



Социальное
взаимодействие.

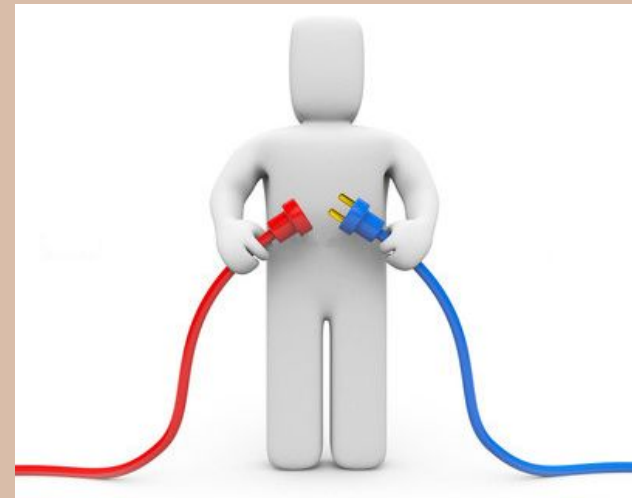
КОНТАКТ
ДЕЙСТВИЕ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Социальный контакт - особый тип мимолетных кратковременных связей.

- предполагаемый пространственный контакт, когда поведение человека изменяется в силу предположения о присутствии индивидов в каком-либо месте. (начальник отдела кадров, зная о наличии потенциальной рабочей силы, дает объявление о приеме на работу)
- визуальный пространственный контакт, или контакт "молчаливого присутствия", когда поведение индивида изменяется под влиянием визуального наблюдения других людей.

Контакты заинтересованности.

- Их сущность состоит в выборе социального объекта, обладающего определенными ценностями или чертами, соответствующими потребностям данного индивида (происходит соединение потребности личности с каким-либо объектом окружающей среды).



Контакт заинтересованности может прерваться или продолжиться в зависимости от:

- 1) силы и важности для личности актуализированного мотива и, соответственно, силы интереса;
- 2) степени взаимности интересов;
- 3) степеней осознания своего интереса;
- 4) окружающей обстановки.

Контакты обмена.

- кратковременные соприкосновения, в ходе которых индивиды обмениваются какими-либо ценностями (материальными предметами, информацией, образцами поведения и т.д.).



Социальное действие и взаимодействие.

- **Взаимодействие** - это процесс воздействия людей и групп друг на друга, в котором каждое действие обусловлено как предыдущим действием, так и ожидаемым результатом со стороны другого.
- характерными признаками **социального действия** (деятельности) являются осмысление и ориентация на интересы других, их возможности, варианты и последствия разногласий.
- Некоторые социологи отождествляют понятия действие и взаимодействие.



По М.Веберу действие становится социальным, когда оно:

- является осмысленным, т. е. направлено на достижение ясно осознаваемых самим индивидом целей;
- сознательно мотивировано, а в качестве мотива выступает некое смысловое единство, представляющееся действующему лицу или наблюдателю достойной причиной для определенного действия;
- социально осмысленно и социально ориентировано на взаимодействие с другими людьми.

Типология социальных действий по М. Веберу:

- человек действует по принципу **«хороши те средства, которые помогают достичь цели»**- **целерациональный** тип действия.
- человек пытается определить, **насколько хороши те средства**, которые имеются в его распоряжении, не могут ли они принести вред другим людям - **ценностно-рациональный** тип действий.
- человек руководствуется принципом **«все так делают»** - действие будет **традиционным**.
- человек может совершать действие и выбирать средства **под напором чувств** – **аффективное**.

Согласно концепции Т. Парсонса , реальное социальное действие включает в себя 4 элемента:

- **субъект — актер**, который не обязательно является индивидом, а может быть и группой, и общностью, и организацией и т. п.;
- **ситуационное окружение**, включающее в себя объекты, предметы и процессы, с которыми актер вступает в те или иные отношения. Актер — это человек, всегда находящийся в определенном ситуационном окружении, его действия представляют собой ответ на совокупность сигналов, которые он получает из окружающей среды, включающей как естественные объекты (климат, географическую среду, биологическую структуру человека), так и социальные объекты;
- **совокупность сигналов и символов, посредством которых актер вступает в определенные отношения с различными элементами ситуационного окружения и приписывает им некий смысл;**
- **система правил, норм и ценностей, которые ориентируют действия актора, придавая им целенаправленность.**

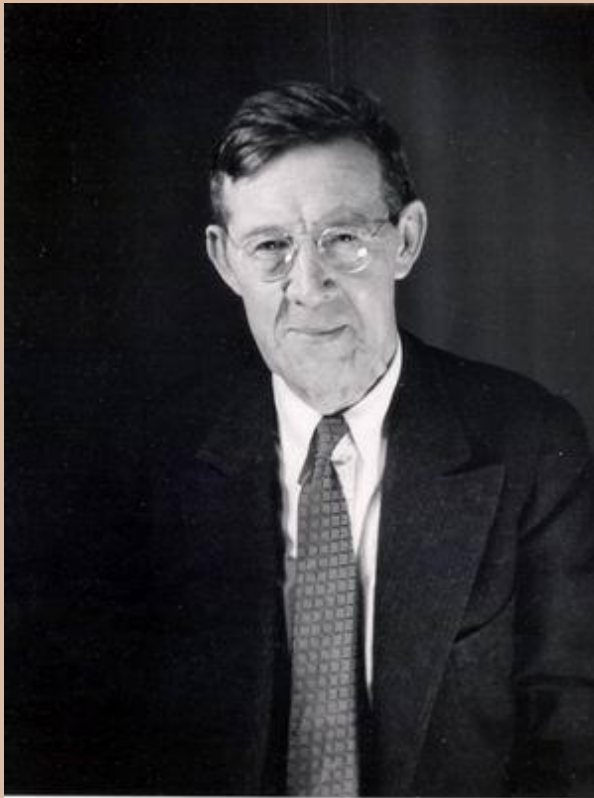
Социальная деятельность подразделяется:

- **материально-преобразовательная** (ее результатами выступают разнообразные продукты труда: хлеб, одежда, станки, здания, сооружения и т. п.);
- **познавательная** (ее результаты воплощаются в научных концепциях, теориях, открытиях, в научной картине мира и т. д.);
- **ценностно-ориентационная** (ее результаты выражаются в существующей в обществе системе нравственных, политических и иных ценностей, в понятиях долга, совести, чести, ответственности, в исторических традициях, обычаях, идеалах и др.);
- **коммуникативная, выражающаяся в общении** человека с другими людьми, в их взаимоотношениях, в диалоге культур, мировоззрении, политических движениях и т. п.;
- **художественная**, воплощающаяся в создании и функционировании художественных ценностей (мира художественных образов, стилей, форм и т. д.);
- **спортивная**, реализующаяся в спортивных достижениях, в физическом развитии и совершенствовании личности

Любое социальное взаимодействие обладает четырьмя признаками:

- оно **предметно**, т. е. всегда имеет цель или причину, которые являются внешними по отношению к взаимодействующим группам или людям;
- оно **внешне выражено**, а потому доступно для наблюдения; этот признак обусловлен тем, что взаимодействие всегда предполагает **обмен символами, знаками, которые расшифровываются противоположной стороной**;
- оно **ситуативно**, т. е. обычно **привязано** к какой-то конкретной **ситуации**, к условиям протекания (например, встреча друзей или сдача экзамена);
- оно выражает **субъективные намерения участников**.

Американский социолог русского происхождения П. Сорокин выделил два обязательных условия социального взаимодействия:



- участники взаимодействия должны **обладать психикой и органами чувств**, т. е. средствами, позволяющими узнать, что чувствует другой человек, через его действия, мимику, жесты, интонации голоса и т. д.;
- участники взаимодействия должны **одинаковым образом выразить свои чувства и мысли**, т. е. использовать одни и те же символы самовыражения.

В зависимости от того, каким образом осуществляется контакт между взаимодействующими людьми или группами, выделяют четыре основных вида социального взаимодействия:

- физическое;
- вербальное, или словесное;
- невербальное (мимика, жесты);
- мысленное, которое выражается только во внутренней речи.
- Три первых относятся к внешним действиям, четвертое — к внутренним действиям. Всем им присущи следующие свойства: **осмысленность, мотивированность, ориентированность на другого человека**

ТИПОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПО СФЕРАМ:

- экономическая (индивиды выступают как собственники и наемные работники);
- политическая (индивиды противоборствуют или сотрудничают в качестве представителей политических партий, общественных движений, а также в качестве субъектов государственной власти);
- профессиональная (индивиды участвуют как представители разных профессий);
- демографическая (включая контакты между представителями различных полов, возрастов, национальностей и рас);
- семейно-родственная;
- территориально-поселенческая (происходит столкновение, сотрудничество, конкуренция между местными и пришлыми, постоянно и временно проживающими и т. п.);
- религиозная (подразумевает контакты между представителями разных религий, а также верующими и атеистами).

Можно выделить три основные формы взаимодействия:


- кооперация — сотрудничество индивидов для решения общей задачи;
- конкуренция — индивидуальная или групповая борьба за обладание дефицитными ценностями (благами);
- конфликт — скрытое или открытое столкновение конкурирующих сторон.

П. Сорокин рассматривал взаимодействие как обмен, и на этом основании выделял три типа социального взаимодействия:

- обмен идеями (любыми представлениями, сведениями, убеждениями, мнениями и т. д.);
- обмен волевыми импульсами, при которых люди согласуют свои действия для достижения общих целей;
- обмен чувствами, когда люди объединяются или разделяются на основании своего эмоционального отношения к чему-либо (любви, ненависти, презрения, осуждения и т. д.).

← Каждый из нас ежедневно сталкивается со многими людьми в транспорте, на стадионе, на работе. Не задумываясь, мы проходим мимо них, но постоянно помним о их существовании. Это выражается изменении нашего поведения в присутствии других. Переходя улицу, человек оглядывается по сторонам, пытаясь увидеть людей в автомобилях. Он знает о их существовании и хочет определить их местоположение. Девушка, только что веселившаяся у себя дома, выходя на улицу, придает себе серьезный вид потому, что она знает о присутствии на улице других людей.





Ежедневно человек имеет множество контактов обмена: покупает билеты на транспорт, обменивается репликами с пассажирами в метро или автобусе, спрашивает, как найти какое-либо учреждение. В большинстве случаев при осуществлении контактов обмена он совершенно не обращает внимания на индивидов, с которыми вступает в контакт. Его интересует всего лишь предмет обмена.

Наиболее известный пример развития и совершения контактов обмена приводит Я. Щепаньский. Этот пример связан с покупкой газеты. Первоначально у индивида возникает, на основании вполне определенной потребности, пространственное видение газетного киоска, затем появляется вполне конкретный интерес, связанный с продажей газеты и с продавцом, после чего совершается обмен газеты на деньги. Контакты развиваются на базе одного основания - потребности в приобретении газет!) го< Именно этот предмет является центральным в появлении интереса и последующем контакте обмена. Повторяющиеся контакты обмена могут привести к возникновению более сложных видов социальных взаимосвязей, обращенных не на предмет обмена, а на человека. Например, могут возникнуть дружеские отношения с продавцом.