

**Тема: Механизмы  
социальной регуляции  
поведения личности**

**Исследование социальных  
установок личности и их  
влияния на поведение**

**ПРОБЛЕМНЫЙ ВОПРОС:**

**Какова роль социальных  
установок в выборе мотива  
поведения?**

## **Задачи исследования**

- 4 Используя интерпретативный подход к пониманию личности и ее социального поведения, проанализировать систему отношений личности как результат ее социального развития**
- 4 Основываясь на понятии «социализация», найти возможные варианты решения проблемы социального влияния**
- 4 Рассмотреть понятие «социальная идентичность личности»**

# ЛИЧНОСТЬ

- 4 Личность - устойчивая система мировоззренческих, психологических и поведенческих признаков, характеризующих человека.
- 4 Личность есть продукт общественного развития и включения индивидов в систему социальных отношений посредством активной предметной деятельности и общения.

**Формирование личности происходит:**

- 4 - на основе совокупности врожденных и приобретенных биологических предпосылок;
- 4 - в процессах социализации индивидов и направленного воспитания: освоения социальных норм и функций.



# Система отношений личности

Для обозначения системы  
отношений

используют различные понятия:

“социальные отношения”,

“общественные отношения”,

“человеческие отношения” и т.д.

В одном случае они употребляются  
как синонимы, в другом - резко  
противопоставляются друг другу.

## Несмотря на смысловую близость, данные понятия различаются между собой.

**Социальные отношения** - это отношения между социальными группами или их членами.

- 4 Несколько иной пласт отношений характеризует понятие **“общественные отношения”**, под которыми понимают многообразные связи, возникающие между названными общностями, а также внутри них в процессе экономической, социальной, политической, культурной жизни и деятельности.

Отношения классифицируют по следующим основаниям:

- 4 - с точки зрения владения и распоряжения собственностью (классовые, сословные);
- 4 - по объему власти (отношения по вертикали и по горизонтали);
- 4 - по сферам проявления (правовые, экономические, политические, моральные, религиозные, эстетические, межгрупповые, массовые, межличностные);
- 4 - с позиции регламентированности (официальные/неофициальные);
- 4 - исходя из внутренней социально-психологической структуры (коммуникативные, когнитивные, конативные и пр.)

# Человеческие отношения

- 4 Кроме понятия “общественные отношения”, в науке широко используется и понятие “человеческие отношения”. Оно, как правило, применяется для обозначения всевозможных субъективных проявлений человека в процессе его взаимодействия с различными объектами внешнего мира, не исключая и отношение к самому себе. *Человеческие отношения* выражаются в виде производственных, экономических, правовых, нравственных, политических, религиозных, этнических, эстетических и т.д.

# **Правовые отношения.**

## **Нравственные отношения.**

- 4 Правовые отношения** в обществе закрепляются законодательным путем. Они устанавливают меру свободы личности как субъекта производственных, экономических, политических и других общественных отношений. В конечном счете правовые отношения обеспечивают или не обеспечивают эффективное выполнение роли социально активного человека. Законодательное несовершенство компенсируется неписаными правилами поведения человека в реальных сообществах людей..
- 4 Нравственные отношения** закрепляются в соответствующих ритуалах, традициях, обычаях и других формах этнокультурной организации жизни людей. В этих формах заключается моральная норма поведения на уровне бытующих межличностных отношений, вторая проистекает из нравственного самосознания конкретной общности людей. В проявлении нравственных отношений много культурно-исторических условностей, идущих от образа жизни общества.

## Исследования социальной установки

- 4 В 1918 г. У.Томас и Ф.Знанецкий, изучая адаптацию польских крестьян, эмигрировавших из Европы в Америку, установили две зависимости, без которых нельзя было описать процесс адаптации: зависимость индивида от социальной организации и зависимость социальной организации от индивида.
- 4 В 1918 году социальная установка определялась как психологическое переживание индивидом значения или ценности социального объекта. Она рассматривалась как элемент психологической структуры личности и как элемент социальной структуры.



**Социальную установку считают исходной единицей, которая выполняет в психологии роль, подобную роли химического элемента в химии, атома в физике, клетки в биологии**

- 4 В настоящее время под *социальной установкой* понимается предрасположение индивида и группы определенным образом реагировать на те или иные явления социальной действительности.**
- 4 Крупнейший исследователь этого явления – Д. Н. Узнадзе считает установку досознательным состоянием готовности человека действовать определенным образом в определенной ситуации.**

## Функция установки/ Источник возникновения/Смысл установки

<b>Функция приспособления</b>	Связана с необходимостью обеспечить максимально благоприятное положение человека в социальной среде.	Положительные установки к благоприятным стимулам. Отрицательные – к источникам неприятных стимулов.
<b>Энергозащитная</b>	Связана с необходимостью поддерживать внутреннюю устойчивость личности.	Отрицательные установки к тем лицам, действия которых могут послужить источником опасности для целостности личности. Источником отрицательной установки может служить негативное отношение к нам.
<b>Ценностно-выразительная</b>	Связана с потребностями в личностной устойчивости.	Положительные установки, как правило, вырабатываются к представителям нашего личностного типа.
<b>Организации мировоззрения</b>	Научные представления+обыденные.	Совокупность эмоционально окрашенных элементов знания о мире, о людях.

## Изменение (создание установки)

- 4 В процессе человеческого общения, социального взаимодействия установки преобразуются. В общении всегда есть элемент осознанного или неосознанного стремления изменить установки другого человека.
- 4 Установки образуют систему. Установки, находящиеся в центре и образующие большое количество связей называются центральными, фокальными установками (установки к знаниям, связанные с мировоззрением и моральным кредо личности). Главная центральная установка – это установка к собственному “Я”, так как в процессе социализации мы всегда соотносим все значимые для нас явления с мыслью о себе. Установка самооценки собственного “Я” оказывается в пересечении всех связей системы. Изменение фокальной установки не возможно без разрушения целостности личности. Концепция своего “Я” отрицательна только у крайне невротичных людей.

## Изменение установок

- 4 В основе системы установок лежат как когнитивные, так и эмоциональные связи. Более надежным и быстрым способом изменения установок является, отношения к проблеме. **Логический способ изменения установки срabатывает не всегда, так как человек избегает сведений, которые могут доказать ошибочность его поведения.** Существует зависимость между вероятностью изменения установки и объемом информации об установке (с увеличением количества информации вероятность изменения повышается, но существует предел насыщения). **Вероятность изменения установки зависит от ее сбалансированности. Человек стремится избегать информации, которая способна вызвать когнитивный диссонанс – несоответствие между установками или установками и реальным поведением человека. В случае сбалансированной системы установок речевое воздействие другого человека или группы действует по принципу ассимиляционного контрастного действия (Если мнение человека близко к мнению оратора, происходит объединение мнений (ассимиляция), если противоположно – человек еще больше убеждается в своей правоте (контраст)).**
- 4 *Человек обладает системой селекции информации: на уровне внимания (внимание направляется туда, что интересует человека); на уровне восприятия; на уровне памяти.*

## Методы воздействия

- 4 **Метод создания неопределенных ситуаций** . Позволяет ввести человека в состояние “разрушенных установок”, потери себя, и если после этого показать ему путь выхода из неопределенности, он будет готов воспринять эту установку и реагировать требуемым образом. Особенно если при этом произвести внушающие маневры: апелляция к мнению большинства, вовлечение в общую деятельность...

*Требуемая социальная установка формируется у человека:*

- 1. если он периодически включается в соответствующую деятельность;*
- 2. многократно получает соответствующую информацию;*
- 3. если он включается в престижную, значимую для него группу, в которой эта установка поддерживается (кооптация).*

# Методы воздействия

- 4 Для формирования установки на требуемое отношение или оценку события, используется **метод ассоциативного или эмоционального переноса** (включить объект в один контекст с тем, что уже имеет оценку, или вызвать эмоцию по поводу этого контекста).
- 4 Для усиления (актуализации установки) способной вызвать эмоциональный или моральный протест человека используется **прием “совмещения стереотипных фраз”**, с тем, что хотят внедрить (стереотипные фразы снижают внимание, эмоциональное отношение человека на какой-то момент, достаточный для срабатывания установки).

# Психологические приемы

- 4 Для изменения эмоционального отношения и состояния человека к текущим событиям эффективен **прием “воспоминания горького прошлого”** (увидев прошлую жизнь в черном свете происходит снижение недовольства сегодняшним днем).
- 4 Для разрядки отрицательного эмоционального состояния людей в требуемом направлении и с требуемым эффектом используют **прием “канализации настроения”** (провоцирование излияние гнева толпы на “стрелочника”).

**Если мотивация, установки и эмоциональное состояние людей учтены, воздействие наиболее эффективно.**

# Изменение групповых норм

- 4 Чтобы изменить поведение группы, необходимо изменить групповые нормы (групповые нормы определяют, регулируют поведение людей и группы в целом). *Активное воздействие на групповые нормы может осуществить лидер либо включение в другую деятельность.*

**Сопротивление при этом зависит от:**

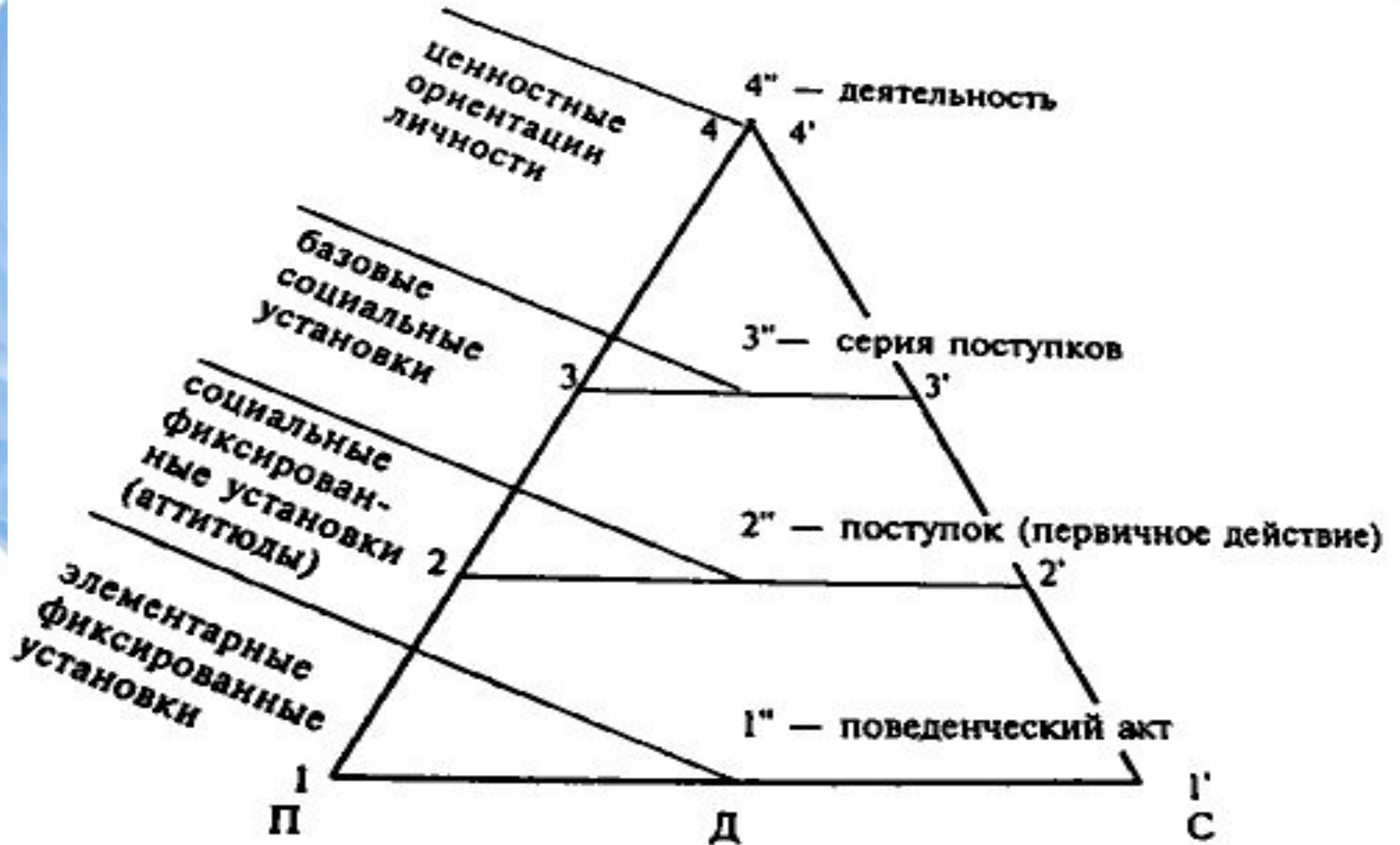
- 4 - уровня групповой сплоченности;
- 4 - фиксации на содержании старых норм и требований;
- 4 - от степени расхождения с новыми нормами.

**Влиять на групповую сплоченность можно через:**

- 4 осознание группой своей социальной роли или отличая от других групп;
- 4 использование групповых символов;
- 4 создание, формирование “мы-чувства”, когда человек чувствует себя внутри группы (эффект простонародья у политиков).



# Иерархическая схема диспозиционной регуляции социального поведения личности



# Сферы потребностей человека



- 4 Первой сферой, где реализуются потребности человека, является ближайшее **семейное окружение (1)**, следующей – **контактная (малая) группа**, в рамках которой непосредственно действует индивид (2), далее – более **широкая сфера деятельности, связанная с определенной сферой труда, досуга, быта (3)**, наконец, **сфера деятельности, понимаемая как определенная социально-классовая структура**, в которую индивид включается через освоение идеологических и культурных ценностей общества (4). Таким образом, выявляется **четыре уровня потребностей, соответственно тому, в каких сферах деятельности они находят свое удовлетворение.**

# Иерархия ситуаций (С)



## Иерархия четырех ступеней

- 4 Эти ситуации структурированы по длительности времени, "в течение которого сохраняется основное качество данных условий". Низшим уровнем ситуаций являются предметные ситуации, быстро изменяющиеся, относительно кратковременные (1'). Следующий уровень – ситуации группового общения, характерные для деятельности индивида в рамках малой группы (2'). Более устойчивые условия деятельности, имеющие место в сферах труда (протекающего в рамках какой-то профессии, отрасли и т.д.), досуга, быта, задают третий уровень ситуаций (3'). Наконец, наиболее долговременные, устойчивые условия деятельности свойственны наиболее широкой сфере жизнедеятельности личности – в рамках определенного типа общества, широкой экономической, политической и идеологической структуры его функционирования (4').

# Парадокс Лапьера

*Эксперимент состоял в следующем.*

- 4 Лапьер с двумя студентами-китайцами путешествовал по США. Они посетили 252 отеля и почти во всех случаях (за исключением одного) встретили в них нормальный прием, соответствующий стандартам сервиса. Никакого различия в обслуживании самого Лапьера и его студентов-китайцев обнаружено не было. После завершения путешествия (спустя два года) Лапьер обратился в 251 отель с письмами, в которых содержалась просьба ответить, может ли он надеяться вновь на гостеприимство, если посетит отель в сопровождении тех же двух китайцев, теперь уже его сотрудников. **Ответ пришел из 128 отелей, причем только в одном содержалось согласие, в 52% был отказ, в остальных уклончивые формулировки.** Лапьер интерпретировал эти данные так, что между отношением (отношение к лицам китайской национальности) и реальным поведением хозяев отелей существует **расхождение**. Из ответов на письма можно было заключить о наличии негативного отношения, в то время как в реальном поведении он не был проявлен, напротив, поведение было организовано так, как если бы совершалось на основании позитивного отношения. Этот вывод получил название "парадокса Лапьера"

## Гипотезы объяснения парадокса

- 4 "Включаться" может то один, то другой аттитюд. В эксперименте Лапьера аттитюд на объект был негативным (отношение к китайцам), но возобладал аттитюд на ситуацию – хозяин отеля в конкретной ситуации действовал согласно принятым нормам сервиса.
- 4 **В каждой конкретной ситуации поведения "работают" разные уровни диспозиций.** В описанной Лапьером ситуации ценностные ориентации хозяев отелей могли сформироваться под воздействием таких норм культуры, которые содержат негативное отношение к лицам неамериканского происхождения, возможно, ложные стереотипы относительно китайской этнической группы и т.д. **Этот уровень диспозиций и "срабатывал" в ситуации письменного ответа на вопрос, будет ли оказано гостеприимство лицам китайской национальности.** Вместе с тем, в ситуации конкретного решения вопроса об их вселении в отель "срабатывал" тот уровень диспозиций, который регулирует достаточно привычный и элементарный поступок.



# Лояльность

- 4 Лояльность - установка и поведение, заключающиеся в соблюдении существующих правил, норм, предписаний, а также в выполнении своих обязанностей по отношению к другим даже при несогласии с ними.

## Прогноз изменения социальных установок

- 4 . Если социальная установка возникает в определенной сфере человеческой деятельности, то понять ее изменение можно, проанализировав изменения в самой деятельности.
- 4 Среди них в данном случае наиболее важно изменение соотношения между мотивом и целью деятельности, ибо только при этом для субъекта изменяется личностный смысл деятельности, а значит, и социальная установка

**4 Социальная психология**

4 Преподаватель  
Шевелева Валерия Сергеевна  
2009г.