

Научные школы в социальной психологии

Третий блок

Понятие научной школы

Тема 17

Характеристика научной школы

1. Научно-исследовательская программа.
 - система используемых категорий
 - система объяснительных принципов
 - место направления в системе смежных наук
2. Наличие лидера и учеников-последователей.
3. Организационное оформление научной школы (кафедра, лаборатория, ассоциация ученых).
4. Систематизация нового знания в теориях.
5. Трансляция нового знания в процессе обучения студентов.

Необихевиоризм

Тема 18

Необихевиоризм

- Перенос принципов необихевиоризма на социально-психологические объекты.
- Акцент на эксперименте как основном методе изучения.
- Предмет – наблюдаемое поведение, приобретение и модификация всех возможных форм поведения.

Основные проблемы

1. Связь «стимул – реакция»,
2. Научение,
3. Подкрепление,
4. Генерализация стимулов – обобщение похожих стимулов,
5. Дифференциация стимулов – различение стимулов.

Теория агрессии и подражания

М. Миллера и Д. Долларда

- Связь фрустрации и агрессии – в основе агрессивного поведения лежит фрустрирующее условие, блокирующее достижение цели, или преодоление фрустрации ведет к агрессии.
- Смещение агрессии на безобидный объект при условии невозможности направить на непосредственный источник.
- Идея социального научения через подражание поведению других.
- Наблюдая за поведением другого (вознаграждение или не вознаграждение реакций), можно усвоить новые модели поведения.
- Подражание должно быть либо вознаграждено, либо нет. Иначе поведение не закрепляется.
- Эксперимент с двумя братьями и конфетой.

Теория агрессии и подражания А. Бандуры

- Наблюдатель может научиться новым моделям поведения через наблюдение за поведением модели.
- Необязательно подкреплять реакцию наблюдателя.
- Наблюдение за поведением модели (вознаграждение или наказание) может усиливать или ослаблять уже сформированную модель поведения.
- Наблюдение за поведением модели может облегчить проявление ранее приобретенных наблюдателем реакций.
- Эксперименты с подражанием детьми моделям поведения взрослого с игрушками (фильм и реальность).

Теория диадического взаимодействия

Д. Тибо и Г. Келли

- Человеческое поведение зависит от вида и величины вознаграждения (выигрыш) и наказания (проигрыш).
- Результат взаимодействия (исход) есть результат полученного вознаграждения и понесенных потерь.
- Взаимодействие продолжается, если вознаграждение превосходит потери – позитивное подкрепление.
- Взаимодействие прекращается, если потери превосходят вознаграждение – негативное подкрепление.

Стандарты взаимодействия

- *Уровень сравнения.* Формируется на основе предшествующего опыта. Возможность достижения благоприятного исхода вообще.
- *Уровень сравнения альтернатив.* Оценка возможности достижения позитивного исхода в конкретной ситуации.

Метод анализа – матрица исходов взаимодействия (поведенческий репертуар)

1. В клетках матрицы содержатся все возможности вознаграждения и потерь при диадическом взаимодействии.
2. Отражаются все возможные линии поведения каждого участника.
3. Матрица неизвестна участникам заранее.
4. Участники выбирают вариант поведения, который обещает дать наилучший из возможных исходов.
5. Формируются отношения взаимозависимости или контроля (власти) одного над другим.

Психоанализ

Тема 19

Психоанализ

- Поведение взрослого человека определяется опытом детства.
- Отождествление поведения в социуме с малой группой (семьей).
- Сведение межличностных отношений к эмоциональным отношениям.
- Решение вопроса о власти в группе – выдвижение в лидерскую позицию.
- Установление двух типов отношений в группе: лидер – каждый член группы, члены группы между собой.

Теория развития группы: В. Беннис, Г. Шепард

Этапы развития группы:

1. Решение вопроса о власти. Кто возьмет на себя роль лидера в группе.
2. Выстраивание межличностных отношений.
3. Решение групповой задачи.

Теория интерперсонального поведения: В. Шутц

1. Наличие трех межличностных потребностей: в любви, включенности в группу, в контроле.
2. Взрослый индивид реализует опыт межличностных отношений детства. Взрослое поведение аналогично поведению в детстве с родителями. Тип взрослого поведения в зависимости от удовлетворения потребностей в детстве. Неадекватное поведение родителей вызывает тревожность у взрослого человека.

Теория интерперсонального поведения: В. Шутц

Потребность	Тип социального поведения		
	Недостаточное	Сверхсоциальное	Адекватное
Включенность	Недостаточная интеграция в семью. Уход от взаимодействия, интроверсия, дистанция в общении.	Чрезвычайное включение в семью. Постоянный поиск контактов.	Адекватная интеграция. Счастлив с людьми и счастлив в одиночестве.
Контроль	Родители не вмешиваются в жизнь ребенка, сам принимает все решения. Отсутствие дисциплины.	Полный контроль за поведением, сами все решают за ребенка. Большая дисциплинированность.	Демократические отношения. Умение брать на себя ответственность и следовать указаниям других людей.
Любовь, построение тесных эмоциональных связей	Холодность, отверженность ребенка. Недолюбленный ребенок. Избегание тесных взаимоотношений. Считает, что недостойн любви. Не пускает близко к себе.	Чрезмерная заласканность, залибленный ребенок. Стремление к тесным эмоциональным связям со всеми.	С определенными людьми строит тесные отношения, с другими – дистантные отношения.

Теория интерперсонального поведения: В. Шутц

3. Совместимость людей в группе как залог ее успешности. Виды совместимости:

- взаимовыгодный обмен желаемого и демонстрируемого поведения
- взаимодополняющая, когда потребности одной стороны совпадают с ожиданиями другого человека
- равный уровень потребностей

4. Этапы развития группы аналогичны межличностным потребностям:

- этап включения
- этап контроля
- этап любви

КОГНИТИВИЗМ

Тема 20

КОГНИТИВИЗМ

- Объяснение социального поведения исходя из познавательных процессов (когниции).
- Информация о мире складывается в систему интерпретаций, идей, верований, представлений.
- Когнитивные образования складываются в систему восприятия и объяснения мира.
- На основе непротиворечивой системы мира индивид принимает решения.
- Когнитивные структуры человека стремятся к упорядоченности, внутренней непротиворечивости.

Теория структурного баланса: Ф. Хайдер

- Идея баланса когниций
- Идея приписывания (поиска причины поведения другого из своих представлений)
- Модель когнитивного поля субъекта: один воспринимающий субъект (Р), другой воспринимающий человек (О), объект восприятия обоих субъектов (Х)
- Позитивные отношения транзитивны – у меня формируется позитивное отношение к объекту, который нравится моему другу
- Негативные отношения нетранзитивны – не ненавижу того, кого ненавидит мой враг
- Сбалансированные когнитивные структуры, если позитивные отношения транзитивны, а негативные нетранзитивны
- Несбалансированные структуры, если негативные отношения транзитивны, а позитивные отношения нетранзитивны

Теория коммуникативных актов: Т. Ньюком

- Если два человека позитивно воспринимают друг друга и общаются с третьим, то развивают сходные отношения к этому третьему.
- Необходимость развития сходных ориентаций ведет к усилению межличностных коммуникаций.
- Необходимость устранения расхождений во взглядах ведет к усилению межличностных коммуникаций.
- Возможности уменьшения несогласований:
 - ✓ изменение отношения одного человека к объекту восприятия,
 - ✓ изменение отношения другого человека к объекту восприятия,
 - ✓ изменение отношений друг к другу обоими участниками.

Теория когнитивного диссонанса: Л. Фестингер

- Между когнитивными элементами может возникать диссонанс, рассогласование.
- Диссонанс вызывает стремление его уменьшить или помешать его росту.
- Варианты уменьшения диссонанса:
 - изменение поведения (курильщик, зная, что это вредно, бросает курить),
 - изменение знаний (курильщик убеждает себя, что информация о вреде курения преувеличена),
 - осторожное отношение к новой информации (игнорирование информации о вреде курения).

Теория целостности социального поведения:

С. Аш, Д. Креч, Р. Крачфилд

- Социальное поведение организовано.
- Организовано в целостную структуру.
- Организовано на основе воспринимаемых характеристик.
- Связное, целостное представление о личности вокруг центральных наиболее значимых характеристик.

Інтеракціонізм

Тема 21

Символический интеракционизм:

Дж. Мид, Г. Блумер, М. Кун

- Взаимодействие осуществляется с помощью символов (жесты, язык и т.д.).
- Значение символа понимается через реакцию человека, которому этот символ адресован.
- Структура личности:
 - ✓ *I* - импульсивный, творческий компонент,
 - ✓ *Me* – нормативное Я, как меня должны видеть другие,
 - ✓ *Stlf* – совокупность импульсивного и нормативного.
- Личность понимается как активное, творческое существо, способное направлять и оценивать действия.
- Тест «Кто Я?» Т. Куна.

Теории социальных ролей: Т. Сарбин, Э. Гоффман, Н. Гросс

Характеристика социальной роли:

- Система ожиданий в обществе относительно поведения индивида в соответствии с его положением в группе.
- Система ожиданий индивида по отношению к занимаемому им положению в группе.
- Открытое, наблюдаемое поведение индивида, занимающего определенное положение в группе.

Теории социальных ролей: Т. Сарбин, Э. Гоффман, Н. Гросс

Факторы ролевого поведения:

- Знание роли.
- Умение выполнять роль.
- Значимость роли для индивида.

Виды социальных ролей:

- формальные/неформальные,
- активные/латентные,
- степень включенности в роль, ее субъективная значимость.

Теории социальных ролей: Т. Сарбин, Э. Гоффман, Н. Гросс

Роловой конфликт - ситуация несовместимости ожиданий к выполняемым ролям.

Факторы ролевого конфликта: степень различия предъявляемых требований; жесткость предъявляемых требований.

Типа ролевого конфликта:

- *Межролевой* – при необходимости выполнения нескольких ролей при противоречивости требований. Например, роли матери, жены, работающей женщины; дети смешанных межнациональных браков при этнических конфликтах.
- *Внутриролевой* – при противоречивости требований разных групп к носителю одной и той же роли. Например, отличника учителя хвалят, а одноклассники не любят.

Теории референтной группы: Г. Хайман, Р. Мертон

Референтная группа – группа, к которой индивид себя психологически причисляет, разделяет ее цели и нормы и ориентируется в своем поведении.

Функции референтных групп: *нормативная* (установление стандартов поведения, которым необходимо следовать) и *сравнительно-оценочная* (группа как эталон, индивид оценивает себя и других по отношению к характеристикам группы).

Условия выбора индивидом группы в качестве референтной: престиж быть ее членом, статус в группе, высокий уровень социальной мобильности индивида (возможность перейти в группу).

Концепция социального познания (Г.М. Андреева)

Тема 22

Концепция социального познания

1. Социальное происхождение социального познания: оно возникает и поддерживается социальным взаимодействием, решающую роль в нем играет коммуникация.
2. Познание является социальным, поскольку оно имеет дело с социальными объектами.
3. Социальное познание социально разделено, т.е. его результаты являются общими для членов определенного общества или группы, «разделяются» ими.

Концепция социального познания

- На основе внешнего поведения идет расшифровка знаков внутреннего мира человека.
- В познании другого формируется сам познающий субъект.
- Мера точности «прочтения» другого человека влияет на успешность взаимодействия с ним.
- Представление о другом человеке связано с уровнем собственного самосознания.
- «Личность становится для себя тем, что она есть в себе, через то, что она представляет собой для других». Л. С. Выготский.
- Индивид соотносит себя с другими не абстрактно, а исходя из конкретных социальных условий.
- При построении стратегии взаимодействия учитываются:
 - собственные потребности, мотивы, установки,
 - потребности, мотивы, установки другого субъекта,
 - то как другой понимает мои потребности, мотивы, установки.

Механизмы социального познания

1. *Идентификация.* Уподобление, отождествление себя с другим, попытка поставить себя на место другого. Знание другого.
2. *Эмпатия.* Понимание эмоционального состояния другого человека. Не столько «продумывание», сколько «прочувствование» другого человека. Понимание другого.
3. *Рефлексия.* Осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Знание того, как другой понимает меня.
4. *Аттракция.* Формирование привлекательности одного субъекта для другого субъекта, в результате которого формируется положительное качество отношений, например, дружба, симпатия, любовь.

Механизмы социального познания

1. *Механизм перцептивной защиты.* Способ оградить личность от травмирующих переживаний, восприятия угрожающих стимулов:

- обесценивание информации,
- игнорирование информации,
- неправильная трактовка информации,
- выбор отдельной стороны информации.

Механизмы социального познания

2. *Вера в справедливый мир.* Вера в существование соответствия между тем, что делает человек, и тем, какие награды или наказания за этим следуют. С человеком не может случиться ничего плохого, если он не делает ничего плохого.
3. *Эффект ожиданий.* Иллюзорные корреляции, научно не подтвержденные. Обыденные представления и связи личностных качеств и ожиданий от поведения в соответствии со связью признаков. Например, все полные люди – добрые, все веселые люди отзывчивы, все педантичные люди – зануды.
4. *Феномен когнитивной сложности.* Наличие рамок, конструктов, в которых человек воспринимает мир. Многомерность или одномерность восприятия, черно-белое или оттеночное восприятие, категоричность или терпимость суждений.