

МИНИСТЕРСТВО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ГОМЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра общественно-гуманитарных наук

Ж. И. ТРАФИМЧИК

СОЦИОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

**Учебно-методическое пособие
для самостоятельной работы студентов 1 курса
медико-диагностического факультета,
2 курса лечебного факультета и факультета по подготовке
специалистов для зарубежных стран
медицинских вузов**

**Гомель
ГомГМУ
2013**

УДК 316(072)

ББК 60.5я73

Т 65

Рецензент:

кандидат философских наук,
доцент кафедры общественно-гуманитарных наук
Гомельского государственного медицинского университета
С. Н. Бордак

Трафимчик, Ж. И.

Т 65 Социология личности: учеб.-метод. пособие для самостоятельной работы студентов 1 курса медико-диагностического факультета, 2 курса лечебного факультета и факультета по подготовке специалистов для зарубежных стран медицинских вузов / Ж. И. Трафимчик. — Гомель: ГомГМУ, 2013. — 60 с.

ISBN 978-985-506-537-2

Учебно-методическое пособие включает основные структурно-содержательные компоненты лекционного курса и ориентировано на освоение актуальных проблем социологии личности как предметной области социологии.

Соответствует образовательному стандарту высшей школы, современным знаниям и тенденциям преподавания специализированного модуля «Социология личности» в вузах.

Предназначено для самостоятельной работы студентов 1 курса медико-диагностического факультета, 2 курса лечебного факультета и факультета по подготовке специалистов для зарубежных стран медицинских вузов

Утверждено и рекомендовано к изданию Центральным учебным научно-методическим советом учреждения образования «Гомельский государственный медицинский университет» 1 февраля 2013 г., протокол № 1.

УДК 316(072)

ББК 60.5я73

ISBN 978-985-506-537-2

© Учреждение образования
«Гомельский государственный
медицинский университет», 2013

ТЕМА 1

СОЦИОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

КАК ПРЕДМЕТНАЯ ОБЛАСТЬ СОЦИОЛОГИИ

Глоссарий

Аномия — это «социальное условие, характеризующее взрывом норм, управляющих социальным взаимодействием», или «такое состояние общества, в котором заметная часть его членов, зная о существовании обязывающих их норм, относится к ним негативно или равнодушно».

Индивид (в неоклассическом социологическом анализе) понимается как носитель социальности; как представитель определенной культуры, социальной общности и группы; как индивидуальность.

Социальная динамика (по О. Конту) — это теория прогресса. Понятие прогресса характерно только для человеческих обществ, составляет их специфику и позволяет отделить социологию от биологии.

Социальная статика (по О. Конту) — это «структура коллективного существа», которая исследует условия существования, присущие всем человеческим обществам, и соответствующие законы гармонии.

Социальность человека — это характеристика субъекта, отражающая то, что он не может поддерживать свою жизнь и удовлетворять свои потребности иначе, чем в определенной общественной структуре, адаптироваться к среде иначе, чем создавая и изменяя социальную структуру, находить свое место в жизни и реализовывать себя иначе, чем в общении с себе подобными в пространстве сложившихся и регулируемых социальными институтами социальных связей и отношений.

Социология личности — это: 1) предметная область социологии, занимающаяся исследованием социокультурной обусловленности человеческой сущности, механизмов, способов и взаимодействий в обществе; 2) специальная социологическая теория, объектно-ориентированная на изучение индивидуального уровня (само) организации и структуризации социума, а также протекающих на этом уровне социокультурных процессов.

1.1. История становления социологии личности

Соотношение индивида (личности) и социума (общества) как одно из основных направлений научного анализа было изначально декларировано в проекте социологии как особой социальной науки О. Контом.

Позитивизм О. Конта. По Конту любой объект, может изучаться с двух точек зрения: статической и динамической. Это относится и к изучению социальной системы. Социальная статика — это социальная анатомия, изучающая строение социального организма, социальная динамика — социальная физиология, изучающая его функционирование. Объект первой

из них — общества «в состоянии покоя», объект второй — общества «в состоянии движения».

Главный закон социального прогресса у О. Конта — это закон трех стадий. Все общества раньше или позже проходят в своем развитии теологическую, метафизическую и позитивную стадии.

В теологическую эпоху люди верят сначала в фетиши (фетишистский период); затем — в богов (период политеизма); наконец — в единого Бога (период монотеизма). Основным мирским занятием являются завоевательные войны. Соответственно, духовная власть принадлежит священникам, мирская — военным.

В метафизическую эпоху люди обладают правом свободной дискуссии и основываются только на индивидуальных оценках. Духовная власть, принадлежащая метафизикам и литераторам, поглощена мирской, принадлежащей законодателям и адвокатам. Значение военной деятельности сохраняется, но она становится преимущественно оборонительной.

В позитивную эпоху духовное управление осуществляется «учеными», мирское — «индустриалами».

Эволюционная теория Г. Спенсера (1820–1903 гг.). В противоположность О. Конту, Г. Спенсер сделал акцент не на том, что изменяется в обществе на разных периодах человеческой истории, а на том, почему происходят социальные перемены и почему в обществе возникают конфликты и катаклизмы. Основные идеи концепции Г. Спенсера:

- эволюционируют в единстве все элементы Вселенной — неорганические, органические и надорганические (социальные);
- чем менее развитыми являются физические, эмоциональные и интеллектуальные способности человека, тем сильнее его зависимость от внешних условий существования;
 - общество не может и не должно поглощать отдельную личность;
 - социология призвана изучать, прежде всего, надорганическую (социальную) эволюцию, которая проявляется в количестве и характере разного рода общественных структур, их функциях, в том, на что собственно нацелена деятельность общества, и какие продукты оно производит.

Фактуалистическая социология Э. Дюркгейма (1858–1917 гг.). Анализ социальной связи, ее характера и различных видов проявления посвящена, по сути, и одна из наиболее известных работ Дюркгейма «Самоубийство». Эта книга общепринято рассматривается как классический социологический труд. В этом исследовании Э. Дюркгейм обратился к социальным причинам самоубийств. Основные идеи концепции Э. Дюркгейма:

- признание первостепенного и исключительного значения социальной реальности в бытии человека;
- использование социологических методов для объяснения этого бытия;
- утверждение, прежде всего, автономии социальной реальности по отношению к другим видам реальности — физической, биологической, психологической.

Проблема индивидуальности в рамках классической и неоклассической социологии. Нельзя обойти вниманием и проблему индивидуальности в социологических трактовках личности. Само понятие «индивидуальность» вводится для обозначения того особенного, специфического, неповторимого, что отличает одного человека от другого. *Классическая социология* старалась вынести эту проблематику за пределы своего рассмотрения. Мерой человека оказывалась, прежде всего, мера усвоенного социально-типического в индивидуальности. Таким образом, классические социологи концентрируют внимание на базовой для них абстракции, на социальности личности. Социальность человека означает, что он не может поддерживать свою жизнь и удовлетворять свои потребности иначе, чем в определенной общественной структуре, адаптироваться к среде иначе, чем создавая и изменяя социальную структуру, находить свое место в жизни и реализовывать себя иначе, чем в общении с себе подобными в intersubъективном пространстве сложившихся и регулируемых социальными институтами социальных связей и отношений.

В *неоклассическом социологическом анализе* вводится представление о необходимости учета «трехуровневости» этого понятия, применяемого для характеристики индивида: как носителя социальности вообще; как представителя определенной культуры, социальной общности и группы; как индивидуальности.

1.2. Психологизация и культурологизация социологии личности

Становление неоклассических идей способствовало конституированию разных версий статусно-ролевого подхода к пониманию социальной сути человека, в соответствии с которым человек в своем личностном аспекте трактовался как:

- в основе своей редуцируемый к социально-личностной ипостаси, что позволяет отвлечься от психологических компонент личностной структуры;
- детерминируемый в этом измерении социальными отношениями, взаимодействиями, условиями и ситуациями;
- принципиально «разумный» (рациональный) при определении стратегий и тактики своего поведения и действия, ориентируемого на институционально транслируемые нормы социальной жизни;
- предсказуемый («калькулируемый») в своих социально предопределяемых действиях и поступках.

Основные направления анализа в неклассический период развития социологии:

- Символический интеракционизм: Ч. Х. Кули (концепты первичных социальных групп и зеркального (отраженного) «Я», акцент на взаимоотношениях «Я» и «Другого» и на задачах самореализации личности); У. А. Томас (тезисы о предрасположенности личности к определенному типу пове-

дения и конструированию (переопределению) ею своих ситуаций); Д. Г. Мид и его ученик Г. Блумер; Дж. Морено (социометрия, психодрама, социодрама) и И. Гофман (драматургическая социология).

- Психоаналитическая традиция: З. Фрейд (трехуровневая структура личности, механизмы психической самозащиты «глубинных» структур личности, учение о комплексах и неврозах); Г. Маркузе, Э. Фромм, Э. Эриксон.

- Культурологические концепции: экзистенциальный анализ В. Франкл; представители культурной и структурной антропологии — Л. Уайт, К. Герц, К. Леви-Стросс; представители немецкоязычной философской антропологии — М. Шелер, Х. Плеснер, А. Гелен, Э. Ротхакер; постмодернистские идеи М. Фуко, Ж. Бодрийар, М. Маффесоли, З. Бауман и др.

1.3. Предмет и функции социологии личности

СОЦИОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ — предметная область социологии, занимающаяся:

- исследованием социокультурной обусловленности человеческой сущности;
- механизмов, способов и стратегий взаимоотношений и взаимодействий в обществе.

Может пониматься как:

- специальная социологическая теория, объектно-ориентированная на изучение индивидуального уровня (само) организации и структуризации социума, а также протекающих на этом уровне социокультурных процессов (так или иначе связанных с предельно широко понимаемыми процессами социализации и социальной адаптации);

- совокупность разнопарадигмальных социологически ориентированных теорий личности (статусно-ролевые, диспозиционные, психологизированные, культурологизированные теории личности);

- метатеоретический уровень рефлексии, ориентированный на выявление и критический анализ возможностей и ограничений социологических средств и социологии как научной дисциплинарности в целом в исследовании личностной проблематики (в этом случае необходим анализ и внедисциплинарной критики основных социологических парадигм и исследовательских стратегий).

ТЕМА 2

ЛИЧНОСТЬ КАК СУБЪЕКТ СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ

Глоссарий

Главный статус — статус, определяющий положение личности в общественной иерархии.

Достижимый статус — получаемый человеком благодаря своим собственным силам или удаче. Пример: муж, инженер, изобретатель, кочегар.

Имидж — облик, который, по мнению общества, характерен для носителя того или иного статуса.

Индивид — отдельный, обособленный представитель социальной группы. Например, украинец, рабочий, учитель, студент, фермер, инженер.

Индивидуальность — неповторимость, уникальность каждого индивида. Обусловлено биологической наследственностью и особым жизненным опытом.

Личность — это, во-первых, системное качество индивида, объясняющееся его включенностью в общественные отношения и проявляющееся в совместной деятельности и общении; во-вторых, субъект и продукт социальных отношений.

Предписанный статус — тот статус, который человек получает «автоматически» при рождении или по прошествии времени.

Разделение ролей — снятие ролевого напряжения путем неосознанного временного исключения из жизни одной из ролей.

Рационализация — способ решения ролевого конфликта путем бессознательного поиска отрицательных сторон желаемой, но недостижимой роли.

Регулирование ролей — осознанный способ решения ролевого конфликта путем перекалывания ответственности за его последствия на других.

Ролевое напряжение — трудность, связанная с неправильной ролевой подготовкой, неудачным исполнением роли.

Ролевой конфликт — это столкновение ролевых требований, предъявляемых человеку, вызванное множественностью одновременно выполняемых им ролей.

Роль — поведение, ожидаемое от человека, занимающего определенный статус.

Самость (в символическом интеракционизме) — реакция личности на воздействие других людей и общества в целом, осмысление своего положения.

Смешанный статус — обладает признаками предписанного и достигаемого, но достигаемого не по желанию человека. Пример: инвалид, беженец, безработный.

Статус — 1. устойчивое положение внутри социальной системы, связанное с определенными ожиданиями, правами, обязанностями. 2. соотносительное положение личности в обществе.

Человек — психосоциобиологическое существо, прямоходящее, имеющее развитый мозг и умелые руки. Иными словами, «человек» означает родовое качество.

2.1. Понятие, структура и типы личности

«Личность» как понятие неразрывно связана с человеком. Однако человек может и не быть личностью. Возможно ли это? Разберемся с основными понятиями.

Человек — психосоциобиологическое существо, прямоходящее, имеющее развитый мозг и умелые руки. Иными словами, «человек» означает родовое качество.

Индивид — отдельный, обособленный представитель социальной группы. Например, украинец, рабочий, учитель, студент, фермер, инженер.

Индивидуальность — неповторимость, уникальность каждого индивида. Обусловлено биологической наследственностью и особым жизненным опытом.

Личность — это, во-первых, системное качество индивида, объясняющееся его включенностью в общественные отношения и проявляющееся в совместной деятельности и общении; во-вторых, субъект и продукт социальных отношений. Только что родившийся ребенок — не личность. Он — индивид. Чтобы стать личностью, человек должен пройти определенный путь развития. Непременным условием этого развития являются биологические, генетически заданные предпосылки и наличие социальной среды, с которой ребенок взаимодействует.

Каждая личность обладает совокупностью внутренних качеств, которые составляют ее структуру. В структуре личности можно выделить биогенные, психогенные и социогенные компоненты. *Биогенный компонент* учитывается социологами лишь в случае увечья или болезни человека, что мешает выполнению им социальных функций. *Психогенный компонент* состоит из эмоций, переживаний, волевых устремлений, памяти, способностей и т. д. Здесь для исследователя важны не только разного рода отклонения, но и нормальное психическое поле деятельности индивида.

Социогенный компонент состоит из следующих элементов:

- объективные социальные потребности личности (физиологические, потребности в безопасности, занятости, дружбе, заботе, любви, престиже);
- способности к творчеству, знания, навыки;
- степень овладения культурными ценностями общества;
- нравственные нормы, принципы, которыми руководствуется личность;
- способ реализации в деятельности всех социальных качеств, что проявляется в семейной жизни, труде, общественно-политической, культурной деятельности, досуге — словом, в образе жизни.

Социология, типологизируя личность, пытается определить некий тип абстрактной личности, с наибольшей полнотой выражающей сущность данного общества или группы. Согласно представлениям известного социального антрополога Р. Линтона, в любом обществе выделяются два основных типа личности — *нормативная* — та, черты которой лучше всего выражают данную культуру, это как бы идеал личности данной культуры; *модальная* — статистически более распространенный тип отклоняющихся от идеала вариаций. Чем более нестабильным становится общество (например, в условиях кризиса), тем относительно больше становится людей, социальный тип которых не совпадает с нормативной личностью.

Американский социолог Р. Дарендорф создал на основе термина Аристотеля «homo politicus» довольно интересную типологию личности. Он полагает, что для традиционного общества (первобытного, рабовладельческого, феодального) характерен тип homo faber — человек трудящийся — крестьянин, воин, политик; для современного западного общества — homo consumer — человек-потребитель, человек массы; в будущем с развитием науки, образования, техники разовьется homo universalis — человек, способный заниматься разными видами деятельности; ну а для общества бывших социалистических стран характерен homo soveticus — человек, зависящий от государства.

2.2. Основные подходы к изучению личности

Существует великое множество теорий личности:

- Психодинамическое и социально-психологическое направление (З. Фрейд, А. Адлер, К. Г. Юнг, Э. Эриксон, Э. Фромм, К. Хорни).
- Интеракционистский подход (Ч. Кули, Дж. Мид).
- Гуманистическая психология А. Маслоу.
- Феноменологическое направление К. Роджерс.
- Диспозиционное направление Г. Олпорт.
- Когнитивный подход Дж. Келли.
- Социально-когнитивное направление (А. Бандура, Дж. Роттер).

Основателем психодинамического направления в изучении личности считают З. Фрейда. Фрейд был убежден, что личность постоянно находится в состоянии конфликта с обществом. Согласно его теории, биологические побуждения (особенно сексуальные) противоречат нормам культуры, и социализация есть процесс обуздания этих побуждений. Он выделял в психике личности три уровня — Оно, Я, Сверх-Я.

Основные идеи З. Фрейда:

- личность постоянно находится в состоянии конфликта с обществом, биологические побуждения (особенно сексуальные) противоречат нормам культуры;
- в психике личности выделял три уровня — Оно, Я, Сверх-Я;
- процесс формирования личности проходит четыре стадии (оральная, анальная, фаллическая, генитальная);
- неосознаваемые психологические конфликты контролируют поведение человека.

Альфред Адлер родился в Вене 7 февраля 1870 года. Поступил в Венский университет. Некоторое время специализировался в офтальмологии, затем стал психиатром. С 1902 по 1911 годы он был активным членом кружка, образовавшегося вокруг З. Фрейда.

Основные идеи А. Адлера:

- описывает человека как единого, самосогласующегося и целостного;

- люди стараются компенсировать чувство собственной неполноценности, которое они испытывали в детстве;
- переживая неполноценность, они в течение всей жизни борются за превосходство;
- каждый человек вырабатывает свой уникальный стиль жизни, в рамках которого он стремится к достижению фиктивных целей, ориентированных на превосходство или совершенство.

Карл Густав Юнг родился в Швейцарии, в 1875 году. Изучал медицину в Базельском университете, в 1900 году получил медицинскую степень по специальности психиатрия. Он был избран первым президентом Международной психоаналитической ассоциации в 1910 году, однако в 1913 году вышел из нее.

Основные идеи К. Юнга:

- описывает личность как результат взаимодействия устремленности в будущее и врожденной предрасположенности;
- усматривал в личности три взаимодействующие структуры: эго (то, что осознается), личное бессознательное (вытесненные мысли, чувства) и коллективное бессознательное (архетипы, опыт человечества);
- ввел понятие двух типов личностной ориентации, или жизненных установок: экстраверсия и интроверсия.

Эрик Эриксон родился в 1902 году в Германии, недалеко от Франкфурта. Учился в гуманистической гимназии в Германии, преуспевал в изучении истории и искусства.

Основные идеи Э. Эриксона:

- рассматривал личность как объект влияния социальных и исторических сил;
- воспитание в родительской семье, опыт школьных лет, отношения в группах сверстников и возможности данной культуры — все это играет огромную роль в определении направления жизни человека;
- люди проходят через восемь стадий психосоциального опыта; на этом пути они пытаются преодолевать наиболее глубокие кризисы — например, кризис эго-идентичности (подростковый возраст), кризис эго-интеграции (поздняя зрелость) — и всегда действуют в пределах матрицы сложнейших личностных, культурных и исторических влияний.

Эрих Фромм родился в 1900 году во Франкфурте, Германия. Изучал психологию, социологию и философию, получил степень доктора философии в Гейдельбергском университете в 1922 году. Продолжил свое психоаналитическое образование в Берлинском психоаналитическом институте.

Основные идеи Э. Фромма:

- уделял особое внимание влиянию на личность социальных и культурных факторов;
- утверждал, что пропасть между свободой и безопасностью дошла до такого предела, что сегодня одиночество, ощущение собственной незна-

чимости и отчужденность стали определяющими признаками жизни современного человека;

- определенной частью людей движет желание бегства от свободы, которое осуществляется посредством механизмов авторитаризма, деструктивности, конформности;

- здоровый путь освобождения состоит в обретении позитивной свободы благодаря спонтанной активности.

Карен Хорни родилась в Германии, неподалеку от Гамбурга в 1885 году. Получила медицинскую степень в 1915 году в Берлинском университете. В течение следующих пяти лет она изучала психоанализ в Берлинском психоаналитическом институте. Почти все это время Хорни страдала от тяжелых приступов депрессии и однажды, как сообщают ее биографы, была спасена мужем при попытке самоубийства.

Основные идеи К. Хорни:

- социальные отношения между ребенком и родителями являются решающим фактором в развитии личности;

- в детстве основной является потребность в удовлетворении и безопасности. Если поведение родителей не способствует удовлетворению потребности ребенка в безопасности, это приводит к базальной враждебности, а та, в свою очередь, ведет к базальной тревоге. Базальная тревога — ощущение беспомощности во враждебном мире — является основой невроза.

Концепция З. Фрейда, наряду с идеями М. Вебера, легла в основу *интеракционистской теории личности* Чарльза Кули, так называемой теории «зеркального Я».

Ч. Кули считал, что личность формируется на основе множества взаимодействий людей с окружающим миром. Он представлял структуру личности из 3-х элементов:

1. Из того, как по нашему мнению, нас воспринимают другие.
2. Из того, как по нашему мнению, другие реагируют на то, что видят в нас.
3. Из того, как мы отвечаем на воспринятую нами реакцию других.

Джордж Мид, основатель символического интеракционизма, также считал, что «Я» — самость — продукт социальный. В начале, будучи малыши детьми, мы не способны объяснить себе мотивы поведения окружающих. Научившись осмысливать свое поведение, имитируя или играя во взрослых, дети начинают все больше принимать во внимание мнение и поступки других людей. Д. Мид утверждал, что мы обретаем ощущение индивидуальности, когда подходим к себе в целом с той же меркой, что и к другим людям. Это значит, что внутренне мы одновременно являемся субъектом-наблюдателем и объектом — наблюдаемым.

Социально-когнитивное направление.

Альберт Бандура родился в 1925 г. в Канаде. В 1952 г. получил степень доктора философии. Затем он прошел годовую клиническую интер-

натуру в Консультативном центре штата Канзас, и занял пост на факультете психологии в Стэнфордском университете.

Джулиан Бернард Роттер родился в 1916 г. в Бруклине, Нью-Йорк. В 1941 году получил докторскую степень по клинической психологии. В 1963 году занял должность профессора в Коннектикутском университете.

Основные идеи А. Бандуры, Дж. Роттер:

- А. Бандура утверждает, что люди не зависят целиком от контроля внешних сил и не являются свободными существами, которые могут делать все, что им захочется. Напротив, большое значение придается обоюдному взаимодействию поведенческих реакций и факторов, относящихся к окружению, — динамическому процессу, где когнитивные компоненты играют центральную роль в организации и регулировании деятельности человека.

- Теория социального научения Дж. Роттер подчеркивает значение мотивационных и когнитивных факторов для объяснения поведения в контексте социальных ситуаций (локус контроля).

Когнитивное направление Дж. Келли

Джордж Келли родился в фермерской общине штата Канзас, в 1905 году. Учился в Университете Канзаса, изучая педагогическую социологию и трудовые отношения. В 1929 году Келли начал вести научную работу в Эдинбургском университете в Шотландии. В 1931 году получил степень доктора. Его диссертация была посвящена изучению общих факторов при расстройствах речи и чтения.

Основные идеи Дж. Келли:

- полагал, что люди воспринимают свой мир при помощи четких систем или моделей, называемых конструктами;

- каждый человек обладает уникальной конструктивной системой (личность), которую он использует для интерпретации жизненного опыта;

- подчеркивает влияние интеллектуальных или мыслительных процессов на поведение человека.

2.3. Статусно-ролевая концепция личности

Социальный статус — это соотносительное положение индивида в обществе, определяемое функциями, обязанностями и правами. Статус учителя имеет смысл только в соотношении с позициями ученика и директора школы, а последний — в связи с позицией министра образования, заведующего городским отделом образования и т. д.

Каждый человек в обществе выполняет определенные *функции*. Функция учителя — обучать школьников, функция средств массовой информации — давать представления о происходящих в стране и мире событиях. Военный выполняет функцию защиты Родины. Для выполнения функций на человека в соответствии со статусом накладываются опреде-

ленные *обязанности*. Чем выше статус, тем больше обязанностей накладывается на человека, тем жестче требования к статусным обязанностям и тем сильнее наказываются их нарушения.

Одним из самых важных элементов статуса является *социальная роль* — поведение, ожидаемое от личности определенного статуса (по Н. Смелзеру). Впервые роль как динамический аспект статуса рассмотрел Р. Линтон.

Если роли жестко определены, откуда берутся способные и неспособные учителя, храбрые и трусливые солдаты, талантливые и бездарные политики? Роль стандартна, но исполняют ее люди — индивидуальности. Каждый из них по-своему объясняет себе роль, по-разному ее исполняет. Фактическое исполнение ролью личности называется *ролевым поведением*.

Каждый человек одновременно занимает несколько статусных позиций. Мужчина может одновременно быть украинцем, губернатором, мужем, отцом, сенатором и т. д. Совокупность статусных позиций называется *статусным набором*. В нем выделяются:

- *предписанный статус* — тот статус, который человек получает «автоматически» при рождении или по прошествии времени. К этому типу относятся статусы, связанные с полом, национальностью, расой, входящие в системы кровного родства и аристократических титулов. Пример — женщина, американка, европеоид, брат, герцог, пасынок;

- *достижимый статус* — получаемый человеком благодаря своим собственным силам или удаче. Пример: муж, инженер, изобретатель, кочегар;

- *смешанный статус* — обладает признаками предписанного и достижимого, но достижимого не по желанию человека. Пример: инвалид, беженец, безработный;

- *главный статус* — статус, определяющий положение личности в общественной иерархии. Чаще всего главный статус человека обусловлен его работой. Когда речь идет о незнакомом человеке, мы, прежде всего, спрашиваем: «Чем занимается этот человек, как он зарабатывает на жизнь?». Ответ на этот вопрос многое говорит о нем. К главным статусам относят статус бывшего заключенного, чемпиона Олимпийских игр и др.

Каждый статус имеет не одну, а несколько ролей, на что впервые обратил внимание Р. Мертон. Так, отец выполняет роли кормильца, слесаря, плотника, электрика, опекуна, воспитателя и т. д. Совокупность ролей, соответствующих данному статусу, называется *ролевым набором*. Человек обладает комплексом статусов, каждый статус имеет собственный набор социальных ролей, причем любая из них требует особой манеры поведения и общения с людьми. Естественно, что при выполнении ролей может возникнуть *ролевое напряжение* — трудность, связанная с неправильной ролевой подготовкой, неудачным исполнением роли. Ролевое напряжение часто выливается в конфликты. *Ролевой конфликт* — это столкновение ролевых требований, предъявляемых человеку, вызванное множественно-

стью одновременно выполняемых им ролей. Известны два типа ролевых конфликтов: 1) *между ролями*; 2) *в пределах одной роли*. Часто две и более ролей заключают в себе несовместимые обязанности. Например, женщина великолепно трудится на производстве, а дома не успевает выполнять свои обязанности жены и матери. Внутри многих ролей существуют конфликты интересов, в которых, обязанности быть честным по отношению к людям входят в конфликт с желанием «делать деньги». Если конфликт обостряется, он может привести к отходу от данной роли, к внутреннему стрессу.

Ролевые конфликты решаются обычно с помощью защитных механизмов: рационализации, разделения и регулирования ролей.

Рационализация скрывает конфликт путем бессознательного поиска неприятных сторон желаемой, но недостижимой роли. Классический пример: девушка, не сумевшая выйти замуж, объясняет свое положение грубостью и ограниченностью современных мужчин.

Разделение ролей выражается во временном изъятии из жизни одной из ролей. Моряку, находящемуся в дальнем плавании, не сообщают о смерти матери, исключая тем самым роль сына из его сознания, чтобы не вызвать стресс.

Регулирование ролей — с помощью его индивид освобождается от личной ответственности за последствия выполнения им той или иной роли путем перекладывания вины на организацию, народ, класс. Классическим примером может служить обряд «умывание рук» Понтия Пилата, с помощью которого он возложил вину в казни Иисуса Христа на евреев.

С помощью механизмов бессознательной защиты и осознанного подключения общественных структур личность может избежать опасных последствий ролевых конфликтов.

ТЕМА 3 СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ

Глоссарий

Агент социализации — конкретный человек или институт, ответственные за обучение культурным нормам и освоение социальных ролей.

Агенты вторичной социализации — администрация школы, вуза, предприятия, армии, полиции, церкви, государства, сотрудники средств массовой информации (СМИ), лидеры партий и т. д. Их называют еще институтами социализации.

Агенты первичной социализации — родители, сверстники, родственники, любимые учителя, личные тренеры, семейные врачи, лидеры молодежных группировок.

Внушение — неосознаваемое, некритическое усвоение и последующее воспроизведение опыта, мыслей, чувств, шаблонов и алгоритмов, предлагаемых другими.

Воспитание — целенаправленное воздействие агентов социализации на духовную сферу и поведение человека.

Десоциализация — отучение от старых норм, ценностей, ролей.

Идентификация — отождествление себя с определенными людьми или социальными группами, посредством которого осуществляется усвоение разнообразных норм, отношений, форм и алгоритмов поведения.

Обучение — приобретение новых знаний, рудиментарная форма социализации.

Подражание — сознательное или бессознательное воспроизведение навязываемых моделей поведения, опыта значимых других людей, почерпнутого из иных источников.

Полоролевая идентификация — усвоение субъектом психологических черт и особенностей поведения, характерных для людей определенного пола.

Ресоциализация — обучение новым нормам, ценностям, ролям.

Социализация — процесс усвоения индивидом социального опыта, системы социальных связей и отношений.

Социальная фасилитация — один из эффектов «группы», состоящий в том, что активность индивида повышается в условиях ее осуществления в «группе» по сравнению с обычным уровнем этой же активности при индивидуальном осуществлении.

Убеждение — осознанное, критическое усвоение и последующее воспроизведение ценностей, норм, ориентиров поведенческих алгоритмов и т. д.

Феральные люди — человеческие детеныши, воспитанные среди стайных зверей, например, волков.

Эмпатия — эмоциональное сопереживание через чувственную идентификацию себя с другим.

3.1. Социализация: сущность, содержание

Социализация — процесс усвоения индивидом социального опыта, системы социальных связей и отношений. В процессе социализации человек приобретает убеждения, общественно одобряемые формы поведения, необходимые ему для нормальной жизни в обществе. Под социализацией следует понимать весь многогранный процесс усвоения опыта общественной жизни и общественных отношений.

Социализация относится к тем процессам, посредством которых люди научаются жить совместно и эффективно взаимодействовать друг с другом. Социализация предполагает активное участие самого человека в освоении культуры человеческих отношений, в формировании определенных социальных норм, ролей и функций, приобретении знаний, умений и навыков, необходимых для их успешной реализации. Социализация включает познание человеком социальной действительности, овладение навыками практической индивидуальной и групповой работы.

В качестве *источников социализации* индивида выступают: а) передача культуры через семейный и др. социальные институты (прежде всего, через систему образования, обучения и воспитания); б) взаимное влияние людей в процессе общения и совместной деятельности; в) первичный опыт, связанный с периодом раннего детства, с формированием основных психических функций и элементарных форм общественного поведения; г) процессы саморегуляции, соотносимые с постепенной заменой внешнего контроля индивидуального поведения на внутренний самоконтроль. На данном этапе социализации индивид активно усваивает социальные нормы. Система саморегуляции формируется и развивается и процессе интегрирования социальных установок и ценностей.

В отечественной психологии критиковался взгляд на социализацию, согласно которому ребенок рассматривается как изначально асоциальное существо, а сущность социализации представляется в изживании и преодолении инстинктивной детерминации поведения, первичного стремления жить в соответствии с «принципом удовольствия» (З. Фрейд). Под влиянием психоанализа этот взгляд получил широкое распространение в зарубежной детской психологии в 1920–1930-е гг.; это влияние отчетливо просматривается, например, в ранних работах Ж. Пиаже, в его концепции детского эгоцентризма. Четкое несогласие с идеей изначально асоциальности ребенка заявил Л. С. Выготский, который в противовес выдвинул идею изначально социальности младенца. Поясняя и развивая ее, Д. Б. Эльконин подчеркивал, что ребенок на всем протяжении своего развития — существо социальное, т. е. член общества и связан с обществом самыми тесными узами. Вне этих связей он существовать не может. Изменяется лишь место ребенка в системе общественных отношений, характер связи с обществом.

3.2. Основные этапы социализации

Социализация — процесс, не поддающийся манипулированию, его нельзя ни ускорить, ни замедлить. Он проходит через две ступени — первичная охватывает первые два жизненных цикла — детство и юность; вторичная — охватывает последние два жизненных цикла — зрелость и старость.

Рассмотрим особенности основных жизненных циклов или этапов социализации.

Детство

Длится первые тринадцать лет жизни человека. Ни одно живое существо не имеет такого долгого этапа созревания. Человеческий ребенок рождается более беспомощным по сравнению с детенышами животных, кроме того, жить ему приходится в крайне сложной и меняющейся среде — обществе, отсюда и такой длительный срок развития. В детстве примерно до 5 лет личность формируется на 70 %. Стоит запоздать с социализацией, как начнутся необратимые процессы.

Юность

Начинается с 13 лет. В этот период происходят важные физиологические изменения и психические сдвиги — склонность к противоположному полу, усиление агрессивности, склонности к риску, стремление к независимости, самостоятельности. Если дети послушны, оценивают мир глазами родителей, учителей, то подростки стремятся к созданию собственной системы ценностей. В юности завершается создание социального «Я», формируется мировоззрение. Главная трудность — ролевой конфликт. В правовом отношении подростки рассматриваются как дети, в психологическом — уже созрели для принятия важных решений. Ролевое бесправие и отсутствие опыта толкают юных к экстремальным формам поведения: преступности, наркомании, половой свободе и т. д.

Зрелость

Признаками наступления зрелости служат экономическая, политическая и социальная самостоятельность человека. Очень важным показателем является вступление в брак, потому что впервые молодой человек из объекта социализации превращается в ее агента — сначала по отношению к супруге (супругу), затем — к ребенку.

Социализация взрослых людей имеет свою специфику. Американский социолог О. Брим показал, что она выражается, главным образом, в изменении их внешнего поведения, а в ходе социализации детей происходит формирование ценностных ориентаций. Социализация взрослых людей имеет своей целью помочь человеку овладеть определенными навыками и проходит в форме переобучения. А.И. Кравченко утверждает, что данный процесс распадается на два этапа: I этап — *десоциализацию* — отучение от старых норм, ценностей, ролей; II этап — *ресоциализацию* — обучение новым нормам, ценностям, ролям. Иногда человек попадает в столь экстремальные условия, что десоциализация заходит слишком глубоко, разрушая нравственные основы личности, а ресоциализация не может ни восстановить утраченное, ни дать чего-то нового. Такое происходит с людьми, попавшими в тюрьмы, колонии, концлагеря, психиатрические больницы, иногда — в армии.

Старость

Приспособление к старости не обязательно представляет собой процесс роста. Развитие личности может прекратиться или даже повернуться вспять из-за ослабления физических и психологических возможностей человека, что часто происходит в старости. С уходом на пенсию меняется статус — от работника и кормильца к потребителю. В современном обществе даже роли пожилых людей четко не определены. Вдова уже больше не жена, чиновник, ушедший на пенсию уже не вице-президент. Если в традиционном обществе старики выступают в роли советников, мудрецов, наставников, то в современном обществе они не пользуются особым престижем или почетом. У них растет чувство изолированности, зависимости от других, исчезают жизненные планы. Годом к семидесяти человек, как

правило, начинает социализацию к смерти — подготовку моральную и материальную — к окончанию жизни.

3.3. Механизмы социализации

Н. А. Шевандрин предлагает в качестве социально-психологических механизмов социализации:

1) *подражание* — сознательное или бессознательное воспроизведение навязываемых моделей поведения, опыта значимых других людей, почерпнутого из иных источников;

2) *внушение* — неосознаваемое, некритическое усвоение и последующее воспроизведение опыта, мыслей, чувств, шаблонов и алгоритмов, предлагаемых другими;

3) *убеждение* — осознанное, критическое усвоение и последующее воспроизведение ценностей, норм, ориентиров поведенческих алгоритмов и т. д.;

4) *идентификация* — отождествление себя с определенными людьми или социальными группами, посредством которого осуществляется усвоение разнообразных норм, отношений, форм и алгоритмов поведения;

5) *эмпатия* — эмоциональное сопереживание через чувственную идентификацию себя с другим;

6) *полоролевая идентификация* — усвоение субъектом психологических черт и особенностей поведения, характерных для людей определенного пола.

В психоаналитической традиции в качестве механизмов социализации называются:

- имитация — осознанное стремление ребенка копировать определенные модели поведения;

- идентификация — усвоение детьми родительского поведения, установок и ценностей как своих собственных;

- стыд — переживание разоблачения и позора, связанное с реакцией других людей;

- чувство вины — переживание разоблачения и позора, связанное с наказанием самого себя, вне зависимости от других людей.

В социально-психологической литературе отмечены и другие явления, рассматриваемые как механизмы социализации, — групповые экспектации, ролевое научение и др.:

- *научение* через последствия реакций считается наиболее рудиментарным, предполагает развитие через процедуру оперантного обуславливания. Поведение, реализуемое индивидом в повседневной практике, либо приводит к искомому результату — подкрепляется, либо не имеет никакого эффекта, либо приводит к неудаче — наказывается;

- *социальная фасилитация* — один из эффектов «группы», состоящий в том, что активность индивида повышается в условиях ее осуществления в

«группе» по сравнению с обычным уровнем этой же активности при индивидуальном осуществлении. Чаще всего социальная фасилитация обнаруживается в ситуации соревнования с другими членами «группы». Данный эффект замечен не только у людей, но и у животных, например в пищевом поведении (у насекомых, рыб, кур, крыс и др.). Впервые факт социальной фасилитации был научно зафиксирован в исследовании Н. Трипплетта, который измерял, насколько велосипедисты увеличивают скорость в присутствии других велосипедистов.

3.4. Агенты социализации

Поскольку социализация делится на два вида — первичную и вторичную, постольку ее агенты делятся на первичных и вторичных.

Агенты первичной социализации — родители, сверстники, родственники, любимые учителя, личные тренеры, семейные врачи, лидеры молодежных группировок.

Агенты вторичной социализации — администрация школы, вуза, предприятия, армии, полиции, церкви, государства, сотрудники средств массовой информации (СМИ), лидеры партий и т. д. Их называют еще институтами социализации.

Агенты первичной социализации наиболее сильно влияют на человека в первой половине жизни, хотя по убывающей их воздействие сохраняется и во второй. Институты социализации преобладают во второй половине жизни человека. Первые выполняют каждый множество функций (мать-опекун, администратор, воспитательница, учительница, подруга и т. д.), вторые — одну, две (СМИ — информация, идеологическая обработка).

Среди агентов первичной социализации в превосходящей позиции находятся родители и сверстники — друзья. Родители желают, чтобы их ребенок стремился походить на взрослых, а у ровесников он учится быть ребенком. Родители наказывают его за ошибочные решения, за двойки, за нарушение нравственных принципов, норм; ровесники к его ошибкам либо равнодушны, либо их одобряют. Ровесники выполняют важную функцию — облегчают переход от состояния детской зависимости к взрослости, учат быть лидером, добиваться господства над другими — чему родители явно научить не могут. Поэтому родители часто смотрят на сверстников детей как на конкурентов в борьбе за влияние.

Функции агентов первичной социализации взаимозаменяемы, институтов — нет. Объясняется это тем, что первые универсальны, а вторые — нет. Так, взаимозаменяемы функции родителей и родственников, но директор школы не сможет заменить премьер-министра. Кроме того, социализаторская деятельность первичных агентов не оплачивается в отличие от вторых.

Начальная (первичная) социализация — область межличностных отношений и предписанных статусов — является базисной в процессе становления, обучения и адаптации социального «Я». Вторичная продолженная социализация — область формальных социальных отношений и достигаемых статусов.

ТЕМА 4

СОЦИАЛЬНОЕ ДЕЙСТВИЕ И СОЦИАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Глоссарий

Межличностная аттракция — формирование в процессе восприятия людьми друг друга положительного эмоционального отношения друг к другу.

Мотив — осознанное побуждение к действию, возникающее при осознании потребностей.

Объект действия — то, на что направлено действие.

Потребность — состояние субъекта, порожденное нуждой в средствах существования, объектах, необходимых для его жизни и развития, и таким образом выступающее источником активности субъекта.

Самопрезентация — процесс осознаваемого или неосознаваемого, целенаправленного или стихийного предъявления определенных аспектов собственной самости окружающим, осуществляемый при взаимодействии между людьми.

Совокупный жизненный ресурс — ресурсы энергии, времени, природных и социальных преимуществ.

Социальное взаимодействие — это систематические действия субъектов, направленные друг на друга и имеющие целью вызвать ответное ожидаемое поведение, которое предполагает возобновление действия.

Стимулы — дополнительные звенья между потребностью и мотивом, это материальные и моральные поощрения определенных действий.

Субъект действия — это носитель целенаправленной активности, тот, кто действует, обладая сознанием и волей.

Уровень притязаний — сложность задачи и результат, на который ориентируется человек в своих действиях.

Формирование впечатления о личности другого — это процесс формирования оценочных и описательных решений об анализируемом человеке.

Цель — идеальный образ процесса и результата действия.

Ценностные ориентации — это способ различения социальных явлений по степени их значимости для субъекта.

4.1. Социальное действие, признаки социального действия

Проблематику социального действия ввел Макс Вебер. Признаки социального действия (по М. Веберу):

1. субъективный смысл – личностное осмысление возможных вариантов поведения;

2. сознательная ориентация субъекта на ответную реакцию окружающих, ожидание этой реакции.

Таким образом, социальное действие связано с решением неких жизненных проблем и сознательно сориентировано относительно ответного поведения окружающих.

У Т. Парсонса проблематика социального действия связана с выделением следующих признаков:

- нормативность (зависит от общепринятых ценностей и норм);
- волементарность (т. е. связь с волей субъекта, обеспечивающей некоторую независимость от окружающей среды);
- наличие знаковых механизмов регуляции.

В концепции Парсонса *действие* рассматривается как единичный акт и как система действия. Анализ действия *как единичного акта* связан с выделением актора и среды, состоящей из физических объектов, культурных образов и др. индивидов. Анализ действия *как системы*: рассматривается как открытая система (т. е. поддерживает обмен с внешней средой), существование которой связано с формированием соответствующих подсистем, обеспечивающих выполнение ряда функций (таблица 1).

Таблица 1 — Концепция Т. Парсонса

Функции	Подсистемы
Адаптивная	Биологический организм
Личностная	Усвоение ценностей и норм
Социальная	Совокупность социальных ролей (образцов поведения)
Культурная	Усвоенные цели и идеалы

Теоретическая модель социального действия

Создание такой модели начинается с разработки понятия социального действия, выяснения его *структуры, функций и динамики*.

Структура социального действия: субъект — это носитель целенаправленной активности, тот, кто действует, обладая сознанием и волей; объект — то, на что направлено действие. Субъект действия может быть рассмотрен как индивидуальный или коллективный. Коллективными субъектами выступают разнообразные общности (например, партии). Индивидуальный субъект существует внутри общностей, он может отождествлять себя с ними или вступать с ними в конфликт.

Характеристики субъекта действия:

1. Контакт субъекта со средой порождает *потребности* — состояние субъекта, порожденное нуждой в средствах существования, объектах, необходимых для его жизни и развития, и таким образом выступающее источником активности субъекта.

2. *Совокупный жизненный ресурс* включает ресурсы энергии, времени, природных и социальных преимуществ. Люди располагают разными жизненными ресурсами в зависимости своего социального положения (например, здоровье человека (для индивидуального субъекта); сплоченность группы (для коллективного субъекта)).

3. Социальное положение, наряду с индивидуальными качествами субъекта, определяет его *уровень притязаний*, т. е. сложность задачи и результат, на который он ориентируется в своих действиях.

4. *Ценностные ориентации* — это способ различения социальных явлений по степени их значимости для субъекта. Они связаны с индивидуальным отражением в сознании человека ценностей общества. Устоявшиеся ценностные ориентации обеспечивают цельность сознания и поведения субъекта.

5. *Интерес* как отношение субъекта к необходимым средствам и условиям удовлетворения присущих ему потребностей. Это отношение объективно и должно быть осознано субъектом. Возможно и действие вопреки своим интересам, т. е. вопреки своему реальному положению.

В функциональном аспекте выделяются этапы действия: первый этап связан с целеполаганием, выработкой целей; второй этап связан с операционной реализацией данных целей. Цель — идеальный образ процесса и результата действия. Способность к целеполаганию, т. е. к идеальному моделированию предстоящих действий, является важнейшим свойством человека как субъекта действия.

Реализация целей предполагает: 1) выбор соответствующих средств; 2) организация усилий для достижения результата. Средство — это предмет, рассмотренный с точки зрения способности служить цели (вещь, навык, отношение или информация). Достигнутый результат — синтез цели, свойств объекта и усилий субъекта. При этом условием результативности выступает соответствие цели потребностям субъекта, средств — цели и характеру объекта.

В динамическом аспекте действие предстает как момент самовозобновляющейся деятельности субъекта на основе возрастания потребностей. Потребности, интересы и ценностные ориентации выступают факторами мотивации действия, т. е. формирования его мотивов как непосредственных побуждений к действию. Мотив — осознанное побуждение к действию, возникающее при осознании потребностей. Стимулы — дополнительные звенья между потребностью и мотивом, это материальные и моральные поощрения определенных действий.

Уровни мотивации в зависимости от уровня потребностей:

1. Мотивы, связанные с *социально-экономическим вопросом индивида* при ориентацией на материальное вознаграждение: *мотивы обеспечения жизненных благ, мотивы призвания* (стремление человека к определенному роду занятий), *мотивы престижа* (стремление человека знать достойное, по его мнению, положение в обществе).

2. Мотивы, связанные с *реализацией предписанных и усвоенных индивидом социальных норм*. Этой группе также соответствует широкий спектр побуждений к действию, от гражданских, патриотических до групповой солидарности.

3. Мотивы, связанные с *оптимизацией жизненного цикла*. Здесь могут сменять друг друга стремления к ускоренной социальной мобильности и преодолению ролевого конфликта.

Важнейшие характеристики мотивации действий — это *множественность и иерархичность* мотивов, а также их *определенная сила и устойчивость*.

4.2. Теории социального взаимодействия

В таблице 2 представлены теории социального взаимодействия

Таблица 2 — Теории социального взаимодействия

Концепция	Автор	Основная идея, характеризующая социальное взаимодействие
1. Социального обмена	Дж. Хо-манс	Как обмен материальными и нематериальными ценностями
2. Символический интеракционизм	Дж. Мид, Г. Блумер	Как диалог, в котором люди придают значение окружающему миру, стремятся истолковать действия других людей
3. Управление впечатлениями (социодраматический подход)	Э. Гофман	Как спектакль, где люди исполняют свои «партии», создают тот или иной образ.

Концепция социального обмена

Основные идеи концепции социального обмена:

- В поведении человека преобладает рациональное начало, которое побуждает его стремиться к определенным выводам.
- Социальное взаимодействие — постоянный обмен между людьми различными выгодами, а обменные сделки — элементарные акты общественной жизни (схема «стимул — реакция»).

Концепция символического интеракционизма

С точки зрения интеракционистов, человеческое общество состоит из индивидов, обладающих «личностным я», т. е. они сами формируют значения; индивидуальное действие — есть конструирование, а не просто совершение, оно осуществляется индивидом с помощью оценивания и истолкования ситуации. Личностное Я — человек может служить объектом для своих действий.

Формирование значений — набор действий, в ходе которых индивид замечает предмет, относит его со своими ценностями, придает ему значение и решает действовать на основе данного значения.

Истолкование действий другого — определение для себя значений тех или иных действий окружающих.

С точки зрения интеракционистов, объект — это не внешний стимул, а то, что человек выделяет из окружающего мира, придавая определенные значения.

Концепция управления впечатлениями

С точки зрения Э. Гофмана человек предстает как художник, творец образов. Его жизнь — это производство впечатлений. Умение управлять впечатлениями и контролировать их — значит уметь управлять другими людьми. Такой контроль осуществляется с помощью вербальных и невербальных средств общения. Типичный пример — создание имиджа, реклама.

4.3. Формирование впечатления о личности. Самопрезентация

Формирование впечатления является основным компонентом социальной перцепции и представляет собой процесс формирования оценочных и описательных решений об анализируемом человеке.

Особенности процесса формирования впечатления о личности:

- впечатление выводится из предсуществующих понятий и теорий об отдельных типах людей (Fiske, Neuberg, 1990). Человек при формировании впечатления о другом чаще использует уже готовые схемы личности, основанные на предшествующем опыте подобного рода оценок, как данного конкретного человека, так и подходящих образцов. Именно влиянием наличных схем и объясняются многочисленные искажения и ошибки сформировавшегося впечатления. В данном случае выбор человека весьма ограничен;

- воспринимающий формирует впечатление об объекте восприятия на основе своеобразных предвосхищений, предоставляющих возможность действий в соответствии с преследуемой целью (McArthur, Baron, 1983). Характер подобных предвосхищений или эвристик зависит не только от структурирования информации о воспринимаемом объекте, но и от настроенности самого воспринимающего. Иными словами, настроенность проявляется в том, что человек видит то, что хочет видеть или настроен видеть. Эта настроенность воспринимающего, в свою очередь, зависит от социального фокуса воспринимающего, его перцептивных умений и предпринимаемых действий;

- влияния собственного образа на интерпретацию образа других людей. Например, часто в образе другого человека фиксируются характеристики, противоположные собственным, а также осуществляется проецирование собственных качеств на него. В данном случае реализуются и такие защитные механизмы как проекция и рационализация. В первом случае человек проецирует собственные качества на другого в целях оправдания сформировавшегося отношения, во втором случае — «достраивает» образ другого до «желаемого» из материала, который взят «с потолка»;

- эффект ожидания и эффект контраста. В случае если поведение не противоречит ожидаемому, происходит своеобразная ассимиляция впечатления, когда же оно находится в явном противоречии с ожидаемым реализуется эффект контраста, проявляющийся в смене ориентаций в оценке на противоположные;

- влияние на впечатление оказывает и эмоциональное отношение, и состояние, испытываемое воспринимающим. В данном случае речь идет о сигнальной функции эмоций, позволяющей ориентироваться в окружающем.

Самопрезентация в управлении впечатлением о личности

В процессе межличностного взаимодействия существенная роль принадлежит управлению впечатлением, под которым понимается целенаправленная активность по контролю и регулированию информации в целях создания соответствующего образа. В процессе управления впечатлением

люди стремятся построить в сознании других людей определенные представления о себе и других (например, друзьях и врагах), объектах (учреждении, жилье) или событиях. В случае, если совершается попытка контроля собственного образа в глазах других людей, речь идет о самопрезентации. Под самопрезентацией понимается процесс осознаваемого или неосознаваемого, целенаправленного или стихийного предъявления определенных аспектов собственной самости окружающим, осуществляемый при взаимодействии между людьми.

Основные функции и роль процесса управления впечатлением:

- управление впечатлением рассматривается как средство получения социального одобрения и достижения жизненно значимых социальных целей, и добиваться материальных результатов (Э. Гофман). Достаточно очевидно, что успехи в социальной и профессиональной самоактуализации во многом связаны со способностями к управлению впечатлением;

- управление впечатлением является необходимой функцией коммуникации, так как для продуктивного взаимодействия друг с другом люди должны уметь определять ситуацию и исполняемые роли, управление впечатлением позволяет участникам определиться друг в друге и наладить скоординированное и эффективное взаимодействие;

- управление впечатлением является также средством удовлетворения потребности во власти и контроле над окружением.

В исследованиях последних лет признается факт существования различных *образов и тактик эффективной самопрезентации* (Jones и Pittman, 1982; Schlenker, 1980):

- тактика запугивания, предполагающая презентацию себя как властного, иррационального в целях устрашения аудитории;

- тактика мольбы, предполагающая презентирование себя как слабого и незащищенного, в целях вызывания сочувствия со стороны аудитории;

- тактика образцовости, предполагающая презентацию себя как морально выдержанного в целях вызывания у аудитории чувства стыда за свои грехи;

- тактика «биения себя в грудь», предполагающая презентирование собственных достоинств в целях вызывания уважительного отношения к себе;

- тактика вкрадчивого обращения, предполагающая презентирование вызывающего симпатию у окружающих образа и т. д.

Часто такие тактики носят чисто манипулятивный характер и принимают формы различных игр, блестяще описанных Эриком Берном (1992 г.). Основной целью данных тактик является контроль над поведением других людей. Исследования показывают, что люди отнюдь не всегда стремятся к позитивному презентированию. Предъявляемый образ в большинстве случаев подчинен искомой цели и наиболее продуктивный путь ее достижения и определяет специфическое содержание презентации.

4.4. Межличностная аттракция и детерминирующие ее факторы

В широком смысле под *межличностной аттракцией* понимается формирование в процессе восприятия людьми друг друга положительного эмоционального отношения друг к другу. Плоскость исследования факторов межличностной аттракции начала разрабатываться в 1930-е годы с анализа таких вопросов, как кто кого привлекает и почему. Особое влияние на развитие исследований оказали Морено (Moreno) и Ньюкомб (Newcomb).

Относительно устойчивые эмпирические основания межличностной аттракции так же являются объектом многочисленных социально-психологических исследований и получили название факторов аттракции. В широком спектре исследований данной проблемной области было изучено достаточно большое количество факторов, на анализе наиболее существенных из которых мы и остановимся ниже.

Физическая привлекательность. Житейская эмпирия и результаты исследований подтверждают народную мудрость — «по одежке встречают». Вполне очевидно, что особенно на этапе установления взаимоотношений влияние внешней привлекательности достаточно велико. Внешне привлекательный человек наделяется целым рядом положительных свойств и качеств — эмоциональностью, теплотой, счастьем, успешностью и т. п.

Пространственная близость или дистанция общения. Межличностная аттракция также определяется и пространственной дистанцией между партнерами как в буквальном, так и в переносном смысле. Исследования показывают, что с увеличением привлекательности изменяется и дистанция общения. Чем ближе друг к другу люди в личностном смысле, тем комфортнее они себя ощущают и в общении на пространственно более близкой дистанции. В данном случае не срабатывает эффект отрицательной реакции на вторжение в личностную зону. Любое же приближение человека, не вызывающего положительных эмоций, в эту зону может вызывать рост дискомфорта. В частности, данное явление связано и с полем контроля за партнером. Здесь наблюдается следующая закономерность — чем знакомее и приятнее партнер, тем меньше источников информации о нем человек удерживает в поле контроля (влюбленному достаточно фиксировать в поле внимания глаза партнерши) и, наоборот, чем менее позитивны отношения, тем больше источников информации необходимо контролировать на случай негативного развития взаимоотношений.

Знакомство. Знакомство с человеком также может выступать в качестве фактора аттракции. Данному факту может быть дано много объяснений. Одно из них заключается в том, что часто неопределенность прогноза в отношении объекта, человека или события повышает уровень тревожности, в то время как наличие информированности о них приводит к повышению ощущения контролируемости.

Доступность. Люди, легко доступные и взаимоотношения с которыми не требуют сверхусилий, воспринимаются более положительно. В частности на этом моменте часто строятся так называемые «выходы в народ» политических деятелей в период предвыборных компаний. Хотя в данном случае надо иметь в виду, что факт доступности начинает приобретать свою силу лишь после исходной недоступности, чем также пользуются квалифицированные бюрократы, первоначально создавая массу искусственных преград, а потом милостиво снисходя к человеку. Постоянная же доступность, увы, с течением времени снижает привлекательность объекта.

Ожидание продолжения взаимодействия. В логике уже известной теории баланса Хайдера антиципация (предвосхищение) будущего развития позитивных взаимоотношений увеличивает привлекательность человека, конечно, при условии, что эти отношения носят позитивный характер.

Взаимность. Симпатия или антипатия к человеку во многих случаях подчиняется принципу взаимности, в соответствии с которым нам нравятся те люди, которым нравимся мы и, наоборот. Тем не менее, проявления этого фактора не носят универсального характера. Отнюдь не все люди, симпатизирующие нам, вызывают положительные эмоции. Точно так же, не все люди, которым не нравимся мы, вызывают исключительно негативные эмоции. Исследования показывают, что лица с высокой самооценкой более самодостаточны, в то время как лица с заниженной самооценкой более подвержены влиянию данного фактора.

Сходство. Фактор сходства, проявляющийся в тенденции позитивного отношения к людям сходных взглядов, поступков, убеждений и т. п. Не вызывает сомнений, что особенно для этапа установления межличностных отношений факт обнаружения сходства в партнере имеет едва ли не решающее значение. Даже для начала беседы с незнакомым попутчиком в транспорте необходимо найти общую тему диалога, нахождение которой способствует быстрому развитию взаимоотношений и формированию позитивного эмоционального фона.

Взаимодополняемость. Мы в своих отношениях стремимся к поиску людей, способных содействовать удовлетворению наших актуальных потребностей. В пользу этой гипотезы свидетельствует определенная жизненная эмпирия, заключающаяся в том, что в межличностных взаимоотношениях люди часто проявляют склонность к установлению более тесных взаимоотношений с людьми, при посредстве которых они получают возможность стать более приспособленными к решению прагматических задач. Часто в подобного рода позитивной оценке имеет место и своеобразная компенсация каких-либо собственных недостатков (например, человек со слабым здоровьем идеализирует здоровых людей и т. п.).

Эмпатия. Особая роль в формировании аттракции играет эмпатия, представляющая собой сочувствие, сопереживание человеку. Наличие подобного рода отношений позволяет человеку уменьшить негативное эмоциональное

напряжение, что и приводит к чувству благодарности их носителю. Но и эмпатия отнюдь не всегда выступает универсальным фактором аттрактивности. Как минимум она должна быть ожидаемой. В случае проявления эмпатии в ситуации, когда человек ее не ждет, эффект может быть противоположным.

Способствование достижению лично значимых целей. Очевидно, что человек, способствующий достижению актуальной цели, обладает высоким потенциалом аттрактивности и, наоборот, люди, фрустрирующие ее достижению менее аттрактивны. Тем не менее, данный фактор также срабатывает не всегда. Этим объясняется нежелание обращаться за помощью к человеку, не вызывающему положительного отношения.

Личностная гармония. Понимание сложной взаимообусловленности различных факторов друг с другом и исследования гармоничных супружеских пар привело к выдвиганию Шульцем (Shultz, 1957) фактора личностной гармонии. Выдвинув в качестве ведущего основания гармоничных взаимоотношений потребности включенности, контроля и привязанности он предположил, что именно их гармоничное сочетание и приводит к высокой аттракции. При этом под потребностью включенности понималось чувство собственной необходимости для других; под потребностью контроля — необходимость принятия участия в выработке и принятии значимых решений; и под потребностью привязанности — необходимость в аффилиативных (потребности в любви, заботе, уважении), эмпатийных (сочувствие, сопереживание) отношениях. Лишь наличие совместных усилий и их высокий потенциал инерции с некоторой степенью вероятности гарантирует позитивную динамику аттракции.

ТЕМА 5 СОЦИАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Глоссарий

Информационные барьеры — это препятствия, возникающие в ходе передачи и восприятия сообщений.

Общественное мнение — это оценочные суждения групп людей относительно проблем и событий действительности.

Слухи — сведения, достоверность которых не установлена и которые передаются от человека к человеку посредством устной речи.

Социальная коммуникация — это 1) передача информации, идей, эмоций посредством знаков, символов; 2) процесс, который связывает отдельные части соц. систем друг с другом; 3) механизм, посредством которого реализуется власть (власть, как попытка определить поведение другого человека).

Стереотип — это «относительно устойчивый и упрощенный образ социального объекта (группы, человека, события, явления и т. п.), складывающийся в условиях дефицита информации как результат обобщения личного опыта индивида и нередко предвзятых представлений, принятых в обществе».

5.1. Основные определения и модели процесса коммуникации

Социальная коммуникация это:

- передача информации, идей, эмоций посредством знаков, символов;
- процесс, который связывает отдельные части социальных систем друг с другом;
- механизм, посредством которого реализуется власть (власть, как попытка определить поведение другого человека).

Модель по Г. Лассуэлу:

В процессе коммуникации выделяют 5 элементов:

1. *Кто* — коммуникатор (тот, кто передает и формирует сообщение).
2. *Что* — сообщение.
3. *Как* — способ передачи сообщения, канал.
4. *Кому* — аудитория, которой адресуется сообщение.
5. *Зачем* — с каким эффектом, эффективность.

Виды эффекты:

- 1) поведенческий эффект — влияние на способы поведения человека;
- 2) оценочные (аксиологические) эффекты — влияют на установление оценочных суждений;
- 3) эмоциональный эффект — влияние на страсти человека;
- 4) познавательный (когнитивный) эффект.

Исследования показали, что особенности реагирования на сообщение определялись субъективным образом личностной и социальной ответственности. А также интенций, приписываемых коммуникатору, его искренностью, образованностью и т. п. Так, испытуемые оказывали существенное противодействие воздействию, исходящему от человека, вызывающего подозрения, но в дальнейшем меняли свое первоначальное отношение к исходящему от него сообщению. Это отсроченное убеждение было названо эффектом неожиданного просыпания (*sleeper effect*). Объяснение данному эффекту видится в том, что первоначально негативное отношение к сообщению определяется подозрительностью коммуникатора, что и формирует соответствующее отношение к сообщению. Впоследствии же происходит своеобразная диссоциация сообщения от коммуникатора, и оно поучает возможность переоценки. В случае образования ассоциаций с каким либо позитивным опытом, происходит позитивизация сообщения, в случае негативного опыта — негативизация.

В исследованиях Э. Катца (E. Katz) и Майкла Гуревича (M. Gurevitch) был определен перечень социальных и психологических потребностей, удовлетворяемых при посредстве массовой коммуникации. Всего зафиксировано тридцать пять потребностей, классифицированных в пять больших групп:

- аффективные потребности, связанные с усилением эмоциональной сферы, получением удовольствия и удовлетворения эстетических чувств;
- когнитивные потребности, связанные с увеличением понимания, знаний и информированности;

- интегративные потребности, связанные с укреплением доверия, статуса, компетентности и стабильности;
- потребности, связанные с укреплением контактов с семьей, друзьями и с миром в целом;
- потребность уменьшения напряженности.

5.2. Виды социальной коммуникации

По характеру аудитории:

- межличностная (индивидуализированная);
- специализированная (групповая);
- массовая (общественное мнение, стереотипы, социальные предубеждения).

По источнику сообщения:

- официальная (формальная) (лекция, собрание и т. д.);
- неформальная (слухи).

По каналу передачи:

- вербальная (речевая коммуникация);
- невербальная (мимика, жесты, пантомимика).

Виды коммуникации различаются практически по каждому элементу процесса коммуникации.

5.3. Общественное мнение и социальные стереотипы как результаты массовой коммуникации

Социальный стереотип — это «относительно устойчивый и упрощенный образ социального объекта (группы, человека, события, явления и т. п.), складывающийся в условиях дефицита информации как результат обобщения личного опыта индивида и нередко предвзятых представлений, принятых в обществе» (Петровский, Ярошевский, 1990 г.).

Стереотип — ряд широко распространенных обобщений о психологических характеристиках группы или класса людей. Стереотип чаще относится к социально-психологическим характеристикам аутгруппы («не наших») и, как правило, носит негативную направленность, подчеркивая недостатки ее членов в их противопоставлении собственным «достоинствам».

Функции стереотипов. Наличие социальных стереотипов играет весьма существенную роль в социальной жизни по той простой причине, что без них, при отсутствии исчерпывающей информации о происходящем или наблюдаемом невозможны были бы ни адекватная оценка, ни адекватный прогноз. Во-первых, стереотип позволяет резко сократить время реагирования на изменяющуюся реальность; во-вторых, ускорить процесс познания; в-третьих, предоставить хоть какое-то первичное основание для ориентировки в происходящем. В то же время, возникая в условиях дефи-

цита информации, социальный стереотип часто оказывается ложным и играет консервативную роль, формируя ошибочные представления людей о происходящем, деформируя процесс интерпретации происходящего и характер межличностного взаимодействия. Любой социальный стереотип, оказавшийся верным в одной ситуации, может оказаться неверным в другой и, следовательно, неэффективным для решения задачи ориентировки личности в окружающем социальном мире.

Положительное значение стереотипов — помочь ориентироваться в обстоятельствах, не требующих аналитического мышления.

Отрицательное значение связано с возможным возникновением неприязни, вражды между национальными группами; а так же с тем, что они подменяют анализ информации воспроизведением стандартов поведения и оценки.

Формирование и сохранение стереотипов. Стереотипы формируются, прежде всего, в результате воспринимаемой характерности фиксируемых отличий или особенностей. Будучи установленными, они поддерживаются в силу того, что создают необходимую ориентировочную основу в отношении оценки определенного рода социальных объектов, приводя к проявлению эффекта первого впечатления, задающего своеобразие отношения. Стереотипы как бы принуждают людей на осуществление поиска информации поддерживающей его. В данном случае формируется интерпретационный фрейм, задающий характер интерпретации. Возможности поддержания и укрепления в силу присущего человеку субъективизма и связанными с ним неисчерпаемыми ресурсами предубежденного интерпретирования и атрибутирования. Поддержание стереотипа в устойчивом состоянии обеспечивается и особенностями познавательной активности. Так как стереотипы выполняют существенную для личности функцию — поддержания соответствия или консонанса в системе представлений. Стереотипы оказывают влияние на то, как будет интерпретироваться поступающая информация, особенно в случаях отсутствия альтернативной. В соответствии с их функциональной ролью в упрощении и прояснении социального окружения, стереотипы выступают в качестве инструментов сохранения возможностей, используемых в ситуациях когнитивной напряженности.

Существование стереотипов может влиять на формирование общественного мнения.

Общественное мнение — это оценочные суждения групп людей относительно проблем и событий действительности. Существование общественного мнения подразумевает наличие проблемной ситуации, относительно которой возможна дискуссия и коллективного субъекта, способного осознать собственные интересы и дискутировать относительно их реализации. Общественное мнение выступает в экспрессивной (т. е. связанной с выражением эмоций), контрольной и директивной функциях.

Информационные барьеры — это препятствия, возникающие в ходе передачи и восприятия сообщений.

Возможные информационные барьеры:

- технические;
- психофизиологические (связаны со способностями человека концентрировать внимание, способностью скорописи);
- знаковый и смысловой (подразумевает способность распознавать знаки, знать слова и термины специальных языков; умение восстанавливать смысл знака в определенном контексте);
- ситуационный (возникает, когда сообщение неактуально для человека в данной ситуации).

5.4. Слухи как пример неформальной коммуникации

Слухи — сведения, достоверность которых не установлена и которые передаются от человека к человеку посредством устной речи. В отличие от официальной информации слухи, как правило, не обладают достаточной, надежной информационной основой — наличием установленных фактов, событий и т. д., рождаются в процессе межличностного общения, в ходе обмена информацией между людьми. Они выступают в форме суждений, оценок и прогнозов, для которых характерно наибольшее соответствие ожиданиям людей, причем порождаемых как их надеждами, так и страхом перед будущим. Слухи возникают, соответственно, тогда, когда существует недоверие к официальной информации; существует недостаток информации по насущным вопросам. Только в таком состоянии человек будет искать, и передавать недостоверную информацию. Слухи как проявление неадекватного агрессивного общественного мнения могут быть вызваны социальной нестабильностью в обществе — низким уровнем удовлетворения жизненных потребностей людей, митинговой стихией, социальной напряженностью и т. д.

Слухи различают по содержанию, по информационному наполнению, по потребностям.

- слух-мечта (в основе — вера во что-то, мечта, фантазия);
- слух-пугало (в основе — страх, дезинформированность);
- слух-разделитель (по отношению к какой-либо социальной группе, например, чаще всего преступления совершают лица «кавказской национальности»).

Факторы распространения слухов:

- проблемная ситуация, создающая информационную потребность;
- неудовлетворительность или отсутствие информации; информационная неопределенность;
- уровень тревожности индивидов. На интерес к слухам влияет уровень состояния тревоги (опасения) индивида: более тревожные люди чаще их обсуждают и передают.

Характеристика значимости слухов:

- являются одним из показателей социальной напряженности в обществе. Так, в разное время людей могут в большей степени интересоваться те или иные

вещи, события. Переключение интереса различных категорий населения от событий светской хроники, касающихся жизни знаменитых людей, к событиям политическим может свидетельствовать о нестабильности политического режима и политической власти. Интерес к экономическим проблемам может быть вызван ухудшением материального положения населения и т. д.;

- помогают выявить степень доверия, во-первых, к существующим структурам власти, а также к официальным источникам информации, и, во-вторых, СМИ несознательным или умышленным искажением информации зачастую способствуют понижению доверия населения как к властям различного уровня, так и к себе, поскольку в глазах населения СМИ выступают проводником политики центральных и местных структур власти;

- служат сигналом для возможных событий, как бы предвосхищая их. Например, либерализации цен предшествовали слухи об «обвальном и оглушительном росте цен», а также о том, что следствием инфляции будет «невозможность выплаты зарплаты и замене ее ценными бумагами местного значения».

Выделяют следующие функции слухов:

- обсуждение слухов может способствовать выработке общей точки зрения и снижению межиндивидуальной вариативности мнений, что повышает сплоченность группы;

- дискредитация оппонента;
- провоцирование населения на выгодные одной из сторон действия;
- введение оппонента в заблуждение;
- возможное снабжение человека информацией в неопределенных и угрожающих ситуациях, повышение способности ориентации в окружающей реальности;

- снижение уровня тревоги у индивидов. Антиципация возможного события, что делает его легче переносимым и уменьшает беспокойство по поводу его последствий. (Антиципация — это способность (в самом широком смысле) действовать и принимать те или иные решения с определенным временно-пространственным упреждением в отношении ожидаемых, будущих событий).

Результаты воздействия слухов (по уровням взаимодействия):

а) индивидуальный уровень:

- адаптация к среде;
- дезинтеграция индивида;

б) групповой уровень:

- сплочение;
- разобщение;

в) массовый уровень:

- изменения общественного мнения и коллективного поведения.

Неоднозначность результатов воздействия слухов делает их практически неуправляемыми. Профилактика слухов может быть сведена к распространению своевременной обширной и убедительной информации.

Причины, позволяющие снизить объем и воздействие слухов:

- ориентация на предвидение и противостояние чувствам тревоги и неопределенности у людей;
- предоставление населению значительного объема фактической информации и отсутствие ограничений на каналы передачи информации;
- открытость и правдивость, запрет на искажение фактов ради краткосрочных выгод;
- формирование у людей убежденности в деструктивной природе слухов.

ТЕМА 6

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ

Глоссарий

Виктимизация — относится к людям, оказывающимся изолированными в своей социальной среде (в школе и на работе) и часто подвергающимся нападениям или дурному обращению.

Предубеждение — «установление унижающих аттитюдов или представлений, выражение негативного эмоционального отношения или проявление враждебности или дискриминационного поведения в отношении членов группы вследствие их принадлежности к данной группе».

Расизм — дискриминация по расовому или этническому признаку.

Сексизм — полово-стереотипные атрибуты, которые проявляют тенденцию к вынесению различных оценок в отношении мужчин и женщин (половой стереотип).

Стигматизация — акт навешивания ярлыков, представляет собой актуализацию предубеждений и предрассудков, т. е. установки предвзятости.

Токенизм — обозначает совершение актов символической благотворительности или «подачек» в отношении членов группы меньшинств (этнических, женщин, неимущих и т. п.).

6.1. Понятие социальных предубеждений

Предубеждение определяется как «установление унижающих аттитюдов или представлений, выражение негативного эмоционального отношения или проявление враждебности или дискриминационного поведения в отношении членов группы вследствие их принадлежности к данной группе».

Характеристики феномена предубеждения:

- являются характеристикой межгрупповых отношений; проявляются в сфере межличностных отношений;
- имеют место по отношению к какой-либо социальной группе, а также отдельному человеку при условии его идентификации с этой группой

(общие свойства, приписываемые группе, превращаются в частные, свойственные отдельному индивиду);

- рассматриваются как аттитюд (отношение, социальная установка), причем негативный; подчеркивается, что это негативная оценка группы и ее членов, отрицательное, враждебное, презрительное отношение, антипатия, неприязнь, осуждение;

- характеризуют неадекватность, необоснованность, ложность, основываются на ошибочной негибкой генерализации, неполной, неверной, неточной информации, а в силу этого, являются неоправданными, наконец, препятствуют адекватному восприятию и интерпретации сообщения или действия;

- носят априорный характер, выступают как предварительное, предшествующее объективному знанию, заранее принятое мнение, преждевременное суждение, не основанное на фактах;

- выражают определенное эмоционально-оценочное отношение к представителям группы, предубеждения проявляют себя регуляторами конкретных межличностных отношений;

- выполняют функции оправдания неблагоприятного поведения человека или группы и рационализации их негативных чувств;

- чреваты негативными, деструктивными последствиями, мешают установлению хороших отношений между людьми, часто являются причиной непонимания, разногласий, источником межгрупповых и межличностных конфликтов и столкновений, дискриминации, препятствуют объективности и автономности оценок происходящего, наконец, подготавливают благоприятную почву для стигматизации и могут проявляться в ней;

- с трудом поддаются изменениям под воздействием убеждения путем логической аргументации с использованием рациональных доводов. Отмечается, что предубежденный субъект совершенно не мотивирован осознать, что он пристрастен или консервативен и не может дать объективную, независимую оценку происходящим событиям.

Социобиологический подход. Опирается на основные положения эволюционной теории. С точки зрения этого подхода нетерпимость является врожденной или, по меньшей мере, имеет биологическую основу. Влияние социальных и личностных факторов представителями этого подхода (Р. Херрнстейн, К. Мюррей, Д. Спербер, В. Рейнолдс, В. Фолгер) не рассматривается. Боязнь чужаков и потребность в групповой идентификации связаны с врожденным стремлением сохранить свой вид, свою группу, а стратегии коммуникации служат целям выживания и подвержены действию факторов естественного отбора. Предубеждения являются, таким образом, биологически целесообразными.

Психоаналитический подход. На психологические корни межгрупповой напряженности впервые обратил внимание родоначальник психоанализа З. Фрейд, предложив в своих поздних работах достаточно стройную систему взглядов на природу этого явления. Фрейд постулировал факт не-

избежности, универсальности аутгрупповой враждебности в любом межгрупповом взаимодействии, интерпретировав ее как главное средство держания сплоченности и стабильности группы. В рамках психоаналитической ориентации рассматривался и механизм возникновения межгрупповой враждебности. Он состоит в переносе амбивалентных эмоциональных отношений в семье на более широкий социальный контекст: отношение к лидеру и идентификация с собственной группой складываются по модели отношения к отцу в семье, агрессия же переносится на аутгруппу.

Ярким примером является *концепция «авторитарной личности»*, предложенная Т. Адорно и коллегами. Авторы использовали идею психоанализа о предопределенности личности взрослого человека детским опытом. Исследователей интересовали психологические корни авторитарности, этноцентризма, фашизма. Их гипотеза состояла в том, что существуют люди, предрасположенные к предубеждениям. Источник такой предрасположенности коренится в особенностях социализации. Главными агентами социализации являются родители. Если они используют излишне жесткий дисциплинарный режим, требуя от ребенка строгого соблюдения социальных норм и не предоставляя ему тем самым возможности самовыражения, то у ребенка возникает естественная агрессия по отношению к ним, которая переместится на альтернативные цели. Конечный результат — формирование авторитарной личности, главной характеристикой которой является ее нетерпимость, предубежденное отношение к представителям аутгруппы. Психологический портрет авторитарной личности представлен следующими характеристиками: твердость и непреклонность убеждений; конвенциональная система ценностей; непримиримость по отношению к собственной или чужой слабости; убежденность, что людей следует наказывать за нарушение социальных норм, не стоит пытаться их понять; высокая подозрительность, особенно при столкновении с чем-то новым; уважение к власти и строгое следование ее указаниям. Отношение такой авторитарной личности к власти складывается по модели отношения к родителям. Постоянно сдерживаемая враждебность к власти по механизму замещения направляется на другие социальные группы.

К. Г. Юнг, родоначальник аналитической психологии, в архетипической структуре личности рассматривает *архетип тени*. Тень воплощает непризнаваемые, несовместимые с сознательно избранной установкой стремления и качества; это низшая часть личности, ее темные аспекты, совокупность ее непривлекательных качеств. Тень проецируется на других. Человек просто обвиняет своего врага в недостатках, которые не хочет признать за собой. Он злится на непризнаваемые им части собственного существа. Таким образом, в терминах аналитической психологии предубеждения есть результат проецирования тени на окружающие объекты. В этом случае проецирующий и получатель проекции становятся «одной ду-

шой» и нуждаются друг в друге для своего душевного равновесия и просто существования, даже если в процессе этих странных взаимоотношений и разрушают друг друга. Психическое человека нуждается во враге и даже вносит свой вклад в его создание. Сознательное же отношение и терпимость к тени сдерживают проецирование негативных качеств психического на других и произвольную потребность в создании врагов.

Необихевиористский подход. Наиболее яркой иллюстрацией данного подхода является уже известная читателю концепция фрустрации и агрессии Дж. Долларда и Н. Миллера в качестве основной предлагает следующую идею: наличие агрессивного поведения всегда предполагает существование фрустрации, и наоборот, фрустрация ведет к некоторой форме агрессии. Во многих фрустрирующих ситуациях человек не в состоянии прямо выразить свои агрессивные устремления по отношению к фрустратору (со стороны последнего можно ожидать ответных агрессивных действий, источник фрустрации может быть не совсем ясен или же он находится в самом индивиде, моральные нормы могут накладывать ограничения на выражение негативных эмоций). Во всех подобных случаях выбираются новые объекты для агрессии, которые не имеют никакого отношения к фрустрации, невиновны и неспособны к удовлетворительной самозащите.

6.2. Формы проявления социальных предубеждений

Сексизм — полово-стереотипные атрибуты, которые проявляют тенденцию к вынесению различных оценок в отношении мужчин и женщин (*половой стереотип*). Исследования половых стереотипов показали, что как мужчины, так и женщины убеждены в том, что показатели мужчин выше показателей по параметрам интеллекта и независимости, в то время как показатели женщин выше по показателям теплоты и эмоциональных переживаний. Эти результаты оказались выраженными и в кросскультурном аспекте: в Европе, Северной и Южной Америке, Австралии и некоторых регионах Ближнего востока. Это согласованные *социальные стереотипы*. Очевидно и то, что существует выраженное половое разделение труда: большинство официантов, продавцов, секретарей, телефонистов, медперсонала и т. п. — женщины, а большинство правоведов, инженеров, военных, руководителей и т. п. — мужчины.

Расизм — дискриминация по расовому или этническому признаку. Например, выраженное предубежденное отношение к лицам так называемой «кавказской национальности». Предубежденность может проявляться и в практически автоматизированном восприятии, проявляющемся в мгновенной фиксации расовой принадлежности оцениваемых людей.

Эйджизм — это социальные предубеждения по отношению к какой-либо возрастной категории. Во многих культурах, особенно тех, в которых сохраняются большие семьи, старость почитается — они рассматриваются

как мудрые учителя и руководители. Во многих других странах, в которых доминируют небольшие семьи, эта традиция становится нехарактерной и старость начинает вызывать раздражение. В этих странах больше ценится молодость, а пожилые люди вызывают более негативные стереотипы. И расцениваются как обременительные и немощные члены общества. Они лишаются многих социальных прав и игнорируются их специальные потребности.

Токенизм или *символическая благотворительность*. Токенизм (от англ. *token* — «символический», «кажущийся») обозначает совершение актов символической благотворительности или подачек в отношении членов группы меньшинств (этнических, женщин, неимущих и т. п.). Токенизм или символическая благотворительность, подачи может использоваться организациями и обществами в целом. В Соединенных Штатах, например, критикуется символическое привлечение к работе представителей меньшинств (темнокожих, женщин), организациями, которые впоследствии не предпринимают никаких действий в отношении обеспечения их подлинного равноправия. Создается впечатление, что эти организации могут использовать меньшинства в качестве символической защиты от возможных обвинений в предубеждениях. Токенизм на этом уровне может иметь крайне вредные последствия для самооценки тех меньшинств, которые используются в качестве такого рода символов.

6.3. Стигматизация

Древние греки использовали слово «стигма» для описания телесных знаков, которые имели своим предназначением указать на нечто необычное, неестественное, постыдное, «плохое» в человеке, его социальном, психологическом или моральном статусе. Это были выжженные или вырезанные на теле человека знаки, которые свидетельствовали о том, что этот человек — раб, преступник, изменник. Это было своего рода клеймо позора, гласившее: «Этого человека следует сторониться». В настоящее время стигма представляет собой некий атрибут, дискредитирующий человека в глазах окружающих, это качество, выдающее некое «постыдное» свойство индивида, его ущербность, дефект, нежелательное отличие от нормы. Стигма наделяет индивида статусом неполноценного человека («не вполне человека»), вызывает его непринятие или, по меньшей мере, отсутствие готовности взаимодействовать с ним «на равных». Стигматизируемый — это человек, который не соответствует в каком-то отношении нормативным требованиям и ожиданиям, причем это несоответствие является нежелательным.

И. Гоффман выделяет три типа таких характеристик, обозначаемых в используемой терминологии «стигма»:

- физический дефект;
- недостаток характера, воспринимаемый как слабость воли;
- родовая стигма (раса, национальность, вероисповедание и др.), которая может передаваться из поколения в поколение.

В качестве ведущего фактора, определяющего потенциальную жертву стигматизации, Дуглас выделил видимое, наблюдаемое отличие человека от большинства. Это основной способ выбора кого-то из членов группы на роль козла отпущения. Жертвой стигматизаторов становится человек, непохожий на них, не такой, как все. Вообще индивидуальные различия выполняют адаптивную функцию, составляют ресурсы группы, способствуют её развитию, расширяют и углубляют ее возможности, повышают продуктивность при решении групповых задач и достижении поставленных целей, являясь при этом приемлемым и значимым. Неординарность и индивидуальность ценятся высоко и приветствуются окружающими. Но отличие, которое было приемлемым в обычных обстоятельствах, когда дела шли хорошо, рассматривалось как полезное, может достаточно быстро стать раздражающим, вызывающим неприязнь, предубеждение, враждебность по отношению к его носителю, особенно если группа находится на переходном этапе своего развития, когда она наиболее уязвима. Человек, ставший жертвой стигматизации, рассматривается как препятствующий дальнейшему существованию группы, ее прогрессу, достижению поставленных целей, особенно если он мало участвует в делах группы, является некомпетентным. Отличие может касаться самых разнообразных характеристик человека, особенностей его поведения. Оно может быть связано с внешностью, возрастом, половой, расовой, национальной принадлежностью, религиозными и другими убеждениями, социальным положением и т. д. Здесь немаловажную роль играют имеющиеся у стигматизаторов предубеждения. Отличие может касаться как негативных сторон человека, например его некомпетентности, так и позитивных, например, более высокий уровень интеллектуального развития по сравнению с остальными может быть раздражающим, вызывающим неприязнь и предубежденное отношение. В периоды отчаяния, сильного напряжения даже цвет волос может послужить предпосылкой для стигматизации человека. Степень отличия стигматизируемого от стигматизаторов служит своего рода мерой интенсивности напряжения последних, заставляющего культурных людей вести себя неэтично и несправедливо по отношению к своему коллеге, делая из него козла отпущения.

В качестве еще одной предпосылки, определяющей выбор человека на роль козла отпущения, выделяют социальное бессилие. Оно предполагает низкую значимость человека для стигматизаторов, низкий статус, некомпетентность, изолированность, а также неспособность отплатить, постоять за себя, дать отпор. Существует гипотеза, согласно которой с целью обезопасить себя от ответных агрессивных актов, в качестве козла отпущения выбирают «безобидный объект». Но наличие социального бессилия не является обязательным условием для осуществления стигматизации. На роль козла отпущения иногда выбирают и сильные, обладающие властью члены группы. Стигматизированным может стать лидер, руководитель. Этот тип

решения связан с культурной моделью, согласно которой, если группа «действует плохо», это вина руководителя. Важно отметить, что, становясь козлом отпущения, человек приобретает ценность и значимость для стигматизаторов, так как позволяет им избавиться от неприятного чувства вины, ответственности, разрядить напряжение, выместить обиды и т. д. Поэтому во многих случаях имеет место неосознанное стремление стигматизаторов удерживать человека, ставшего для них козлом отпущения, рядом.

Переход из одной группы в другую часто не решает проблемы стигматизированности, освобождения от роли козла отпущения. Это может быть связано с формированием уже рассматривавшегося ранее феномена «наученной беспомощности». Сталкиваясь с многочисленными неудачами, человек как бы формирует своеобразную предуготованность к будущим неудачам (в данном случае, враждебности окружающих), снижает уровень ожидаемой эффективности, что, в свою очередь, обрекает его на новые неудачи. Он начинает вести себя как жертва: пассивно и неэнергично. Наученная беспомощность есть разновидность утраты веры в справедливый мир. Предвосхищая повторение неприятного прошлого в новой ситуации, человек неадекватно интерпретирует нейтральное отношение окружающих как негативное и столь же неадекватно реагирует, привлекая к себе внимание потенциальных стигматизаторов.

6.4. Эффекты социальных предубеждений

Из предшествующего анализа следует, что объекты предубеждений и дискриминации обладают низким статусом, влиянием в обществе и не могут избежать принятого в нем негативного отношения. Члены этих групп интернализируют (принимают как существующие) эти оценки и формируют негативный образ самих себя, который проявляется в различных контекстах:

- *Снижение самооценки.* Повседневное столкновение с выражениями предубеждений приводит к снижению самооценки, т. к. в ее основании всегда лежит социальное сравнение. Носители стигмы воспринимаются окружающими как неполноценные, неспособные люди, а стигма оценивается окружающими как некое порочащее, «постыдное» качество. Результатом становится чувство стыда, которое испытывается в связи с обладанием стигмой, и стремление скрыть этот факт (если это возможно) от окружающих. Носитель стигмы может также вслед за окружающими осознавать свою неполноценность, стыдиться ее. Самооценка человека зависит от уровня его достижений. Поэтому вероятность формирования заниженной самооценки у членов стигматизированных групп высока.

- *Неудачи и понесенный ущерб.* Жертвы предубеждений, принадлежащие к отвергаемой группе, лишаются источников, предоставляемых обществом для достижения успехов — например, получение качественного образования, здоровье, материальное благополучие, высокооплачиваемые

мая работа и т. п. Таким образом, дискриминация делает очевидной реальную неуспешность и неудачливость в достижении высших стандартов в обществе. Это осознание неудачливости интернализуется жертвой предубеждений, становящейся хронически апатичной.

- *Феномен самоудовлетворяющих пророчеств*, проявляющийся в формировании реальности, соответствующей сформировавшимся устойчивым представлениям о самих себе. Классическим примером такого рода являются эксперименты Розенталя и Джекобсона, подменявших показатели IQ сильных и средних учеников и соответствующим образом представлявших их учителям. Результат экспериментов заключался в том, что как ученики были представлены, так они и закончили обучение, независимо от исходных объективных оснований.

- *Формирование негативной социальной идентичности*. Осознание своей принадлежности к стигматизируемой социальной группе, субъективная идентификация с ней соответственно может привести к формированию негативной социальной идентичности и снижению самооценки. Это особенно характерно для тех случаев, когда человек стал обладателем стигматизирующего качества уже после того, как усвоил доминирующие в обществе стереотипы и предубеждения и сам в прошлом подвергал стигматизации и отвержению соответствующие категории людей, относился к ним с пренебрежением. Примером такого рода является включение человека в группу нищих, просящих милостыню.

- *Депрессия, подавленность*. Стигматизация сопровождается ощущением подавленности, бесперспективности собственного существования. В частности, как отмечает А. Финзен, люди, страдающие психическими заболеваниями (например, шизофренией), задаются вопросом, связанным с потребностью скрывать свое заболевание, отрицать его: «Стоит ли продолжать жить с этим заболеванием?». Такая установка повышает риск суицида. Одиночество и социальная изоляция, будучи результатом стигматизации и предубежденного отношения окружающих, могут стать источником безнадежности и отчаяния, а это основные мотивы суицида.

- *Снижение чувства контроля над окружающим миром, наученная беспомощность, пессимистический атрибутивный стиль*. Наученная беспомощность возникает в тех случаях, когда человек считает себя неспособным контролировать то, что с ним происходит. Сталкиваясь с многочисленными неудачами, он формирует своеобразную предуготованность к будущим неудачам, снижает уровень ожидаемой эффективности, что, в свою очередь, обрекает его на новые неудачи. Он начинает вести себя как жертва: пассивно и неэнергично.

- *Наличие вторичной выгоды*. Так, например, в ряде случаев наличие стигмы используется ее носителями для оправдания собственной неуспешности, которая имела место по причинам, не связанным с обладанием

стигмой. Это способ избежать социальной ответственности: «Как я такой неполноценный могу достичь успеха?». Устранение стигмы (например, устранение физического недостатка путем хирургической операции) делает человека беззащитным перед возрастающими требованиями окружающих и лишает его возможности оправдания собственного бездействия и неудач, несостоятельности. Если человек не готов справиться с подобной ситуацией, он может избрать невротическую модель поведения.

- *Низкий уровень достижений.* Ощущение собственной беспомощности может привести к снижению уровня притязаний, пассивности и бездействию и, как следствие, низким результатам и достижениям. Но такая ситуация может быть обусловлена и объективно наличием дискриминации носителей стигмы, их непринятием и социальной изоляцией, а это существенно снижает вероятность их успеха в той или иной сфере.

- *Вторичная девиация.* Стигматизация как акт навешивания ярлыка рассматривается в качестве источника девиантного поведения. Г. Беккер отметил, что девиация есть «не качество поступка, который совершает человек, а скорее следствие применения другими людьми правил и санкций против «нарушителя». Появление девиантного поведения возможно при одном только определении индивида как социально отклоняющегося и применении по отношению к нему репрессивных или исправительных мер. Постепенно человек сам привыкает считать себя таковым и начинает вести себя в соответствии с новой ролью.

- *Последствия для общения.* Результатом предубежденного отношения и стигматизации является подозрительность и недоверие представителей стигматизированных групп к окружающим. Они либо ведут себя агрессивно, занимают оборонительную позицию, либо становятся замкнутыми и избегают контакта с окружающими в ожидании враждебного отношения с их стороны, или, по меньшей мере, особо пристального внимания к своей персоне и своему «недостатку». Стигматизированные часто стремятся скрыть, если это возможно, то качество, которое может вызвать предубеждения в отношении них. Ведь даже если окружающие тщательно контролируют свои высказывания и свое поведение со стигматизированными, они все равно демонстрируют неловкость в общении с последними, боясь неосознанно их оскорбить, лишней раз напомнить об их «неполноценности». И. Гофман также указывает на тенденцию стигмы к *иррадиации*, распространению ее влияния на родных и близких стигматизированных индивидов, которые также могут подвергаться социальной изоляции. Так, стигма «преступник», «алкоголик» и т. д. с легкостью переносятся на ближайшее окружение. Ярлыки «жена алкоголика», «сын преступника» и другие подобные обозначения также представляют собой стигму, «клеймо».

ТЕМА 7 СОЦИАЛЬНЫЕ КОНФЛИКТЫ

Глоссарий

Адаптация социальная — постоянный процесс активного приспособления индивида к условиям социальной среды.

Компромисс — это такой способ разрешения конфликта, когда конфликтующие стороны реализуют свои интересы и цели путем либо взаимных уступок, либо уступок более слабой стороны, либо той стороне, которая сумела доказать обоснованность своих требований тому, кто добровольно отказался от части своих притязаний.

Консенсус — наличие между двумя или более индивидами сходных ориентаций в каком-либо отношении, та или иная степень согласия и согласованности в действиях.

Консолидация — объединение, концентрация.

Конфликт — столкновение противоположных интересов, взглядов; серьезное разногласие, спор.

Мотив — это «субъективная причина» действия, то есть то состояние психики человека, с которым он вступает в конфликт.

Сила участников социального конфликта — это способность оппонента реализовать свою цель вопреки воле партнера по взаимодействию.

Социальный конфликт — это противоборство индивидов или групп, преследующих социально значимые цели.

Третейский суд (разбирательство) — арбитраж для разрешения споров по гражданским делам.

7.1. Определение конфликта и конфликтной ситуации

Социальный конфликт — это противоборство индивидов или групп, преследующих социально значимые цели. Он возникает, когда одна сторона стремится к реализации своих целей или интересов в ущерб другой.

Английский социолог Э. Гидденс дал такое определение *конфликта*: «под социальным конфликтом я понимаю реальную борьбу между действующими людьми или группами, независимо от того, каковы источники этой борьбы, ее способы и средства, мобилизуемые каждой стороной».

В науке существует специальная отрасль социологического знания, изучающая непосредственно это социальное явление — конфликтология.

Основными *субъектами конфликтов* являются социальные группы, поскольку их потребности, притязания, цели могут реализовываться только через использование власти. Именно поэтому в конфликтах принимают участие такие политические силы, как государственный аппарат, политические партии, парламентские группы, фракции, «группы влияния» и т. д.

Именно они являются выразителями воли больших социальных групп и основными носителями социальных интересов.

В конфликтологии большое внимание уделяется понятию *сила участников социального конфликта*.

Сила — это способность оппонента реализовать свою цель вопреки воле партнера по взаимодействию. Она включает в себя ряд разнообразных компонентов:

1) физическую силу, включая и технические средства, применяемые как инструмент насилия;

2) информационно-цивилизационную форму применения социальной силы, требующую сбора фактов, статистических данных, анализа документов, изучения материалов экспертизы с целью обеспечения полноты знания о существе конфликта, о своем оппоненте для выработки стратегии и тактики поведения, использования материалов, порочащих соперника, и т. д.;

3) социальный статус, выражающийся в общественно признанных показателях (доходы, уровень власти, престиж и т. д.);

4) прочие ресурсы — деньги, территория, лимит времени, психологический ресурс и т. д.

Виды социальных конфликтов

Конфликты делят по различным основаниям, из которых наибольший интерес представляют следующие:

1. По *субъекту* конфликты бывают внутриличностными (могут иметь следующие формы: ролевой — возникает, когда к одному человеку предъявляют противоречивые требования по поводу того, каким должен быть результат его работы; внутриличностный — может также возникнуть в результате того, что производственные требования не согласуются с личными потребностями или ценностями); межличностными (может проявляться как столкновения личностей с различными чертами характера, взглядами, ценностями и является самым распространенным); между личностью и группой (возникает, если личность занимает позицию, отличающуюся от позиции группы); межгрупповой (между большими социальными группами, между малыми и большими группами, между представляющими большими социальными группами партиями и организациями, между государствами и группами государств).

2. По *объекту*, поскольку без предмета общих притязаний конфликты не бывают; такими «предметами» являются:

а) человек (ребенок как предмет усыновления-удочерения, человек, униживший достоинство другого человека и т. п.);

б) материальная собственность (земля, дом, квартира, деньги, ценные бумаги, все, что составляет наследство и др.);

в) интеллектуальная собственность (технологии ноу-хау, кино- и видеоматериалы, музыкальные произведения и др.);

г) религиозная вера (раздоры по поводу толкования догматов веры, культа, церковная собственность и др.);

д) условия и оплата труда (условия, по мнению одной из сторон конфликта неудовлетворительны, оплата низка и т.д.);

е) территория иностранного государства, которая, по мнению другой стороны данному государству не принадлежит;

ж) должность выгодная и престижная, за которую борется некоторое число претендентов;

з) награда, которая, по мнению одной из сторон конфликта, является незаслуженной.

3. По *содержанию деятельности* конфликты бывают экономические, политические, экологические, научные, религиозные, бытовые, судебные, спортивные, трудовые и др.

4. По *доминирующим мотивам* бывают эмоциональными и рациональными. Мотив — это «субъективная причина» действия, то есть то состояние психики человека, с которым он вступает в конфликт. В эмоциональном конфликте господствует логика чувств, а не мыслей. Непременное деление всех причастных к конфликту на «своих» и «чужих», нейтралитет не признается. Рациональные конфликты охватывают рассудочную сферу, они характерны постановкой «стратегических» целей и далеко идущих планов. В рациональных конфликтах «блюдо мести должно быть холодным».

7.2. Динамика конфликта

Стадия конфликтного поведения характеризуется максимальным использованием силы участниками конфликта, применением всех имеющихся в их распоряжении средств. Значительное влияние на развитие конфликта оказывает окружающая социальная среда, определяющая условия, в которых протекает социальный конфликт. Она может выступать либо источником внешней поддержки участников конфликта, либо сдерживающим, либо нейтральным фактором.

Социальный конфликт, как правило, проходит через основные этапы.

В конфликтологии принято выделять следующие *стадии протекания конфликта*:

1) скрытая стадия, на которой противоречия между участниками конфликта еще не осознаются и проявляются лишь в явном или неявном недовольстве ситуацией;

2) формирование конфликта — четкое осознание претензий, которые, как правило, высказываются противоположной стороне в виде требований;

3) инцидент — событие, которое переводит конфликт в стадию активных действий;

4) активные действия сторон, которые способствуют достижению наивысшей точки конфликта, после чего он идет на убыль;

5) завершение конфликта, причем оно не всегда осуществляется путем удовлетворения притязаний сторон.

Также необходимо помнить, что на любой из указанных стадий конфликт может прекратиться либо самостоятельно, либо по соглашению сторон, либо с участием третьей стороны.

Сочетание даже небольшого числа оснований конфликтов даёт большое разнообразие конфликтов. Но как бы они ни были разнообразны, всем им присуща повторяемость основных моментов в протекании данного явления. Представляется возможным выделение 3-х наиболее обобщенных стадий конфликта:

1. *Начало конфликта.* Столкновение интересов фактически бывает всегда, но само по себе столкновение не всегда превращается в конфликт. Несовместимость ценностей, интересов, целей, средств их достижения часто претерпевается стороной возможного конфликта. Она либо смиряется с несправедливостью, либо ждет своего часа, затаив обиду. Собственно конфликт начинается с определенных действий, которые направлены против интереса другой стороны. Действия таковы: анализ аргументов своих и противника, поиск союзников конфликта, «разведка боем» и др. Главные действия — впереди.

2. *Кульминация конфликта.* Происходит демонстрация аргументов своих и критика аргументов противника. Применяются действия как открытые, так и скрытые. Умелые дуэлянты используют любимый метод — провокацию. Он предназначен для оправдания своих действий в глазах «общественного» мнения или для того, чтобы подтолкнуть противника на ошибочные действия. Примеры: начало Первой и Второй мировых войн.

3. *Разрешение конфликта.* Имеет три наиболее вероятных варианта: 1) уступка одной из сторон, заканчивающаяся либо подчинением проигравшей стороны, либо ее уничтожением (заказное убийство, геноцид); 2) компромисс как результат равенства сил конфликтующих сторон; 3) участники конфликта сами становятся жертвами 3-й стороны, не принимавшей ранее участия в конфликте. «Обезьяна сидит на горе и смотрит на борьбу тигров в долине...» (китайская поговорка).

7.3. Характеристика и факторы протекания конфликтов

К изучению конфликтов обращались и обращаются многие ученые, начиная с античности и до наших дней. Аристотель, Т. Гоббс, А. Смит, К. Маркс, Л. Козер, Р. Дарендорф и многие другие изучали и анализировали причины и течение конфликтов в различных социальных системах, выявляли закономерности и особенности, искали пути разрешения. Одним из основоположников теории конфликта считается основатель марксистской школы в социологии — *К. Маркс*, который рассматривал и описывал антагонистические (непримиримые) противоречия между классами, видя в них главную движущую силу общества на пути социальных изменений. Рассматри-

вая революцию как наивысшее проявление классового конфликта, К. Маркс называл их «локомотивом истории». Представители неомарксистской школы утверждают, что межклассовые конфликты не только дестабилизируют общество, но могут привести к полному разрушению социального порядка.

Во второй половине XX века появились новые направления в теории конфликта, которые объясняли социальные конфликты, как неизбежные процессы, сопровождающие функционирование и особенно развитие любого общества. В 1956 г. *Георг Зиммель* в своем труде «Функции социального конфликта» обосновывает развивающую функцию конфликтов путем создания новых социальных норм в обществе, которые обеспечивают и являются показателем его развития.

Л. Козер полагал, что конфликты в группе повышают ее адаптивность и способствуют внутригрупповой интеграции.

Р. Дарендорф отмечал, что в основе социальных конфликтов лежат неравные властные возможности, авторитет, престиж, господство и подчинение, т.е. конфликты возникают везде — в любой социальной системе, где есть стремление к доминированию.

П. Сорокин писал, что к возникновению конфликтов может привести подавление базовых потребностей людей в пище, одежде, свободе и т. д. А путем урегулирования может быть открыта возможность доступа к необходимым и соответствующим видам деятельности.

Э. Гидденс писал: «под конфликтом я имею в виду реальную борьбу между действиями людей или группами, независимо от того, какие источники этой борьбы, ее способы и средства, мобилизует каждая из сторон». Единой общепринятой типологией конфликта к настоящему времени не выработано, но конфликтология (отрасль, изучающая социальные конфликты) выработала 2-е модели описания и изучения конфликта: процессуальную — модель, изучающую динамическую сторону конфликта и конфликтного поведения; структурную — модель, анализирующую действия и причины возникновения, развития и течения конфликта.

Функции конфликтов можно разделить на конструктивные, которые смягчают противоречия, снижают напряжения, и деструктивные — способствующие развитию и течению конфликта.

Например, конструктивными функциями конфликта являются: коммуникативная функция; консолидирующая функция; функция разрядки напряженности.

Л. Козер выделял следующие конструктивные и в целом влияющие благотворно аспекты конфликта:

- образование групп, установление и поддержание нормативных и физических границ групп;
- установление и поддержание относительно стабильной структуры межгрупповых и внутригрупповых отношений;
- адаптация и социализация групп и индивидов;

- создание и поддержание баланса сил и власти;
- получение информации об окружающей среде;
- стимулирование нормотворчества и активизация социального контроля;
- создание условий возникновения новых социальных институтов.

Конфликты могут иметь различные формы выражения и течения: открытые — массовые действия, массовый протест и другие. Закрытые формы — различные формы скрытого течения конфликтов, митинги. Они могут перейти, при определенных условиях, в открытые формы или быть урегулированы.

7.4. Стратегии выхода из конфликтной ситуации

К настоящему времени выработаны некоторые общие подходы и методы в урегулировании конфликтов. Например, методы избегания конфликтов; метод переговоров; метод использования посредников; метод откладывания конфликтов; метод третейского разбирательства.

Компромисс и консенсус как формы завершения социального конфликта

Внешним признаком разрешения конфликта может служить завершение инцидента. Устранение инцидента необходимо, но это недостаточное условие для разрешения конфликта. Полное разрешение конфликтной ситуации возможно лишь при изменении конфликтной ситуации. Это изменение может принимать различные формы, но наиболее радикальным считается такое изменение, которое устраняет причины конфликта.

Возможно также разрешение социального конфликта путем изменения требований одной стороны: соперник идет на уступки и изменяет цели своего поведения в конфликте.

В современной конфликтологии можно выделить два типа *успешного завершения конфликта*: компромисс и консенсус.

Компромисс представляет собой такой способ разрешения конфликта, когда конфликтующие стороны реализуют свои интересы и цели путем либо взаимных уступок, либо уступок более слабой стороны, либо той стороне, которая сумела доказать обоснованность своих требований тому, кто добровольно отказался от части своих притязаний.

Консенсус — наличие между двумя или более индивидами сходных ориентаций в каком-либо отношении, та или иная степень согласия и согласованности в действиях. Нетрудно увидеть, что именно в стадии разрешения конфликта при определенных условиях возможна такая ситуация.

М. Вебер рассматривает консенсус как неотъемлемую характеристику любого человеческого сообщества, коль скоро оно существует и не распадается. Он противопоставляет консенсус солидарности, утверждая, что поведение, основанное на консенсусе, не предполагает ее в качестве условия. При этом необходимо помнить, что консенсус не исключает полностью борьбу интересов между сторонами. Также консенсус не исключает полностью возможность разгорания нового конфликта.

По М. Веберу консенсус — это объективно существующая вероятность того, что, несмотря на отсутствие предварительной договоренности, участники той или иной формы взаимодействия отнесутся к ожиданиям друг друга как значимым для них самих. Таким образом, консенсус не всегда связан с конфликтным поведением.

Для поддержания консенсуса в обществе необходимо учитывать три обстоятельства. Во-первых, естественная готовность большинства следовать действующим законам, установлениям, нормам. Во-вторых, позитивное восприятие институтов, призванных претворять в жизнь эти законы и установления. В-третьих, ощущение принадлежности к некой общности, что способствует определенному нивелированию роли различий.

ТЕМА 8

ДЕВИАНТНОЕ, ОТКЛОНЯЮЩЕЕСЯ ПОВЕДЕНИЕ ЛИЧНОСТИ

Глоссарий

Антисоциальное (делинквентное) поведение — это поведение, противоречащее правовым нормам, угрожающее социальному порядку и благополучию окружающих людей.

Асоциальное поведение — это поведение, уклоняющееся от выполнения морально-нравственных норм, непосредственно угрожающее благополучию межличностных отношений.

Аутодеструктивное (саморазрушительное) поведение — это поведение, отклоняющееся от медицинских и психологических норм, угрожающее целостности и развитию самой личности.

Импульсивность — склонность к быстрой, необдуманной, неконтролируемой реакции.

Низкая адаптивность — неспособность быстро и эффективно изменять свое поведение в ответ на изменения ситуации.

Нормальное поведение — это нормативно-одобряемое поведение, не связанное с болезненным расстройством, характерное для большинства людей.

Отклоняющееся (девиантное) поведение — это устойчивое поведение личности, отклоняющееся от наиболее важных социальных норм, причиняющее реальный ущерб обществу или самой личности.

Ригидность — склонность к «застреванию» на какой-либо активности (мыслях, чувствах, действиях).

Сензитивность — повышенная чувствительность к любому внешнему воздействию.

Фрустрация — препятствие на пути реализации базовых потребностей и жизненных целей, неудачи, неуспех.

8.1. Общая характеристика девиантного поведения

Каковы причины девиации? Можно выделить причины биопсихического характера: считается, что склонность к алкоголизму, наркомании, психические расстройства могут передаваться от родителей детям. Большое внимание выяснению факторов, влияющих на появление и рост девиации, уделяли Э. Дюркгейм, Р. Мертон. Они сумели выделить *социальные причины*:

- аномия, или разрегулированность общества, появляется во время социальных кризисов. Старые ценности исчезают, новых нет, и люди теряют жизненные ориентиры. Растет число самоубийств, преступлений, разрушаются семья, мораль (Э. Дюркгейм — социологический подход);

- аномия, проявляющаяся в разрыве между культурными целями общества и социально одобряемыми способами их достижения (Р. Мертон — социологический подход);

- конфликт между нормами культуры социальных групп (Э. Селлин — культурологический подход);

- идентификация индивида с субкультурой, нормы которой противоречат нормам доминирующей культуры (В. Миллер — культурологический подход);

- стремление влиятельных групп ставить «клеймо» девианта членам менее влиятельных групп (Г. Беккер — теория стигматизации);

- законы и правоохранительные органы, которые правящие классы используют против тех, кто лишен власти (Р. Квинни — радикальная криминология) и т. д.

Целесообразно выделить те *специфические особенности отклоняющегося поведения* личности, которые помогут нам отличить его от других феноменов:

- 1) отклоняющее поведение личности — это поведение, которое не соответствует общепринятым или официально установленным социальным нормам;

- 2) девиантное поведение и личность, его проявляющая, вызывают негативную оценку со стороны других людей;

- 3) отклоняющее поведение наносит реальный ущерб самой личности или окружающим людям, психологическим маркером ущерба является страдание, переживаемое самим человеком или окружающими людьми;

- 4) рассматриваемое поведение можно охарактеризовать как стойко повторяющееся (многократное или длительное);

- 5) для того чтобы поведение можно было квалифицировать как отклоняющееся, оно должно согласовываться с общей направленностью личности, при этом поведение не должно быть следствием нестандартной ситуации, следствием кризисной ситуации или следствием самообороны;

- 6) отклоняющее поведение рассматривается в пределах медицинской нормы, оно не должно отождествляться с психическими заболеваниями

или патологическими состояниями. В то же время, при определенных условиях отклоняющееся поведение может переходить в патологическое. Например, зависимое поведение может перерасти в системное заболевание — алкоголизм, наркоманию;

7) еще одной особенностью отклоняющегося поведения является то, что оно сопровождается снижением качества жизни и различными проявлениями социальной дезадаптации;

8) в качестве последнего признака отклоняющегося поведения можно отметить его выраженное индивидуальное и возрастно-половое своеобразие.

Исходя из всего перечисленного, можно дать следующее определение: *отклоняющееся (девиантное) поведение — это устойчивое поведение личности, отклоняющееся от наиболее важных социальных норм, причиняющее реальный ущерб обществу или самой личности.*

8.2. Классификация детерминирующих факторов девиантного поведения

Выделяют следующие факторы, вызывающие, провоцирующие, усиливающие и поддерживающие девиантное поведение:

А. Социально-групповые условия, вызывающие и подкрепляющие отклоняющееся поведение:

- усвоение девиантного опыта в проблемной (девиантной) социальной группе;
- стигматизация (навешивание ярлыков);
- отсутствие родительской семьи;
- неполная семья (отсутствие отца или матери);
- семья с девиантным поведением;
- низкий социальный статус семьи;
- низкий уровень родительской заботы и любви;
- семья, переживающая кризис (развод, финансовый кризис, переезд);
- социальная изоляция личности;
- отсутствие поддерживающей социальной группы;
- низкий личный статус в референтной социальной группе;
- отсутствие близких друзей;
- отсутствие сексуального партнера;
- общественная незанятость (отсутствие работы, любимого занятия).

Б. Индивидуально-личностная предрасположенность к отклоняющемуся поведению:

- духовные проблемы: отсутствие или утрата смысла жизни, не сформированные нравственные ценности и др.;
- деформации в ценностно-мотивационной системе личности: девиантные ценности; оппозиционная установка; фрустрированность потребностей; внутренние конфликты;

- эмоциональные проблемы: доминирование негативных аффектов и чувств; низкая эмоциональная толерантность (непереносимость аффекта); эмоциональная возбудимость;

- проблемы саморегуляции: дефицит целеполагания; низкий уровень осознанности поведения; склонность отыгрывать аффекты в действиях, непродуктивные способы совладания с повседневным стрессом (уход, изоляция, отрицание, проекция); малопродуктивные механизмы психологической защиты; низкие адаптивные возможности;

- нарушения идентичности: заниженная и неадекватная самооценка, размытая групповая или половая идентичность, ложная самоидентичность;

- когнитивные искажения: дефицит знаний; стереотипы мышления, предрассудки, неадекватные установки;

- негативный или дефицитарный жизненный опыт девиантный опыт, наличие сверхсильной травмы в личной истории.

Перечисленные особенности формируются в течение жизни. Сочетание нескольких выраженных проблем определяют психологическую предрасположенность к отклоняющемуся поведению.

В. Конституционально-биологическая уязвимость:

- сензитивность (повышенная чувствительность к любому внешнему воздействию);

- эмоциональность (яркость переживаний);

- эмоциональная лабильность (резкие перепады настроения);

- пониженный фон настроения;

- чрезмерная двигательная подвижность;

- импульсивность (склонность к быстрой, необдуманной, неконтролируемой реакции);

- низкая адаптивность (неспособность быстро и эффективно изменять свое поведение в ответ на изменения ситуации);

- склонность к быстрому формированию стойких поведенческих стереотипов;

- ригидность — склонность к «застреванию» на какой-либо активности (мыслях, чувствах, действиях);

- склонность к соматизации (телесному реагированию на неблагоприятные факторы);

- сниженная обучаемость;

- физические дефекты;

- хронические соматические заболевания;

- психические заболевания.

Г. Провоцирующая ситуация:

- возрастной кризис;

- утрата (родителя, ребенка, друга, любимого человека, любимого питомца);

- потеря жизненно важных ресурсов (денег, жилья, работы);
- фрустрация (препятствие на пути реализации базовых потребностей и жизненных целей, неудачи, неуспех);
- нарциссическая травма (унизительное событие, вызывающее сильный стыд, резкое понижение чувства собственной значимости и обесценивание);
- физический стресс (голод, сексуальная депривация, гиподинамия, болезнь);
- вовлечение (негативный пример окружающих, соблазнение, активное вовлечение, принуждение к девиации со стороны окружающих);
- экзистенциальный вакуум (утрата смысла жизни, обесценивание прежних ориентиров);
- социальная дезадаптация.

Д. История и особенности самого девиантного поведения:

- высоко опасная форма девиации (употребление тяжелых наркотиков, азартные игры, суицидальная попытка);
- яркие психофизические переживания непосредственно во время девиации;
- негативные последствия для здоровья;
- положительное отношение или «созависимое» поведение ближайшего окружения;
- положительное отношение к девиации самого ее носителя; отрицание негативных последствий и опасности; отрицание своей ответственности;
- скрытая психологическая выгода.

8.3. Классификация видов девиантного поведения

Социология рассматривает поведенческие девиации как социальные явления, которые группируются по нескольким основаниям:

- а) в зависимости от масштаба выделяют — массовые и индивидуальные отклонения;
- б) по значению последствий — негативные (вызывающие вредные последствия и создающие потенциальную опасность) и позитивные;
- в) по субъекту — отклонения конкретных лиц, неформальных групп (например, деятельность бандитских группировок), официальных структур, условных социальных групп (например, «женский алкоголизм»);
- г) по объекту — экономические, бытовые, имущественные нарушения и другие;
- д) по длительности — единовременные и длительные;
- е) по типу нарушаемой нормы — преступность, пьянство (алкоголизм), наркомания, самоубийства, аморальное поведение и др.

Психологические классификации выстраиваются на основе следующих критериев:

- вид нарушаемой нормы;
- психологические цели поведения и его мотивация;
- результаты данного поведения и ущерб им причиняемый;
- индивидуально-стилевые характеристики поведения.

В соответствии с перечисленными критериями выделяют три группы отклоняющегося поведения:

- антисоциальное (делинквентное) поведение;
- асоциальное (аморальное) поведение;
- аутодеструктивное (саморазрушительное) поведение.

Антисоциальное (делинквентное) поведение — это поведение, противоречащее правовым нормам, угрожающее социальному порядку и благополучию окружающих людей. Оно включает любые действия или бездействие, запрещенные законодательством.

Асоциальное поведение — это поведение, уклоняющееся от выполнения морально-нравственных норм, непосредственно угрожающее благополучию межличностных отношений. Данное поведение регулируется социальными группами и моральными нормами (религиозные нормы, профессиональные требования, профессиональная этика, школьные правила и т. д.). Асоциальное поведение может в следующих формах: антидисциплинарное поведение, нарушение профессиональной этики, агрессивное поведение, сексуальная распущенность, бродяжничество, иждивенчество.

Аутодеструктивное (саморазрушительное поведение) — это поведение, уклоняющееся от медицинских и психологических норм, угрожающее целостности и развитию самой личности. Саморазрушительное поведение в современном мире выступает в следующих основных формах: суицидальное поведение, пищевая зависимость, химическая зависимость (злоупотребление психоактивными веществами), фанатическое поведение (например, вовлеченность в деструктивно-религиозный культ), виктимное поведение (поведение жертвы), деятельность с выраженным риском для жизни (экстремальные виды спорта, существенное превышение скорости при езде на автомобиле и др.).

8.4. Психические и поведенческие расстройства

Медицинская классификация поведенческих расстройств основана на психопатологическом и возрастном критериях. В соответствии с ними выделяются поведенческие нарушения, соответствующие медицинским диагностическим критериям, то есть, достигающих уровня болезни. Международная классификация болезней десятого пересмотра (1994 г.) в разделе «Классификация психических и поведенческих расстройств» называет следующие поведенческие расстройства (для взрослого возраста):

F10-19 — психические и поведенческие расстройства вследствие употребления психоактивных веществ (употребления алкоголя; опиоидов;

каннабиноидов; седативных и снотворных веществ; кокаина; стимуляторов, включая кофеин; галлюциногенов; табака; летучих растворителей; сочетанного употребления или использования других психоактивных веществ);

F50-59 — поведенческие синдромы, связанные с физиологическими нарушениями и физическими факторами (расстройства приема пищи; расстройства сна неорганической природы; половая дисфункция, не обусловленная органическим расстройством или заболеванием; психические и поведенческие расстройства, связанные с послеродовым периодом; злоупотребление веществами, не вызывающими зависимость, например, стероиды, витамины);

F63 — расстройства привычек и влечений (патологическая склонность к азартным играм; патологические поджоги — пиромания; патологическое воровство — kleптомания; выдергивание волос — трихотиломания; другие расстройства привычек и влечений).

МКБ-10 (1994 г.) также включает типологию поведенческих расстройств с началом, характерным для детского и подросткового возраста:

F90 — гиперкинетические расстройства;

F91 — расстройства поведения (*F91.0* — расстройства поведения, ограничивающиеся семейным окружением; *F91.1* — несоциализированное расстройство поведения; *F91.2* — социализированное расстройство поведения; *F91.3* — оппозиционно-вызывающее поведение; *F91.8* — другие; *F91.9* расстройство поведения, неуточненное);

F92 — смешанные расстройства поведения и эмоций;

F94 — расстройство социального функционирования;

F95 — тикозные расстройства;

F98.0 — неорганический энурез; *F98.1* — неорганический энкопрез; *F98.2* — расстройство питания в младенческом возрасте; *F98.3* — поедание несъедобного; *F98.4* — стереотипные двигательные расстройства; *F98.5* — заикание; *F98.6* — речь взхлеб.

Данные поведенческие расстройства диагностируются при наличии нескольких характерных симптомов, которые при этом должны сохраняться не менее 6 месяцев.

Выделение отдельных видов отклоняющегося поведения и их систематизация по схожим признакам являются условными, хотя, и оправданными в целях научного анализа. В реальной жизни отдельные формы нередко сочетаются или пересекаются, а каждый конкретный случай отклоняющегося поведения оказывается индивидуально окрашенным и неповторимым.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Агеев, В. С.* Межгрупповое взаимодействие (социально-психологические проблемы) / В. С. Агеев. — М.: Изд-во МГУ, 1990.
2. *Андриенко, Г. В.* Социальная психология / Г. В. Андриенко. — М.: ЭКСМО-Пресс, 2000.
3. *Бабосов, Е. М.* Конфликтология: учеб. пособие для вузов / Е. М. Бабосов. — Минск, 2000.
4. *Бабосов, Е. М.* Социология личности, стратификации и управления / Е. М. Бабосов. — Минск, 2006.
5. *Белинская, Е. П.* Социальная психология личности: учеб. пособие для вузов / Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. — М.: Аспект Пресс, 2001.
6. *Гоффман, Э.* Представление себя другим / Э. Гоффман // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. — С. 188–196.
7. *Григорьев, П. В.* Теоретическая социология. Курс лекций / П. В. Григорьев. — Ярославль: изд-во ЯГУ, 2002.
8. *Гришина, Н. В.* Психология конфликта / Н. В. Гришина. — СПб.: Питер, 2000.
9. *Дарендорф, Р.* Современный социальный конфликт. Очерк политики свободы / Р. Дарендорф. — М., 2002.
10. *Егоров, А. Ю.* Расстройства поведения подростков / А. Ю. Егоров, С. А. Игумнов. — СПб.: Речь, 2005. — 435 с.
11. *Емельянов, С. М.* Практикум по конфликтологии / С. М. Емельянов. — СПб.: Питер, 2001.
12. *Змановская, Е. В.* Девиантология: психология отклоняющегося поведения: учебное пособие для студ. / Е. В. Змановская. — 2-е изд., испр. — М.: Академия, 2004. — 287 с.
13. *Короленко, Ц. П.* Аддиктивное поведение. Общая характеристика и закономерности развития / Ц. П. Короленко // Обозрение психиатрии и медицинской психологии им. В. М. Бехтерева. — СПб.: Психоневрологический ин-т им. В. М. Бехтерева, С-Петербур. психиатр. ассоциация. — 1991. — № 1. — С. 8–15.
14. *Кравченко, А. И.* Социология / А. И. Кравченко. — М., 2007.
15. *Менделевич, В. Д.* Руководство по аддиктологии / В. Д. Менделевич. — СПб.: Речь, 2007. — 768 с.
16. *Платонов, К. К.* Структура и развитие личности / К. К. Платонов. — М., 1986.
17. *Радугин, А. А.* Социология: курс лекций / А. А. Радугин, К. А. Радугин. — 3-е изд. — М., 2001.
18. *Смелзер, Н.* Социология / Н. Смелзер. — М., 1994.
19. *Социология* / под ред. акад. Г. В. Осипова. — М., 1995.

20. Социология: учеб. пособие для вузов / под общ. ред. А. Н. Елсукова. — Минск, 2004.
21. Теории личности в американской и западноевропейской психологии. — М., 1996.
22. Янчук, В. А. Введение в современную социальную психологию: учеб. пособие для вузов / В.А. Янчук. — Минск: АСАР, 2005. — 800 с.
23. Янчук, В. А. Введение в современную социальную психологию: учеб. пособие для вузов / В. А. Янчук. — Минск: АСАР, 2005. — 800 с.
24. Янчук, В. А. Межличностная аттракция и детерминирующие ее факторы / В. А. Янчук. // Адукацыя і выхаванне. — 1998. — № 5. — С. 45–52.
25. Янчук, В. А. Формирование и управление впечатлением о личности другого человека / В. А. Янчук // Адукацыя і выхаванне. — 1998. — № 4. — С. 45–56.

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕМА 1. СОЦИОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ КАК ПРЕДМЕТНАЯ ОБЛАСТЬ СОЦИОЛОГИИ.....	3
<i>Глоссарий</i>	3
1.1. История становления социологии личности.....	3
1.2. Психологизация и культурологизация социологии личности	5
ТЕМА 2. ЛИЧНОСТЬ КАК СУБЪЕКТ СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ.....	6
<i>Глоссарий</i>	6
2.1. Понятие, структура и типы личности.....	7
2.2. Основные подходы к изучению личности	9
2.3. Статусно-ролевая концепция личности.....	12
ТЕМА 3. СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ	14
<i>Глоссарий</i>	14
3.1. Социализация: сущность, содержание	15
3.2. Основные этапы социализации	16
3.3. Механизмы социализации	18
3.4. Агенты социализации.....	19
ТЕМА 4. СОЦИАЛЬНОЕ ДЕЙСТВИЕ И СОЦИАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ	20
<i>Глоссарий</i>	20
4.1. Социальное действие, признаки социального действия.....	20
4.2. Теории социального взаимодействия	23
4.3. Формирование впечатления о личности. Самопрезентация	24
4.4. Межличностная аттракция и детерминирующие ее факторы	26
ТЕМА 5. СОЦИАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ	28
<i>Глоссарий</i>	28
5.1. Основные определения и модели процесса коммуникации.....	29
5.2. Виды социальной коммуникации	30
5.3. Общественное мнение и социальные стереотипы как результаты массовой коммуникации.....	30
5.4. Слухи как пример неформальной коммуникации.....	32
ТЕМА 6. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ	34
<i>Глоссарий</i>	34
6.1. Понятие социальных предубеждений	34
6.2. Формы проявления социальных предубеждений.....	37
6.3. Стигматизация.....	38
6.4. Эффекты социальных предубеждений	40

ТЕМА 7. СОЦИАЛЬНЫЕ КОНФЛИКТЫ	43
<i>Глоссарий</i>	43
7.1. Определение конфликта и конфликтной ситуации.....	43
7.2. Динамика конфликта	45
7.3. Характеристика и факторы протекания конфликтов.....	46
7.4. Стратегии выхода из конфликтной ситуации.....	48
ТЕМА 8. ДЕВИАНТНОЕ, ОТКЛОНЯЮЩЕЕСЯ ПОВЕДЕНИЕ	
ЛИЧНОСТИ	49
<i>Глоссарий</i>	49
8.1. Общая характеристика девиантного поведения	50
8.2. Классификация детерминирующих факторов девиантного	
поведения	51
8.3. Классификация видов девиантного поведения	53
8.4. Психические и поведенческие расстройства	54
<i>Литература</i>	56

Учебное издание

Трафимчик Жанна Ивановна

**СОЦИОЛОГИЯ
ЛИЧНОСТИ**

**Учебно-методическое пособие
для самостоятельной работы студентов 1 курса
медико-диагностического факультета,
2 курса лечебного факультета и факультета по подготовке
специалистов для зарубежных стран
медицинских вузов**

**Редактор *Т. Ф. Рулинская*
Компьютерная верстка *С. Н. Козлович***

Подписано в печать 03.04.2013.
Формат 60×84¹/₁₆. Бумага офсетная 65 г/м². Гарнитура «Таймс».
Усл. печ. л. 3,49. Уч.-изд. л. 3,81. Тираж 320 экз. Заказ № 112.

Издатель и полиграфическое исполнение
Учреждение образования
«Гомельский государственный медицинский университет»
ЛИ № 02330/0549419 от 08.04.2009.
Ул. Ланге, 5, 246000, Гомель.

