой работоспособности. Психологически работоспособность группы зависит от гармоничности ее внутренней социально-психологической структуры. Сплочение группы – процесс перехода структуры, задаваемой извне, в психологическую общность типа «мы». Для каждого члена группы общность с ней определяется: удовлетворенностью своим положением в группе, эмоциональной привлекательностью членов группы, сходством интересов, предпочитаемым внутри группы способом взаимодействия – конкуренция или кооперация. Например, преподаватель – доцент, которому кафедра

предоставляет право читать авторский курс лекций, уважаемый человек, имеющий коллег – друзей – он чувствует себя комфортно, и его сознание и поведение определяется понятием «наша кафедра». Естественно, что при наличии такого сознания и поведения у большинства членов формальной группы она имеет тенденцию превратиться в команду с очень высокой степенью работоспособности.

Общая структура группы включает в себя: статусно-ролевые отношения, профессиональные характеристики и поло-возрастную структуру. Собственно психологический климат в группе определяется соответствием статусно-ролевых отношений претензиям, ожиданиям и представлениям членов группы. Обычно в группе есть: руководитель – лидер формальный, то есть необходимый по правилам существования этой группы, нередко назначаемый извне – староста, начальник, директор, и неформальный – эмоциональный центр или главный критик формального лидера – лидер оппозиции, при этом каждый лидер имеет своих сторонников.

Лидер и руководитель – понятия разные. Руководитель – социально зафиксированная форма лидерства. То есть руководитель – это место, должность и функция. В отделе должен быть начальник, в группе – староста, на кафедре – заведующий. Человек, претендующий на место руководителя, должен прежде всего обладать системой социально значимых признаков, например ученой степенью или необходимым послужным списком, а потом уже психологическими чертами лидера. Руководитель назначается или выбирается целенаправленно, его существование относительно стабильно, отличительными чертами руководителя является обладание санкциями в отношении подчиненных, как то: продвижение по службе, материальное и моральное вознаграждение, распределение работы. Таким образом, руководитель занимается регуляцией официальных, социально закрепленных отношений в группе. Тем не менее, существуют разные стили руководства, опирающиеся на различные психологические основания. Авторитарный стиль – стиль команд и приказов, предусматривающий выполнение без вопросов и возражений. Руководитель, демонстрирующий авторитарный стиль, считает, что его мнение всегда истинно, не терпит строптивых подчиненных и критически мыслящих коллег. С другой стороны, такой руководитель очень субъективен и легко поддается чужому влиянию. Нужно только разговаривать с ним наедине, использовать рациональные

аргументы, приносить конкретные предложения, допускающие немедленное принятие решения. Патриархальный стиль – стиль убеждений и стимулов, предполагающий, что похвалы и порицания руководителя обладают силой родительского внушения. Такой руководитель стремится все знать и все контролировать. Самое большое раздражение у него вызывает самостоятельность подчиненных или сокрытие любой, самой незначительной информации. С ним лучше общаться как с единственным человеком, который может помочь или защитить вас. Либеральный стиль – стиль консультаций и вознаграждений. Руководитель – либерал ценит компетентных экспертов, которые способны прямо оговаривать условия предоставления своих услуг. Демократический стиль – стиль делегирования полномочий и принятия совместных решений. Руководитель – демократ особенно эффективен в периоды нормального функционирования организации, когда каждый участник деловой и общественной жизни знает свои права и обязанности, способности и возможности влиять на принятие коллективных решений. Ситуативный стиль – зависящий от личности руководителя, степени поддержки его вышестоящим начальством, влияния коллег начальников, силы подчиненных, выражающейся в уровне квалификации, независимых действиях, желании ответственности и силы самой ситуации. В принципе возможен и, так называемый, попустительский стиль – когда руководитель находится вне процесса деятельности группы, не порицает и не хвалит, не дает указаний, предоставляет делам идти самим по себе. Такой стиль имеет короткую жизнь, поскольку руководитель постепенно утрачивает контроль над своей организацией, эффективность деятельности резко снижается, что приводит к смене руководства.

Но какой бы стиль не использовал руководитель, он – должностное лицо, определяемое структурной организацией деятельности. Лидер – это чисто психологическая характеристика. Лидер – член группы, за которым признается право принимать решения в значимых для группы ситуациях. Лидер возникает в ситуации, требующей человека, выполняющего определенные функции в группе и принимающего ответственность за решение вопросов. Лидер и определяется в группе через соотношение меры личностных притязаний на власть и ответственность и меры готовности группы принять их и делегировать полномочия. Существует несколько подходов к объяснению феномена лидерства.

1. Лидер – человек, обладающий особыми чертами характера, харизмой (благодатью). Лидер – активен и инициативен, уверен в себе, способен подняться над частностями, готов руководить людьми и получает удовлетворение от возложенной на него ответственности.

2. Лидер – персонификация групповых ценностей. Группа выбирает лидера, соответствующего ее интересам и целям существования. Поэтому, в группе подростков лидер – самый сильный, в партии – самый активный, в коммерческой структуре – самый предприимчивый и так далее.

3. Лидера рождает ситуация. Лидер в одной ситуации, может быть или не быть лидером в другой. В конкретной ситуации лидер приобретает авторитет, который позволяет ему стать лидером вообще.

4. Существуют лидерские роли, и отдельные люди могут быть лидерами определенного типа. Например, в студенческой группе может быть лидер - организатор, лидер интеллектуальный и лидер эмоционального притяжения.

Власть лидера держится на авторитете, страхе, любви и влиянии. Власть вообще – это способность приказывать в условиях, когда другой готов подчиниться. Власть – так же как и лидерство, понятие социально-психологическое. Формы власти официально закреплены социумом, но феномен власти неуловим иначе, чем через влияние на человеческую психику. Например: авторитет достигается путем прошлых успехов, компетентности и правового обеспечения власти, страх обусловлен наличием системы поощрения и наказания и непредсказуемостью поступков лидера. Влияние предполагает обладание связями и ресурсами, а любовь – харизмой. Выделяют 6 архетипов лидерских ролей: 1) лидер - организатор, 2) лидер - администратор, 3) лидер - стратег, 4) лидер - предприниматель, 5) лидер – государственный деятель, 6) лидер - революционер. Но в более крупном масштабе лидерские роли связаны с тремя основными функциями лидера: коммуникационной, информационной и функцией принятия значимых решений.

Кроме лидера в группе психологически выделяются «эксперт» – член группы с наибольшим интеллектуальным потенциалом, обладающий правом оценивать групповые решения и групповые действия; независимый – «белая ворона», «изгой» – отвергаемый член группы. Статус личности в группе определяется и ее привлекательностью для других. С точки зрения межличностной привлекательности в группе выделяются: звезды – те, кого все любят и чьего расположения добиваются; статусные члены – те, кого

уважают, и кто имеет своих друзей в группе; изолированные – те, кто намеренно дистанцируется от группы; пренебрегаемые – те, кого не очень любят, ценят и уважают; и отверженные. Общая закономерность – статус идет за личностью, то есть человек определенного типа, лидер или изгой, в новой группе постепенно оказывается в старом статусе. Это означает, что прежде чем менять группу, необходимо понять причину, по которой мой статус в группе именно такой. Иначе ситуация, например, пренебрежения повторится.

Для содержания психологического климата в группе важны коммуникативные структуры – то есть способы распространения значимой информации и позиции членов группы в информационном потоке. Доступ к информации – показатель положения в группе. В группе может существовать централизованная и нецентрализованная коммуникативная сеть. Очевидно, что группы с децентрализованной информационной структурой (значимой информацией может обладать любой член группы) являются более демократичными и в них возможны более тесные личные взаимоотношения, усиливающие продуктивность работы группы. Группы с централизованным потоком информации (значимой информацией обладает руководитель группы) сильны исполнительской дисциплиной и возможностью мобилизации сил в необходимом направлении.

На стадии устойчивой работоспособности группа может превратиться в команду или внутри группы могут выделиться команды. Команда – группа с четко очерченным составом людей, дифференциацией ролей между ними и результатами работы, которые могут быть выделены и измерены. В реальном деловом общении мы встречаемся с группой, действующей внутри организации, как некий трудовой коллектив, который может быть командой, а может и не быть. Команда – группа, сплоченная вокруг решения конкретных задач, с максимальным сращиванием деловых и личных взаимоотношений. «Команда» в данном контексте большей степени психологическое, чем организационное понятие. Команда отличается от трудового коллектива тем, что:

1. члены команды осознают наличие общей цели, и каждый воспринимают эту цель как свою собственную;

2. члены команды отождествляют себя со своей конкретной функцией, выполнение которой необходимо для достижения цели;

3. руководитель команды должен быть лидером (о различии этих понятий см. выше);

4. команда не долговечна, у нее должны либо меняться цели, либо команда как психологический феномен исчезает после достижения поставленной задачи.

В реальной трудовой жизни не всем удается работать в команде, но все так или иначе находятся в организации и вступают в деловые отношения.

4 стадия – распад. Группа должна закончить свое существование после полного выполнения поставленной задачи. Научный коллектив распадается после завершения исследования, студенческая группа – после выпуска. При этом некая формальная структура может сохранится. То есть появляется новая студенческая группа 328, но с другими студентами. В театральных коллективах, высшей школе, на предприятиях исчезновение группы происходит незаметно, просто с уходом какой-то части коллектива меняется структура, атмосфера, атрибуты и ритуалы группы при сохранении ее формального названия и фиксированных функций.

Таким образом, в течение жизни мы последовательно и одновременно находимся в разных группах и на разных стадиях их развития. Мы уходим из школы, из института, создаем семью, меняем место работы и место жительства. Светлое прощание, как стадия окончания существования группы, знаменует собой процесс трансформации личности, ее переход в новую социально-ролевую структуру.

3.2 Психологические особенности работы в команде (в группе)

Общество представляет собой систему взаимодействий личностей и групп, разнообразного содержания, сложности и функции. В большой команде личность социально и психологически идентифицирована по полу, возрасту, социально-экономическому положению, профессиональной, этнической и политической принадлежности. В малом коллективе осуществляется реальный процесс жизнедеятельности, формируются и отрабатываются социальные, коммуникативные и психологические свойства, навыки, умения. То есть группы организации и команды. Группы бывают формальные и неформальные. Формальная группа создается как элемент более широкой общности с заранее определенными целями.

Психология группы - система социально-психологических явлений, возникающих в процессе ее функционирования, сюда относятся:

морально-психологический климат, распределение ролей, система передачи информации. Способы общения, нормы, ритуалы и традиции.

Кроме этого в психологии команды можно выделить три сферы:

- Психология профессиональной деятельности: субординационные отношения между руководителем и подчиненными, разделение труда и координация усилий в решении общих задач, отношения «человек-машина».
- Ценностная сфера: соотношение между личными и корпоративными ценностями. Например, для нас - россиян, к сожалению характерно критиковать свою страну публично, в Америке нормой является дифференция между личными взглядами и необходимой лояльностью в высказываниях.
- Сфера межличностных отношений: симпатия, дружба, любовь, вражда, связывающие членов группы.

Удовлетворенность членов группы своей деятельностью и положением в совокупности с системой этических норм и находит свое выражение в морально-психологическом климате группы. При этом, формально человек может быть членом группы, но не чувствовать психологического единства с ней.

Наилучшее использование индивидуальных и деловых качеств работников может быть обеспечено с помощью различных механизмов психологической совместимости. Наиболее важными из них являются следующие:

- подобие и взаимодополнение (комплементарность) качеств взаимодействующих работников. Подобие качеств необходимо, например, при формировании экипажей самолетов или судов, при работе на конвейере с заданным темпом;

- контрастность свойств и качеств. Этот механизм совместимости встречается довольно редко и проявляется в основном лишь тогда, когда у всех работников наблюдается ярко выраженная устремленность к общей коллективной цели. В этом случае сотрудники с контрастными качествами полнее отражают и воспринимают реальность;

- гомеостазис - саморегулирование системы, обеспечивающее поддержание равновесия с помощью обмена информацией; перераспределение ролей и функций, имеющее целью устойчивость и эффективность групповой деятельности. явление гомеостазиса наиболее ярко наблюдается в высоко мотивированных, сплоченных коллективах и

проявляется в том, что группа под влиянием требований ситуации гибко реагирует на нее, сама перераспределяет функции ее членов, выполняет работу отсутствующих, изыскивает резервы. Гомеостазис, не исключая действия первых двух механизмов психологической совместимости, отражает качественно новые, системные свойства группы как целостности.

Психологическая совместимость входит в структуру социально-психологического климата. Социально - психологический климат - это суммарный эффект от воздействия многих факторов, влияющих на персонал организации. Он проявляется в трудовой мотивации, общении работников, их межличностных и групповых связях.

Нормальная атмосфера этих отношений дает возможность каждому сотруднику чувствовать себя частицей команды, обеспечивает его интерес к работе и необходимый психологический настрой, побуждает к справедливой оценке достижений и неудач, как собственных, так и коллег, организации в целом.

В структуре социально-психологического климата коллектива взаимодействуют три основных компонента: психологическая совместимость работников, их социальный оптимизм, нравственная воспитанность. Эти составляющие касаются тонких струн человеческого общения, интеллекта, воли и эмоций личности, во многом определяющих ее стремление к полезной деятельности, творческой работе, сотрудничеству и сплоченности с другими.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем суть феномена реактивного сопротивления личности в ответ на воздействие извне?

2. В чем состоит сущность арбитражной функции руководителя?

3. Охарактеризуйте этапы делового общения.

4. Как влияют на общение возрастные особенности аудитории и индивидуально-половые особенности людей?

5. Назовите основные типы собеседников (А.В. Морозов).

6. Как, согласно концепции Э. Берна, выбор рациональной позиции в общении влияет на эффективность взаимодействия?

7. Как вы понимаете следующее утверждение: «Взаимодействие между людьми только тогда будет гармоничным и эффективным, когда между ними будут установлены параллельные трансакции»?

8. Дайте определение понятиям «этикет» и «имидж».

9. Назовите основные слагаемые понятия «имидж».

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Практико-ориентированное задание:

Задание 1. Напишите 7-10 библиографических карточек по литературе данной темы, составьте свои аннотация к выбранным изданиям.

Форма отчета: соответствующая карточка.

Задание 2. Подберите отрывки из литературных и научных текстов по одной из предлагаемых тем:

- Коллектив как объект и субъект воспитания.
- Уровни развития коллектива, механизмы его становления.
- Самоуправление в детском коллективе.

Форма отчета: соответствующая картотека.

Задание 3. Сравните эти высказывания:

а) С американской точки зрения, человек – индивидуальность изначально, с рождения. Однако у нас нередко стирается грань между моральностью поведения и эмоциональным одобрением или неодобрением со стороны окружающих. И мы можем говорить, что, несмотря на утверждение индивидуализма, подавляющая часть американцев является поведенческими конформистами, так как им далеко не безразлично, что о них подумают окружающие. В Америке подчас понятие моральной свободы подменяется понятием экономической свободы, смешивается с возможностью приобретать все больше престижных вещей. Экономически многие свободны, морально – нет. Да и моральный коллективизм необходим нации, он выражен в национальном девизе «Мы верим в Бога».

Можно так сказать, что американский индивидуализм носит конформный характер, в поведении американца индивидуальность и конформность взаимодействуют, предполагают друг друга. (Ларраби Э. Что значит быть культурным в Америке? – М., 1991).

б) Если теперь с позиций современных теорий человеческой индивидуальности обратиться к доктрине воспитания, которая длительное время лежала в основе политики, определявшей развитие советской школы, то нетрудно обнаружить, что в ней недооценивался именно аспект, представлявший человека в качестве индивидуума. Можно сказать, что недоучет этой стороны человеческого существования был одной из причин того, что центральный принцип советской педагогики – формирование коллективного сознания и поведения – на деле вырождался в оправдание

формирования конформистского сознания и поведения. Поэтому задача заключается в том, чтобы восстановить понятие всесторонне и гармонично развитой личности как свободно развитой индивидуальности.

Без этого необходимого дополнения само понятие личности деформируется, и она превращается в стандартизованного носителя социальных норм, стереотипов, эталонов и моделей поведения *(Гинецинский В.И.* Индивидуальность как предмет педагогической антропологии // Сов. педагогика. - 1991. - № 9. - С. 48-49).

• Проанализируйте обозначенные подходы к воспитанию личности. Что вы думаете по этому поводу?

Форма отчета: мини-эссе на предложенную тему.

Задание 4. Проанализируйте трактовки групповой сплоченности, представленные в сети Интернет, и покажите сходство и различия взглядов разных авторов. Продумайте, какие ошибки можно допустить при диагностике групповой сплоченности и сформулируйте главные выводы по рискам такой диагностики (кратко, несколько пунктов).

Задание 5. **Анализ ситуации:** В.А. Сухомлинский писал: Детей нужно учить делиться радостями, трудностями, мыслями, переживаниями. Нужно учить их творить, мечтать и беречь мечту. Вот в этом и состоит одна из великих тайн, а вместе с тем и одна из простейших истин в воспитании коллектива: настоящее наслаждение человеческим общением, дети должны переживать потому, что они являются активными творцами красоты. Согласны ли вы с этими словами?

Согласен, так как...	**Не согласен, так как...**

РАЗДЕЛ 4. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЛЮДЬМИ С ОВЗ

4.1 Виды общения и взаимодействия с людьми с ОВЗ

Люди с ограниченными возможностями во многом напоминают обыкновенных людей, за исключением разве того, что в повседневной жизни им требуется гораздо больше заботы и внимания, чем большинству из нас. Многие, оказавшись рядом с людьми с ограниченными возможностями, чувствуют себя неловко отчасти потому, что вид этих людей напоминает нам о нашей собственной незащищенности, но в основном потому, что мы точно не знаем, как вести себя с ними.

Дискомфорт исчезнет, если вы, не забывая о том, что их возможности ограниченны, будете относиться к ним с точно таким же уважением, с каким, по вашему мнению, другие должны относиться к вам. Этим людям не нужна ваша жалость, они заслуживают вашего восхищения.

С другой стороны, люди с ограниченными возможностями в этой ситуации также могут испытывать дискомфорт из-за ограничений, накладываемых на них их физическим состоянием, или из-за грубого отношения к ним. Люди с ограниченными возможностями очень чутко относятся к тому, как реагируют на них окружающие, и стремятся облегчить общение ничуть не меньше, чем это стремитесь сделать вы. Почувствовать себя комфортно вам могут помочь здравый смысл и несколько простых правил:

1. Уважение. Надо относиться к людям с ограниченными возможностями с ничуть не меньшим уважением, чем ко всем остальным людям.

2. Расслабленность. Встречаясь, беседуя и общаясь с человеком с ограниченными возможностями, следует вести себя естественно.

3. Здравый смысл. Здравый смысл и обычная вежливость позволят избежать затруднительных ситуаций в общении с людьми с ограниченными возможностями.

Разговаривая с человеком с ограниченными возможностями, избегайте слова «неполноценный». Английское слово «неполноценный» *{«handicapped»)* происходит от выражения *«cap in hand»,* которое переводится как «держащий шляпу в руке», т.е. просящий подаяния. Слова, подобные этому, особенно оскорбляют людей с ограниченными возможностями. Такими словами являются: жертва, калека, пораженный

(болезнью), а также инвалид (это слово переводится как *«ненадежный», «неправомерный»).* Нельзя говорить: несчастный, жалкий, бедный, немой как рыба, изуродованный, слепой как летучая мышь. Эти слова шаблонны и вульгарны, к тому же в них чувствуется осуждение. Их следует исключить из своего лексикона и заменить другими, позитивными словами. Это нужно делать для того, чтобы не получилось, что вы определяете сущность человека, исходя исключительно из факта его физического увечья или болезни. Это не только более вежливо, но и более точно отражает истинное положение вещей.

Ограниченность возможностей обычно связана со сложностями:

А) невербального общения.

Такие сложности возникают в отношении *лиц, которые пользуются костылями, палками или ходунками и, в особенности, инвалидными колясками.* Ампутации, атрофия мышц, параличи не только делают невозможным самостоятельное перемещение, но и затрудняют понимание из-за неправильного восприятия мимики (нервный тик), нарушения жестикуляции, вынужденных поз или неадекватности походки. Обычно собеседник стремится компенсировать недополученные невербальные сигналы активизацией своих действий, например, похлопывает по плечу, дотрагивается до руки и т.п. Это может рассматриваться человеком с ограниченными возможностями как неуважение к своей личности, что, естественно, не улучшит общения. Поэтому к средствам, помогающим ему в передвижении, следует относиться как к продолжению человека, который его использует. Не надо дотрагиваться до инвалидной коляски, тем более отодвигать ее (или костыли) туда, где их не сможет достать их владелец, если только он сам не попросил вас об этом. Если же вы делаете это, то поставьте их так, чтобы они находились в поле зрения их владельца, чтобы он не чувствовал тревоги или даже паники. Не кидайтесь помогать человеку с ограниченными возможностями, предварительно не спросив его, нуждается ли он в вашей помощи. Передвигайте кресло-коляску только в том случае, если сидящий на ней человек сам попросил вас сделать это. Помните о том, что человеку с ограниченными возможностями потребуется больше времени для того, чтобы добраться до места назначения, когда планируете встречу с ним.

Независимо от того, сколько времени длится ваш разговор с колясочником, старайтесь расположиться так, чтобы ваши глаза находились на уровне его глаз. Когда один человек смотрит вверх, а

другой — вниз, разговаривать на равных становится невозможно. Кроме того, ни у кого не будет болеть шея, и вы оба будете чувствовать себя более комфортно.

Противоположная ситуация возникает при общении с человеком с *ограниченным зрением или с полным его отсутствием.* Он практически лишен возможности воспринимать невербальные сигналы, а речевое общение в незнакомой обстановке заставляет его нервничать и отвлекаться. Некоторые почему-то повышают голос, разговаривая со слепым человеком. Это очень его раздражает, поэтому надо следить за собой.

Не забывайте о том, что со слепым человеком нужно разговаривать точно так же, как и со зрячим. Если вы находитесь в обществе нескольких слепых, то, обращаясь к кому-то из них, называйте этого человека по имени. Обратившись к слепому, говорите своим обычным голосом. Если в тот момент, когда вы входите в комнату, кроме слепого, там никого нет, оповестите его о своем присутствии речью. Поздоровайтесь с ним, представившись, и, если вы входите в комнату не один, представьте всех, кто вас сопровождает. Если слепой протягивает вам свою руку, пожмите ее или объясните, почему вы не можете сделать это. Если вы находитесь в помещении, хорошо знакомом слепому человеку, ничего не перемещайте и не перекладывайте. Закрытые двери должны оставаться закрытыми, а открытые — открытыми. Никогда не оставляйте двери полураскрытыми. Такие двери представляют опасность для всех, но особенно для слепых людей.

Если вы считаете, что слепому требуется ваша помощь, предложите ее, но помните: иногда слепые предпочитают передвигаться самостоятельно. Поэтому, если в ответ на предложение помощи слепой отказывается, не стоит настаивать. Если человек соглашается принять вашу помощь, протяните ему свой локоть. Затем вы должны будете идти на шаг впереди него, и движениями своего тела показывать, нужно ли сменить направление, остановиться или пойти вперед. Перед спуском или подъемом замедляйте свой шаг, но не останавливайтесь. Ведите слепого, давая ему ориентиры, не приказывая совершить те или иные действия. Сопровождая слепого человека, старательно описывайте все, что вас окружает, особенно поверхность земли и окружающее пространство.

Помогая слепому сесть в машину, положите его руку на ручку двери и позвольте ему сесть в машину самому. Аналогично поступают и предлагая

сесть за стол: положите руку слепого на спинку стула, чтобы он смог сесть без вашей дальнейшей помощи. Если человек с нарушениями зрения должен подписать документ, помогите ему сориентироваться, предложив, например, линейку.

Из-за стеснительности или неуместного чувства покровительства вы не должны умалчивать о таких вещах, как-то непорядок в одежде, испачканное лицо и т.п. Скажите ему об этом самым обычным голосом и позвольте ему самому справиться с этой проблемой.

Уходя, попрощайтесь. Особенно важно делать это в конце разговора, чтобы после вашего ухода слепой не рассказывал бы что-то в пустоту.

Особой ситуацией следует считать сопровождение слепого человека собакой-поводырем. Собака-поводырь является рабочим животным, а не домашним питомцем, поэтому следует позволить ее сопровождение хозяина в помещение и последующее ожидание в течение всего разговора. Не зовите ее по имени и не отвлекайте никаким другим способом. Эти собаки приучены обращать внимание на людей только в том случае, если они становятся объектами, столкновения с которыми следует избегать;

Б) речевого общения.

Здесь возможны два варианта ситуации: нарушение слуха и нарушение речи.

Глухота — менее страшное, чем слепота, но гораздо более распространенное заболевание. Степень глухоты человека может варьироваться от незначительного нарушения слуха до полного его отсутствия. То, как вы должны вести себя с тем или иным человеком, зависит от степени его глухоты. Если эта степень невысока, приглушите все возможные шумы, чтобы плохо слышащему человеку было легче понять, что вы говорите. Прежде чем начать говорить, убедитесь, что внимание страдающего глухотой человека обращено на вас.

Ни в коем случае не кричите. Это не только не поможет ему расслышать ваши слова, но и может вызвать дальнейшие серьезные нарушения его слуха.

Говорите медленно и ясно. Вы можете немного наклониться к уху собеседника, но не стоит говорить ему прямо в ухо, не дотрагивайтесь до него. Не расстраивайтесь, если вам приходится повторяться. При необходимости запишите свою мысль на листе бумаги или попросите кого-нибудь передать ее с помощью специальных знаков.

Не повторяйте по нескольку раз одни и те же фразы. Будьте гибки. Подберите другое слово или перефразируйте все предложение.

Многие полностью глухие люди воспринимают речь исключительно по движению губ человека, другие же, не совсем глухие, также в той или иной степени полагаются на чтение по губам. Соответственно повернитесь лицом к тому, с кем вы разговариваете, и убедитесь, что ваше лицо хорошо освещено и собеседник может ясно различать ваши губы. Говоря, не закрывайте лицо руками и не ешьте, не жуйте и не курите. Не совершайте неестественно преувеличенных движений губами. Помните о том, что глухой человек в некоторой степени будет полагаться на ваше выражение лица, жесты и язык вашего тела. При необходимости жестикулируйте, поводите плечами или подавайте какие-нибудь другие знаки.

Повернитесь лицом к собеседнику, расположитесь так, чтобы ваши глаза находились на одном уровне с его глазами. Не отворачивайтесь до тех пор, пока не закончите свою речь.

Если глухой человек находится в компании нормально слышащих людей, смеющихся над какой-то шуткой, которую он не может услышать, объясните ему эту шутку или дайте ему понять, что вы объясните ее позже. Возможно, что в прошлом этот человек пережил какую-то психологическую травму, и он может подумать, что другие смеются над ним.

В случае общения с людьми, *страдающими нарушениями речи,* нужно быть предельно внимательными. Им необходимо время, чтобы выразить свою мысль. Нельзя перебивать их, заканчивать за них предложения, исправлять произношение. Будьте терпеливы, не вставляйте свои комментарии, не пытайтесь договорить за заикающегося, не повышайте голос (громче — еще не значит лучше).

Помогать следует только тогда, когда они знаком просят сделать это. Тем не менее косвенная помощь может заключаться в задавании таких вопросов, на которые можно ответить коротко, кивком головы или другим жестом.

Общаясь с человеком с нарушениями речи, внимательно его выслушивайте и, если вы сомневаетесь, что понимаете его, задавайте вопросы. Нельзя притворяться, что смысл слов собеседника понятен, если на самом деле вы ничего не понимаете. Повторите ваше восприятие услышанного. Реакция собеседника подскажет вам, правильно ли вы его поняли;

В) отклонений развития.

Физические и психические отклонения могут быть как врожденные, так и приобретенные.

Общение с людьми с *врожденными отклонениями развития* сложнее всего и требует наибольшего терпения. По возможности следует относиться к таким людям точно так же, как к обыкновенным, и устанавливать для них те же стандарты, что и для всех остальных. Если, например, такой человек ведет себя слишком эмоционально, объясните ему, что так себя вести нельзя. Помните о том, что повторение — очень важный элемент обучения людей с отклонениями развития, и запаситесь терпением.

Убедитесь, что ваши слова не звучат как выговор или замечание, так как критика и обвинения оказывают деморализующее воздействие на всех людей. Некоторые люди с отклонениями развития очень чувствительны к тону голоса и языку тела, поэтому следует быть внимательным к выбору невербальных средств. Будьте строги, но добры и вежливы. Говорите с улыбкой на лице и в голосе, но не прикасайтесь к человеку с отклонениями развития. Прикосновение может послужить знаком одобрения такого поведения, которое этот человек в дальнейшем может использовать, чтобы добиваться желаемого.

Для того чтобы общаться с человеком, который стал инвалидом относительно недавно, возможно, из-за травмы или множественного склероза, потребуются особенные тактичность и доброта.

Одной из наиболее распространенных реакций человека с *приобретенными физическими отклонениями* является чувство крайней неловкости, которое он начинает испытывать в компании здоровых людей. Такие люди очень чувствительно относятся к жалости, которую проявляют по отношению к ним другие. Кроме того, люди с приобретенными физическими отклонениями страдают от пониженной самооценки. Возможно, они потеряли работу и у них возникли материальные проблемы. Они стали неспособны делать такие вещи, которые были частью их самоопределения, частью чувства собственного достоинства. Они также могут страдать от депрессии, тосковать по тому человеку, которым они когда-то были, и тяжело переживать становление нового человека, которым они теперь вынуждены быть. Помимо этого, люди с приобретенными физическими отклонениями могут испытывать скуку и стремление организовать свое время. Из-за всего этого следует быть

готовым к проявлениям плохого настроения и разочарованности. Необходимо учитывать участившихся случаев заболевания болезнью Альцгеймера либо проявления ее синдромов, что выражается в забывании имен и названий, путанице в изложении фактов, постоянных повторов в изложении. Общаясь с таким посетителем, не следует подвергать сомнению его адекватность и психическое здоровье. Улыбка, медленная и четкая речь, повтор своего имени, когда это необходимо, позволят нормализовать общение и не вызвать стрессовой ситуации.

Сложность такого общения очевидна, но, по словам Э. Рузвельт, тот, кто искренне заинтересован в общении и сотрудничестве людей, в том, чтобы помогать другим, будет обращать на ограничение возможностей другого ровно столько внимания, сколько нужно для того, чтобы предоставить ему помощь, в которой он нуждается, и не будет привлекать к этому чрезмерного внимания экстравагантными проявлениями своей симпатии и предложениями ненужной и нежелаемой помощи, и будет помогать только в том случае, если его об этом попросят и если необходимость помощи будет очевидна, не игнорируя и не подчеркивая факта ограничения возможностей, и будет стараться сделать свое общение с другим как можно более близким к обыкновенному[1].

Поэтому:

- обращайтесь прямо к человеку с ограниченными возможностями, а не к третьему лицу;
- относитесь к взрослым как к взрослым. Не начинайте называть человека по имени до тех пор, пока он сам не предложит вам это, не похлопывайте его по спине, не ведите себя покровительственно;
- не бойтесь сказать что-то не то. Говорите как обычно и не волнуйтесь из-за того, что у вас могут вырваться такие фразы, как «послушайте» (в разговоре с глухим) или «увидимся» (в разговоре со слепым).

Ведь люди с ограниченными возможностями обычно не меньше стремятся сделать общение с ними более легким, чем вы.

4.2 Психология лиц с ограниченными возможностями здоровья

Одну из основных задач реабилитации составляют психологическая коррекция и психосоциальная помощь в сложных жизненных ситуациях, которые возникают у человека в связи с инвалидизацией. Знание социальными работниками психологических особенностей личности

индивида с физическими и психическими дефектами поможет успешной реабилитации и адаптации его в обществе.

Нарушения психики могут быть первичными — непосредственно вызванными болезнью, врожденным дефектом или травмой головного мозга. Но возникают и вторичные психологически обусловленные нарушения психической деятельности. Инвалидизирующее заболевание, травма или дефект независимо от того, какова их природа, какой орган или функциональная система оказываются пораженными, ставят человека в психологически особые жизненные условия, или, иначе говоря, создают особую объективную социально-психологическую ситуацию. Если такое происходит со взрослым человеком, то к этому времени он уже имеет сформированные, в предшествующие периоды жизнедеятельности, особенности психической организации: определенный уровень познавательных возможностей, мотивационную структуру личности, сложившийся уровень оценки своих возможностей и ожиданий. Возникающая социальная ситуация, связанная с наступлением инвалидности, резко снижает способности удовлетворения насущных потребностей, возможности социальной, профессиональной и личностной самореализации индивида. В результате возникает состояние фрустрации, т.е. реактивное состояние в ответ на невозможность удовлетворить потребности. Со всей очевидностью перед человеком, ставшим инвалидом, встает сложная задача — как жить дальше в условиях болезни или дефекта.

Постепенно происходит качественная и количественная перестройка «внутренней позиции» человека, содержание и динамика которой отражают основные смысловые изменения в структуре личности. Выступая в качестве активного субъекта деятельности, человек, несмотря на инвалидность, продолжает оставаться им.

Это находит выражение прежде всего в том, что в новой жизненной ситуации — в условиях инвалидности — человек формирует свое собственное отношение к новым обстоятельствам жизни и к самому себе в этих обстоятельствах. В 1880 г. знаменитый русский психиатр В.Х. Кандинский указывал на то, что «болезненное состояние — это та же жизнь, но только при измененных условиях». Болезнь и последующая инвалидность — лишь биологическая предпосылка изменения личности.

Переживание болезни и инвалидности, накладывая особый отпечаток на всю личность больного в целом, также приводит к постепенному

изменению эмоционально-волевой сферы, мыслительных процессов, к серьезной переоценке жизненных установок, социальных ценностей и становится источником для формирования дезадаптивного поведения. Дезадаптация поведения определяется физическими критериями (вынужденной изоляцией), физиологическими показателями (различными соматическими нарушениями, связанными с имеющимися повреждениями и травмами), социальными установками в виде определенных предубеждений («Я не такой, как все») и психологическими характеристиками (депрессией, апатией, агрессией, обидой, разочарованием и виной).

Вынужденная социальная изоляция инвалида от общества становится источником формирования так называемого социального аутизма, который проявляется в виде стереотипного стиля жизнедеятельности и соответствующих психологических нарушений и личностных изменений. В то же время инвалидность и ее переживание сами по себе препятствуют установлению нормальных взаимоотношений с окружающими, сказываются на работоспособности, общем мировосприятии и тем самым углубляют социальную изоляцию инвалида. Возникает своеобразный порочный круг — социальный и психологический факторы усугубляются негативным влиянием друг на друга.

К социальным факторам, влияющим на формирование внутренней картины болезни, можно отнести объективные условия жизни больного: социальное и семейное положение, условия его жизни, диапазон вызванных болезнью функциональных ограничений, отношение родственников и социального окружения, появление новых проблем в семье, в профессиональной деятельности и т.д.

В зависимости от отношения к болезни формируется поведенческий стиль, который имеет следующие разновидности:

— компенсаторное поведение (борьба, адаптация);

— капитуляция перед болезнью;

— игнорирующее поведение — стремление больного не признавать дефекта.

Таким образом, в одних случаях направляет поведение на преодоление болезни и ее последствий на функциональном уровне, а в других, наоборот, является фактором, который усугубляет течение болезни. ВКБ перестает выполнять адаптационную функцию и становится

источником стресса. Она способствует развитию тревоги и вытесняет все ценности человека, сама становясь сверхценностью.

Болезнь и следующая за ней инвалидизация воспринимаются как препятствие на пути достижения более «важных» жизненных целей, чем забота о своем здоровье, которая в это время является не ведущим мотивом, а только средством для осуществления привычной деятельности — работы, учебы, семейной жизни.

В последующем меняется вся система отношений инвалида: значимыми становятся те события, которые соответствуют этому мотиву, а все остальные обесцениваются. Меняются и критерии оценки других людей, в том числе медперсонала, и всей жизненной ситуации. Инвалиды становятся менее отзывчивыми на события внешнего мира, доминирует философия фатальности судьбы. В поведении проявляются постоянный критицизм, цинизм и чувственная холодность по отношению к окружающим.

Отмеченные особенности социально-психологической ситуации, в которой оказывается инвалид, меняют весь стиль его жизни: жизненные установки, планы на будущее, его отношение к разным важным обстоятельствам и к самому себе.

Изменения в когнитивной и эмоциональной сфере у инвалидов.

Изменения вкогнитивной и эмоциональной сфереявляются наиболее характерными для инвалидов. В структуре их личности четко прослеживается фобический компонент. Страхи могут быть вполне обоснованными, однако в значительной мере они преувеличенные и внушенные, имеют парадоксальное содержание: одновременно отражают актуальное и возможное состояния. Так, инвалид может страдать от дефицита общения, испытывать страх одиночества и одновременно бояться предстоящих встреч с другими людьми. Среди людей-инвалидов нередок страх выздоровления в связи с возможной, по их мнению, утратой любви и повышенного внимания со стороны значимого окружения, а также из-за необходимости возвращения к обычной жизни в школе, к которой они чувствуют себя не готовыми. Ощущение острого дефицита знаний, умений, навыков, необходимых для жизни в обществе, осознание ограниченности своих физических возможностей и юридических прав в связи со статусом инвалида нередко приводит к фиксации на мыслях о бессмысленности дальнейшего существования.

Инвалиды с низкой самоэффективностью в большей мере склонны к преувеличению трудностей и чаще демонстрируют неумение их преодолевать. Ощущение низкой самоэффективности также способно провоцировать развитие депрессии или ее усиление.

Выделяют четыре фактора, влияющие на формирование чувства самоэффективности:

— достигнутые результаты (успех в прошлом дает высокие ожидания результативности текущих действий, тогда как прошлые неудачи снижают эти ожидания);

— косвенные переживания (впечатления от успеха или неудачи других);

— словесное убеждение (самоэффективность повышается, когда авторитетное лицо — родитель или педагог — убедительно говорят о том, что инвалид в состоянии справиться с ситуацией);

— эмоциональная активация (чувство тревоги и напряжения снижает ощущение самоэффективности).

С состоянием выученной беспомощности и чувством самоэффективности связаны и такие личностные черты, как локус контроля и воспринимаемая управляемость. Локус контроля — это представление инвалида о том, где осуществляется контроль над значимыми событиями в его жизни: внутри него самого или во внешней среде. В условиях гиперопеки как основного стиля взаимодействия с инвалидом, последний связывает успешность своих действий только с действиями других людей, поэтому он реже будет стремиться самостоятельно преодолевать трудности, а значит, у него не будет достаточного опыта для развития чувства самоэффективности.

Выученная беспомощность, самоэффективность и локус контроля вместе составляют такую интегральную личностную характеристику инвалида как воспринимаемая управляемость. Воспринимаемая управляемость — это общее представление человека о своей способности управлять процессом собственной жизни. Психологически комфортное состояние инвалида (т.е. отсутствие у него утомления, тревоги, депрессии, а также субъективное чувство физического благополучия) зависит от того, насколько предъявляемые к нему требования сочетаются с простором для принятия решений или возможностью быть самостоятельным.

Важным фактором, определяющим специфику отношения к собственной инвалидности является социальная поддержка. Социальная

поддержка включает в себя создание для инвалида широкой, стабильной сети социальных контактов, которая характеризуется совместным проживанием и проведением досуга с другими детьми и взрослыми, наличием друзей, членством в клубах и общественных объединениях. В зависимости от целей, социальная поддержка может быть разноуровневой и включать как сообщество только инвалидов, так и смешанные сообщества инвалидов и здоровых. Эмоциональная поддержка, как правило, более эффективна в гомогенных группах инвалидов, имеющих сходный дефект, тогда как повышение уровня социальной адаптации более эффективно в гетерогенных группах.

Возможные стратегии личностного реагирования на телесный дефект: переосмысление, уверенность и отказ.

Т. Гершик и А. Миллер выделяют у инвалидов две возможные стратегии личностного реагирования на телесный дефект: переосмысление, уверенность и отказ.

Переосмысление предполагает осознание человеком невозможности соответствовать идеальному образу тела и создание индивидуальной интерпретации своих телесных характеристик. Инвалид выбирает из культурного идеала тела только те характеристики, которые соответствуют его актуальным возможностям, и тем самым создает личный идеальный конструкт, рассматривая его как один из возможных вариантов доминирующего идеального типа.

Уверенность заключается в слепом следовании культурному образцу телесности без учета реальных возможностей инвалида. Такие люди находятся в постоянном конфликте с самими собой. Ориентируясь на недостижимые телесные стандарты, они надеются добиться признания себя другими людьми не в качестве инвалида, а в качестве «такого же, как и все». При этом они всегда наталкиваются на еще большее подчеркивание своей «инакости» и неспособности соответствовать общепринятому идеалу. Как результат, у них развивается двойная идентичность: «фасадная» (для других) и «внутренняя», которые находятся в антагонистическом конфликте друг с другом. У таких людей вырабатывается очень жесткая установка на обязательное соответствие идеалу по принципу «всегда и везде», без учета реальных возможностей и ситуации. Психосоциальная адаптация людей с такими реакциями осложняется тем, что в нашем обществе из-за социальных запретов, стереотипов и практики сегрегации (разделения институтов социализации,

проведения досуга и т. п. для людей-инвалидов и не-инвалидов) ребенку - инвалиду практически невозможно на практике реализовать телесные стандарты, на которые ориентируются здоровые люди.

Отказ от следования доминирующему культурному образцу телесности выражается в стремлении сконструировать свой собственный идеал тела, ограничив круг общения только теми людьми, которые этот идеал разделяют вместе с человеком - инвалидом. Они начинают считать доминирующий в культуре идеал как «неправильный», непригодный для практических жизненных целей; они обесценивают те телесные характеристики, которые считают ценными и важными здоровые люди, или даже вообще отрицают ценность тела в межличностных отношениях и в конструировании собственной идентичности: «важен человек, а не какое у него тело». По сути реакции отказа отражают сопротивление негативному образу инвалидности, который имеется у здорового окружения. Это реакции протеста против навязчивого милосердия, жалости и благотворительности, которые не столько помогают инвалиду (как это представляют себе здоровые люди — педагоги, родители, психологи), сколько подчеркивают невозможность его принятия в широкий социальный контекст общения по причине наличия дефекта и формируют состояние «выученной беспомощности», особенно в плане развития инициативности и в принятии решений о своей судьбе.

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте сущность социальной адаптации детей с ОВЗ.
2. Семья как фактор компенсации ОВЗ.
3. Раскройте сущность понятия «детский церебральный паралич». Каковы основные причины и направления работы по формированию двигательных функций, звукопроизношения, развитию познавательной деятельности у детей с ДЦП.
4. Раскройте особенности воспитания и обучения детей со сложными нарушениями.
5. Определите категории детей с разной степенью нарушения зрения. Какое влияние нарушения зрения оказывают на формирование личности ребенка?
6. Раскройте особенности психического развития детей с ранним аутизмом первых двух лет жизни.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Тема 1.

1. История становления и развития дефектологии как науки.
2. Взаимосвязь дефектологии с другими науками.
3. Отношение к лицам с ОВЗ (исторический аспект): агрессия и нетерпимость – необходимость призрения – осознание возможности обучения – признание права на образование –дифференциация системы специального образования – интеграция.
4. Понятийно - категориальный аппарат дефектологии.
5. Проведите анализ основных понятий дефектологии: дефект, аномалия, ограничение, инвалид и др.
6. Определите двойственную роль дефекта в формировании и развитии личности ребенка.

Практико-ориентированное задание:

Составить таблицу «Психологические особенности лиц с ограниченными возможностями здоровья»

	Нарушения	Дети - инвалиды	Взрослые с различными видами инвалидности
1	Нарушения восприятия		
2	Нарушения памяти		
3	Нарушения мышления		
4	Нарушение мотивационной сферы		
5	Нарушение общения		
6	Особенности поведения		

возможно разделение на виды инвалидности:
с расстройством двигательной сферы, с соматическими расстройствами личности, с расстройствами органов чувств, с психическими расстройствами, соответственно уровню выполнения задания оценка будет повышаться)

Тема 2. Предмет и задачи тифлопедагогики.

1. Виды нарушения зрения, их причины и последствия.
2. Развитие познавательной деятельности, эмоционально –волевой сферы и поведения слепых, слабовидящих, позднооослепших и слепорожденных детей.

3. Проблема интеграции детей с особенностями сенсорного развития.

4. Составьте таблицу «Нарушения зрения и способы их компенсации: причинно-следственные связи».

5. Разработайте презентацию по теме «Основные направления психолого-педагогического сопровождения детей с нарушением зрения».

Практико-ориентированное задание: 1. Раскройте структуру дефекта при ДЦП (двигательные, речевые нарушения, нарушения психики, познавательной и психо-эмоциональной сферы). Оформите в виде таблицы.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. О каком процессе идет речь, если видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями?
а) идентификации
б) эмпатии
в) рефлексии

2. Какие функции выполняет/не выполняет лидер в производственной группе?
а) регулирует неофициальные межличностные отношения в группе;
б) не контролирует ход выполнения производственных задач и не отвечает за качество выпускаемой продукции;
в) назначается;
г) обладает определенной системой различных санкций.

3. Что свойственно манипуляторному стилю общения?
а) имеет тайный характер намерений;
б) вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка;
в) предполагает ясность внутренних приоритетов;
г) используется духовно зрелыми речевыми партнерами.

4. Определите пропущенное слово, вставив верное:

Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с … общением.

а) личностным;
б) деловым;
в) ролевым.

5. Что будет являться существенным признаком внушения:
а) некритическое восприятие информации;
б) недоверие;
в) критичность.

6. Чем является осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией?
а) психическое заражение;
б) конформность;
в) убеждение;
г) подражание.

7. Что свойственно эффекту стереотипизации?
а) удовлетворенность людей друг другом на основе подобия или различия характерологических свойств, способностей, равенство интеллектуального потенциала;
б) возникает при минимальной информированности об объекте восприятия, восприятие его в результате специфических установок воспринимающего направлено на обнаружение у объекта определенных качеств;
в) предполагает сходство взаимодействующих людей на основе их темперамента, зависит от скорости протекания психических процессов;
г) возникает относительно групповой принадлежности человека, когда специфические характеристики данной группы рассматриваются как черты, присущие каждому её представителю.

8. Что такое передача эмоционального состояния человеку или группе, помимо собственно смыслового воздействия?
а) убеждение;
б) психическое заражение;
в) эмпатия.

9. Какие условия должны быть соблюдены для преодоления всех барьеров общения?
а) понимание целей партнера;

б) все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения;
в) понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения;
г) знание индивидуальных особенностей партнера.

10. Выберите форму, при которой осуществляется деловое общение:
а) оперативка;
б) переговоры
в) брифинг;
г) совещания;
д) беседа;
е) видеоконференция.

11. Согласно французской пословице, чем является умение сказать человеку то, что он сам о себе думает?
а) комплиментом;
б) лестью;
в) критикой.

12. Каким общением является желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других?
а) примитивное;
б) закрытое;
в) ролевое;
г) открытое.

13. Отметьте этапы делового общения:
а) установление контакта;
б) выявление мотивов общения;
в) взаимодействие;
г) завершение общения;
д) все варианты верны.

14. Выберите механизмы, которые будут являться механизмами познания другого человека:
а) эмпатия;
б) все ответы верны;
в) рефлексия;
г) идентификация.

ЛИТЕРАТУРА

1. Божович, Л.И. Личность и ее формирование в детском возрасте [текст] / Л.И. Божович. – СПб.:Питер, Серия: Мастера психологии, 2008.

2. Большой психологический словарь. [текст] / Б.Г Мещеряков., В.П. Зинченко. Большой психологический словарь.— СПб.: Прайм Еврознак, 2006.— 672 с.

3. Братусь, Б.С. Аномалии личности. [текст] / Б.С. Братусь - М.: Мысль, 1988.

4. В.И. Слободчиков, Е.И. Исаев «Антропологический принцип в психологии развития» [текст] / Вопр. психол. 1998, №6.

5. Гамезо, М.В., Домашенко, И.А. Атлас по психологии: Информ. - метод. пособие по курсу «Психология человека». [текст] / М.В. Гамезо, И.А. Домашенко - М.: Педагогическое общество России, 2004. - 276 с.

6. Гаранина, Ж.Г., Романов, К.М. Практикум по общей психологии [текст] / К.М. Романов - М., Воронеж. МОДЭК, 2002.-320 с.

7. Журавлев, А.Л. Социально-психологическое пространство личности.- М.: Институт психологии РАН, 2012. - 496 с.

8. Жуков, Д.А. Стой, кто ведет? Биология поведения человека и других зверей. В 2 т. [текст] / Д.А. Жуков. - М., 2014.

9. Кочетков, В.В. Психология межкультурных различий [Электронный ресурс]: Учебник для вузов / В.В. Кочетков.- М.: Пер Сэ, 2006. - 416с.

10. Кравченко, А.И. Психология и педагогика [текст]: Учебник для вузов /- А.И. Кравченко.- М.: Инфра-М, 2011. - 399 с.

11. Кузнецов, И.Н. Деловое общение [Электронный ресурс]: Учеб. пособие / И.Н. Кузнецов.-М.: Дашков и К, 2012. - 528 с. 214

12. Климов, Е.А Основы психологии. Учебник /. 2-е изд. [текст] / Е.А.Климов.-М.: ЮНИТИ, 1997. -295 с.; — М.: ЮНИТИ, 2003. 462 с.

13. Крысько, В.Г. Психология и педагогика в схемах и комментариях [текст] / В.Г. Крыско.– Питер - 2005.

14. Леонтьев, А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. [текст] / А.Н. Леонтьев. - М.: Политиздат, 1975.

15. Маклаков, А.Г. Общая психология: Учебник для вузов. [текст] / А.Г. Маклаков.— СПб.: Питер, 2008. — 583 с: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).

16. Милорадова, Н.Г. Поведение людей в организации [текст]: Учеб. пособие / Н.Г. Милорадова. - М.: МГСУ, 2013. - 167 с.

17. Поршнев, Б.Ф. Социальная психология и история [текст]: Б.Ф. Поршнев. – М.: ФЭРИ-В, 2006.

11 Платонов К.К. Структура и развитие личности [текст] / К.К. Платонов; отв. ред.: Глоточкин А.Д. - М.: Наука, 1986. - 256 с.

18. Райгородский, Д.Я. Психология личности. Т.2. Хрестоматия. – 2-е изд., доп. – [текст] / Д.Я. Райгородский - Самара: Издат. дом «БАХРАХ», 2006.

19. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии - [текст] / С.Л. Рубинштейн - СПб: «Питер», 2000 - 712 с.: ил. – (Серия «Мастера психологии»)

20. Самыгин, С.И. Деловое общение [текст]: Учеб. пособие / С.И. Самыгин, А.М. Руденко. 3-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2012. - 440 с.

21. Социология [текст]: Учеб. пособие для студентов, обучающихся по программам бакалавриата и специалитета / Под ред. З.И. Ивановой. М: МГСУ, 2013. - 199 с.

22. Франкл, В. Человек в поисках смысла. [текст] / В.Франкл.- Москва: Прогресс,1990 г.

23. Цветков, В.Л. Психология конфликта. От теории к практике. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.- 183 с.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

«ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ»

для студентов гуманитарных и технических направлений подготовки и специальностей
(очная, заочная формы обучения)

МАМЕДОВА Л.В., ИВАНОВА О.П.

Технический редактор И.А. Литвиненко

Подписано в печать 31.12.2022. Формат 60x84/16.
Бумага тип. №2. Гарнитура «Таймс». Печать офсетная.
Печ. л. 5,1 Уч.изд.л. – 6,4 Тираж 6 экз. Заказ 533.
Издательство ТИ (ф) СВФУ, 678960, г. Нерюнгри, ул. Кравченко, 16.

Отпечатано в ТИ (ф) ФГАОУ ВО «СВФУ»
г. Нерюнгри