

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Тема: «Развитие и становление СП»:

- 1) *Этапы развития социальной психологии*
- 2) *Основные теоретические направления западной социальной психологии (необихевиоризм, когнитивная социальная психология, психоаналитическая ориентация, интеракционистская ориентация)*

Разработаны:

к.п.н., доцентом АПП ЮФУ Т.А. Воронцовой



ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

- **1 этап:** накопления психологических знаний в русле философии (период античности – середина 19 века)
- **2 этап:** этап описательной социальной психологии (середина 19 века – 20 гг. 20 века)

Возникли первые социально-психологические теории: психология народов Лацаруса и Штейнталя, психология масс Либона и Сигеле, теория инстинктов социального поведения Макдугалла

- **3 этап:** этап оформления социальной психологии в самостоятельную науку



РОЛЬ ЭКСПЕРИМЕНТА В СТАНОВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ – ПЕРЕХОД ОТ ОПИСАНИЯ К ОБЪЯСНЕНИЮ СОЦИАЛЬНО- ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ

- Ранние социально-психологические эксперименты Н. Триппетта (1898) – количественное измерение наличия конкуренции на производительность деятельности
- Эксперименты Ф. Олпорта (1918 – 1920) – вводят в социальную психологию понятия «социальная фасилитация» и «ингибиция»
- Исследования Р. Зайонца и С. Аша



■ **2.1 Представления о личности и формировании социального поведения в рамках необихевиористских теорий:**

- **Личность является внешнедетерминированной, своеобразной функцией своего жизненного опыта.**
- **Личность представляет собой сумму накопленных в течении жизни поведенческих моделей**



СХЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

- **Классическое обуславливание**
- **Оперантное обуславливание**
- **Научение через наблюдение за поведением других людей и их последствиями**



КЛАССИЧЕСКОЕ ОБУСЛАВЛИВАНИЕ

- Соответствует классической бихевиористской схеме «S–R», приводит к формированию определенного поведения через повторение стимулов, первоначально вызвавших это поведение (реакцию)



ОПЕРАНТНОЕ ОБУСЛАВЛИВАНИЕ

- Соответствует необихевиористской скиннеровской схеме «R-S», связано с формированием определенного поведения через его подкрепление в ситуации, когда оно первоначально случайно возникло.
- Разница между первым и вторым типом поведения, как отмечал Б. Скиннер, следующая: в первом случае поведение вызвано стимулом, предшествовавшим ему, во втором – стимулом, следующим за ним.



НАУЧЕНИЕ ЧЕРЕЗ НАБЛЮДЕНИЕ

- Научение через наблюдение за поведением других людей и их последствиями (А. Бандура)



ПРИНЦИП ПОДКРЕПЛЕНИЯ

- Личность формируется в напряженном «поле» позитивных и негативных подкреплений. Позитивные подкрепления приводят к усилению реакций, а негативные – к их ослаблению.
- *«Управляйте вашими обстоятельствами, и вы увидите закономерности» (Б. Скиннер)*
- **Формы подкрепления:**
 - 1) Материальные; 2) Социальные (одобрение, признание, игнорирование);
 - 1) отрицательные; 2) положительные



ТЕОРИЯ ОБМЕНА Д. ТИБО И Т. КЕЛЛИ

- 1) **Взаимодействие с другими людьми** представляет собой обмен вознаграждениями и наказаниями или положительными и отрицательными подкреплениями.
- 2) **Исход взаимодействия** зависит от соотношения предполагаемых выигрышей и издержек. Взаимодействие продолжается до тех пор, пока выигрыши превышают потери
- 3) **Концепция матрицы:**

Партнер А

		a_1	a_2
Партнер В	b_1	0, 2	4, 4
	b_2	4, 4	2, 2



ТЕОРИЯ ЭЛЕМЕНТАРНОГО СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ Д. ХОМАНСА

- **«плата»** (издержки взаимодействия, потери, например, усталость),
- **«выгода»** (разница между вознаграждением и стоимостью)
- **«справедливость распределения»** (одно из условий равновесия группы, стремление членов групп к выравниванию их выгод).
- *«Изменение поведения является наибольшим, когда воспринимаемая выгода является наименьшей;*
- *Если всякий раз, когда поведение человека обеспечивало ему баланс между вознаграждением и стоимостью, он изменял свое поведение в другую сторону от того, что при данных обстоятельствах привело его к меньшей выгоде, то может наступить время, когда его поведение более не будет изменяться».*
(Хоманс, 1984)



СОЦИАЛЬНО-КОГНИТИВНАЯ ТЕОРИЯ ЛИЧНОСТИ А. БАНДУРЫ

Личность - продукт взаимодействия поведения, познавательной сферы и окружения («взаимный детерминизм»)

Личность является и результатом, и «творцом» своего окружения.



ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ НОВЫХ ФОРМ ПОВЕДЕНИЯ (А. БАНДУРА)

- **Косвенное подкрепление:** наблюдение за поведением «модели» и его последствиями. Наказание или поощрение поведения других людей играет значительную роль в регуляции поведения личности и скорее приведет к возникновению «поощряемой» модели поведения.
- **Самоподкрепление:** осуществляется тогда, когда человек соотносит свое поведение с им же установленной внутренней нормой и поощряет или наказывает себя за ее достижение или отклонение от нее.



САМОЭФФЕКТИВНОСТЬ

- осознанная способность личности справляться с различными ситуациями
- 2 вида:
- **высокая самоэффективность:** осознание себя как способного добиться успеха, приводит к искомому успеху, который еще более подкрепляет самоэффективность
- **низкая самоэффективность:** осознание себя как неспособного добиться успеха. Ожидание неудачи, излишняя критичность и самоедство приводят к неудаче, которая еще более снижает самоуважение



ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ САМОЭФФЕКТИВНОСТИ

- Промытый опыт успеха и неудач в достижении целей
- Косвенный опыт (наблюдение за успешными людьми)
- Мнение окружающих (убеждение человека другими людьми в том, что он способен достичь цели)
- Физическое и эмоциональное состояние



ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО НАУЧЕНИЯ Д. РОТТЕРА

- 1. Потенциал поведения
- 2. Ожидание (генерализованное / специфическое ожидание)

Локус контроля

личности = генерализованное ожидание личностью того, что в большей степени влияет на ее поведение: ее собственные действия или внешний факторы

- 3. Ценность подкрепления
- 4. Психологическая ситуация



■ 2.2. Представления о личности и формировании ее социального поведения в рамках когнитивной социальной психологии



ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ЛИЧНОСТИ В РАМКАХ КОГНИТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ.

- 1. Основной характеристикой личности является ее «когнитивная структура»
- 2. Когнитивная структура человека не может не быть сбалансирована
- 3. Поведение личности осуществляется в напряженном «поле» ее мотивационных устремлений и существующих за пределами личности объектов ее устремлений



ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ЛИЧНОСТИ В РАМКАХ КОГНИТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ.

- **5. Внешняя по отношению к личности структура (в частности, структура межличностных отношений) подобна по своей организации внутренней, когнитивной структуре личности**



ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ЛИЧНОСТИ В РАМКАХ КОГНИТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ.

- **6. Источником социальной активности личности является как дисбаланс когнитивных структур, так и нарушения во внешней по отношению к личности структуре (например, дисбаланс межличностных отношений)**



СХЕМА А-В-Х (ХАЙДЕР)

- А - воспринимающий субъект
- В – другой воспринимающий субъект
- Х – объект, к которому и А и В имеют отношение
- А и В +
- А и Х +
- В и Х -
- **Варианты развития событий:**
 - А и Х –
 - В и Х +
 - А и В -



ТЕОРИИ КОГНИТИВНОГО СООТВЕТСТВИЯ

- Теория структурного баланса Ф. Хайндера
- Теория коммуникативных актов Т. Ньюкома
- Теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера
- Теория конгруэнтности Ч. Осгуда и П. Танненбаума



ТЕОРИЯ КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА ФЕСТИНГЕРА

- **Когнитивная структура:** «Любая форма взаимодействия между когнитивными элементами, которая имеет мотивационные, аффективные, установочные, поведенческие или когнитивные следствия» (Л. Фестингер).
- В качестве **элементов когнитивной структуры** рассматриваются «любые знания, мнения, убеждения об окружении, о себе, о чьем-то поведении»
- **КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС** – это такое отношение между элементами X и Y когнитивной структуры, при котором «при их изолированном рассмотрении отрицание одного следует из другого, а именно не – X следует из Y”.
- 3 варианта выхода из КД: 1) изменение поведения; 2) изменение знания; 3) игнорирование знания.



ВЕЛИЧИНА ДИССОНАНСА

- ***Величина диссонанса*** между двумя когнитивными элементами есть функция от важности (или значимости) элементов для индивида (Л. Фестингер)

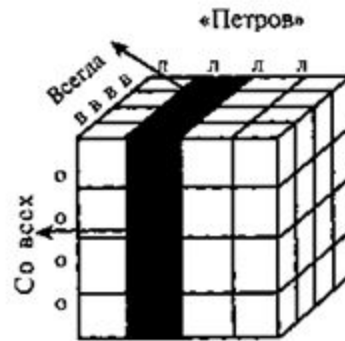


ТЕОРИЯ КАУЗАЛЬНОЙ АТТРИБУЦИИ КЕЛЛИ

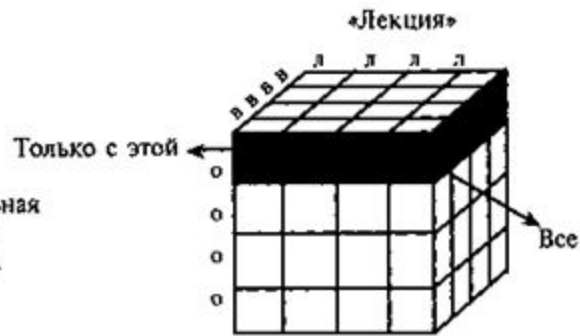
- **Каузальная атрибуция** – это приписывание причин поведения (или черт личности) человеком себе или наблюдаемому им индивиду в ситуации отсутствия достаточной информации.
- *«Причина, которую человек приписывает данному явлению, имеет важные последствия для его собственного поведения, так как значение события и его реакция на него детерминированы в большой степени приписанной причиной» (Андреева, 2000, с. 65).*



I — личностная
(Петров)
1б-2б-3а



II — стимульная
(лекция)
1а-2а-3а



III —
обстоятельная
(время)
1б-2а-3б
(ситуация неопределенная)



Обозначения: л — личности
о — объекты (стимулы)
в — время (обстоятельства)



■ **2.3. Психоаналитическая ориентация в социальной психологии**



ТРЕХМЕРНАЯ ТЕОРИЯ ИНТЕРПЕРСОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ В. ШУТЦА

Четыре постулата теории:

- межличностных потребностей
- непрерывности отношений
- совместимости
- развития группы



БАЗОВЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ ЛИЧНОСТИ

- **3 типа:** потребность во включении, потребность в контроле, потребность в любви
- **Способ удовлетворения потребностей:** складывается в раннем детстве и влияет затем на дальнейшую жизнь человека, определяя в целом типичный способ ориентации индивида в социальной среде.



СПОСОБ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ И ПОВЕДЕНИЕ

- В результате удовлетворения – неудовлетворения вышеназванных потребностей в раннем детстве ближайшим окружением человека формируются следующие **ТИПЫ ПОВЕДЕНИЯ**:
- дефицитное (человек прямо не пытается удовлетворить потребности);
- чрезмерное (человек неустанно пытается удовлетворить свои потребности);
- адекватное (человек адекватно удовлетворяет свои потребности);
- патология.



ТИПЫ ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

- **В области включения:** недостаточно социальное, сверхсоциальное и социальное поведение.
- **В сфере контроля:** абдикратическое (тенденция к подчинению, отказ от власти), автократическое (тенденция к доминированию, поиск власти) и демократическое (гибкое поведение в сфере контроля).
- **В сфере любви:** недостаточно личностное, сверхличностное и личностное поведение.



■ **2.4. Представления о личности и ее социальном поведении в рамках интеракционистского направления в социальной психологии**

- **Личность и социальное действие формируются с помощью символов, которые приобретаются в процессе социализации и взаимно подтверждаются и изменяются в процессе социального взаимодействия (интеракции) его участниками**



СИМВОЛИЧЕСКИЙ ИНТЕРАКЦИОНИЗМ Д. МИДА

- Мид различает понятия «**знак**», «**жест**» и «**значимый символ**». Знак – это стимул, вызывающий инстинктивную реакцию, жест – это знак, имеющий определенный коммуникативный смысл в контексте взаимодействия с другими.



«ЗНАЧИМЫЙ СИМВОЛ»

- В основе социального поведения человека лежит **интерпретация** им объектов окружающего мира на основании значений этих объектов.



«ЗНАЧИМЫЙ СИМВОЛ»

- **«Значимыми символами»** называются знаки и символические жесты, вызывающие у другого индивида то же самое представление о присущих им значениях, что и у первого, и поэтому вызывающие одинаковую реакцию. Символы не связаны с какой-либо конкретной ситуацией и содержат общий смысл.
- Значимый символ обозначает *предмет или событие*. Мид определяет их особым образом, предполагая *определенную реакцию на него, выражающуюся в определенных социальных действиях*.
- Значимые символы делают *возможной символическую интеракцию* – они обеспечивают средства, с помощью которых люди могут *значимо общаться в своей естественной социальной среде*. Чтобы существовать, люди должны жить в мире *осознанных значений*.
- В отличие от животных, люди способны *выбирать символы из целого набора символов и тем самым осмысленно совершать конкретные действия*.



РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ

Две основные фазы социализации:

- Фаза индивидуальной игры (play), в результате которой человек научается перенимать роли значимых других
- Фаза коллективной игры (game), успешное прохождение которой приводит к формированию в сознании человека понятия «обобщенный другой»



«ОБОБЩЕННЫЙ ДРУГОЙ»

- **«Обобщенный другой»** - ключевой момент в социализации личности. Принятие личностью роли другого человека и интернализация обобщенного другого являются предпосылками формирования личности.
- Личность по Миду: 1) Me; 2) I. В результате взаимодействия этих частей возникает self = личность, самость, личностное Я.



ТЕОРИЯ УСТАНОВОК ЛИЧНОСТИ НА СЕБЯ М. КУНА И Т. МАКПАРТЛЕНДА

- Тест «Кто Я?»
- *«Ниже на странице Вы видите 20 пронумерованных пустых линеек. Будьте добры, написать на каждой из них ответ на простой вопрос «Кто я?» Напишите просто 20 различных ответов на этот вопрос. Отвечайте так, как будто Вы отвечаете самому себе, а не кому-то другому. Располагайте ответы в том порядке, в котором они приходят Вам в голову. Не заботьтесь об их логичности или важности. Пишите быстро, поскольку Ваше время ограничено». На выполнение теста давалось 12 минут.*



. ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ДРАМАТУРГИИ Э. ГОФФМАНА

- Индивид, действуя в присутствии другого человека, осуществляет своего рода **драматическую постановку**. Поведение этого индивида Гофман называет **«исполнением роли»**.
- «Исполнение» определяется как «активность данного участника в данных обстоятельствах, которая служит для того, чтобы каким-либо способом повлиять на других участников» (Гофман, 1984, с. 195).
- Тех, кто способствует исполнению, Гофман называет **зрителями** (аудиторией, соучастниками). Ряд действий, которые следуют один за другим в процессе исполнения и которые могут быть проиграны в других обстоятельствах, называются **«партией»** или **«шаблоном»**.
- **Социальные отношения** предполагают проигрывание одной и той же партии перед одной и той же аудиторией в различных обстоятельствах.
- **Социальная роль** содержит одну и более партий, которые индивид проигрывает в различных обстоятельствах перед аудиторией одного и того же типа.
- **Ролевая дистанция:** «разграничение индивида и его возможной



ТЕОРИЯ РЕФЕРЕНТНЫХ ГРУПП КЕЛЛИ

- «Референтная группа» (термин Хаймана, 1942), стал использоваться для обозначения любой группы, с которой индивид соотносит свои установки
- Келли выделяет 2 функции референтных групп:
- Нормативная
- Сравнительно-оценочная



СОВРЕМЕННОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕФЕРЕНТНОЙ ГРУППЫ

- Референтная группа — это социальная группа, которая служит для индивида своеобразным стандартом, системой отсчёта для себя и других, а также источником формирования социальных норм и ценностных ориентаций.

