



Тема 1. 3. Формирование социальных отношений: социальное действие и взаимодействие.

План:

1. Социальные отношения
2. Социальное взаимодействие
3. Типология социального взаимодействия
4. Формы взаимодействия
5. Взаимодействие как обмен



1. Социальные отношения



Способом существования человеческого общества является деятельность как целесообразное взаимодействие человека с предметным миром. Деятельность предстает в ее многообразных формах и видах (экономическая, художественная, управленческая, педагогическая и т.п.).

В ходе деятельности люди вступают в многообразные социальные отношения:

- в экономической деятельности устанавливаются экономические отношения,
- в управленческой деятельности - управленческие отношения,
- в политической деятельности - политические отношения и т.д.

Так или иначе, но деятельность производит соответствующие ей отношения. Можно сказать, что **деятельность - это содержание, а отношения - это форма, структура бытия общества**. Как нет содержания без формы, так нет и деятельности без специфических для нее отношений.



Развитие социальных отношений и может происходить в двух направлениях:

- или усиление связей, отношений, содружества,
- или усиление отграничения, обособления, вражды.



Конфронтация, противостояние, вражда и т.п. — это тоже отношения, но с отрицательным, негативным знаком.



Можно выделить такие **ТИПЫ**
СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ:

- а) межличностные отношения индивидов;
- б) лично-групповые отношения;
- в) межгрупповые отношения;
- г) внутриличностные отношения.



2. Социальное взаимодействие

В повседневной жизни мы то и дело совершаем множество элементарных актов социального взаимодействия, даже не подозревая о том.

- встречаясь, мы здороваемся за руку и говорим приветствие,
- входя в автобус, пропускаем вперед женщин, детей и пожилых людей.



В социологии принят специальный термин, обозначающий **социальное взаимодействие**, — **интеракция**.

Пример: Автомобиль сбил прохожего, это — обычное дорожно-транспортное происшествие.



- Но оно становится **социальным взаимодействием**, когда водитель и пешеход, разбирая происшедшее, отстаивают каждый свои интересы как **представители двух больших социальных групп**.
- Водитель настаивает на том, что дороги построены для автомобилей и пешеход не имеет права переходить, где заблагорассудится. Пешеход, напротив, убежден в том, что главное лицо в городе — он, а не водитель, и города созданы для людей, а не для машин.
- В данном случае водитель и пешеход представляют разные **социальные статусы**. У каждого из них свой **круг прав и обязанностей**. Выполняя роль водителя и пешехода, двое мужчин выясняют не личные отношения, основанные на симпатии или антипатии, а вступают в **социальные отношения**, ведут себя как обладатели социальных статусов, которые определены обществом.
- Общаясь между собой, они рассказывают не о семейных делах, погоде или видах на урожай. **Содержанием** их беседы выступают **социальные символы и значения**: предназначение такого территориального поселения, как город, норма перехода проезжей части, приоритетах человека и автомобиля и т.п.



Выделенные понятия составляют атрибуты социального взаимодействия.



Выводы:

В отличие от социального действия, которое представляет собой отдельный акт и может быть направлено на любой объект, социальное взаимодействие всегда направлено на другого человека и вызывает обратную реакцию.

Социальное взаимодействие складывается из отдельных актов, называемых социальными действиями, и включает статусы (круг прав и обязанностей), роли, социальные отношения, символы и значения.



КЛАССИФИКАЦИЯ ФОРМ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

(НАЧАЛО)

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА УЧАСТНИКОВ
<ul style="list-style-type: none"> - <u>ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДВУХ</u> ЛЮДЕЙ МЕЖДУ СОБОЙ; - <u>ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОДНОГО И МНОГИХ</u> (ЛЕКТОР И АУДИТОРИЯ, АРТИСТ И ЗРИТЕЛИ); - <u>ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МНОГИХ И МНОГИХ</u> (БИТВА ДВУХ ПОЛКОВ, БОРЬБА НЕСКОЛЬКИХ ГОСУДАРСТВ)

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СХОДСТВА ИЛИ РАЗЛИЧИЯ КАЧЕСТВ УЧАСТНИКОВ
<p>- <u>ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЛЮДЕЙ</u></p> <pre> / \ / \ <u>ОДНОГО</u> <u>РАЗНЫХ</u> <u>ПОЛА</u> <u>ПОЛОВ</u> \ / или / \ / \ <u>ОДНОЙ</u> <u>РАЗНЫХ</u> <u>НАЦИОНАЛЬ-</u> <u>НАЦИОНАЛЬ-</u> <u>НОСТИ</u> <u>НОСТЕЙ</u> \ / или / \ <u>СХОДНЫХ</u> <u>РАЗЛИЧАЮЩИХСЯ</u> <u>ПО УРОВНЮ</u> <u>ПО УРОВНЮ</u> <u>БОГАТСТВА</u> <u>БОГАТСТВА</u> </pre>

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ХАРАКТЕРА АКТОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	
- <u>ОДНОСТОРОН-</u> <u>НЕЕ</u>	- <u>СОЛИДАРНОЕ</u>
- <u>ДВУХСТОРОН-</u> <u>НЕЕ</u>	- <u>АНТАГОНИС-</u> <u>ТИЧЕСКОЕ</u>

Солидарность - активное сочувствие каким – н. мнениям действиям, общность интересов, одинаковый образ действий или убеждений

Антагонист – соперник, противник

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ХАРАКТЕРА АКТОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	
<ul style="list-style-type: none"> - <u>организованное</u> - <u>неорганизованное</u> 	<ul style="list-style-type: none"> - <u>интеллектуальное</u> - <u>чувственное</u> - <u>волевое</u>
<ul style="list-style-type: none"> - <u>шаблонное</u> - <u>нешаблонное</u> 	

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ
<ul style="list-style-type: none"> - <u>кратковременное</u> - <u>длительное</u>
<ul style="list-style-type: none"> - <u>имеющее кратковременные последствия</u> - <u>имеющее долговременные последствия</u>

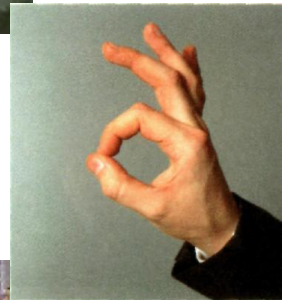
В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРИРОДЫ ПРОВОДНИКОВ
<ul style="list-style-type: none"> - <u>непосредственное</u> - <u>опосредованное</u>

Шаблонное – образец поведения, которому слепо подражают

3. Типология социального взаимодействия

Действие можно подразделить на *четыре вида*:

- **физическое действие**, например пощечина, передача книги, запись на бумаге;
- **вербальное, или словесное действие**, например оскорбление, выражение приветствия — «здравствуйте»;
- **жесты** как разновидность **действия**: улыбка, поднятый палец, рукопожатие;
- **мысленное действие**, которое выражается только во внутренней речи.



Из четырех видов действия три первых относятся к внешним, а четвертое — к внутреннему.

Первая типология социального взаимодействия

(по видам):

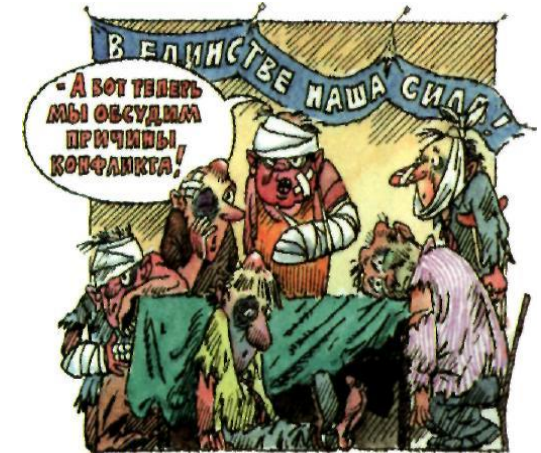
- физическое;
- вербальное;
- жестовое.



Благодаря
**социальному
взаимодействию**
мегаполисы растут

Вторая типология социального взаимодействия (по сферам):

- **экономическая сфера**, где индивиды выступают как собственники и наемные работники, предприниматели, рантье, капиталисты, бизнесмены, безработные, домохозяйки;
- **профессиональная сфера**, где индивиды участвуют как водители, банкиры, профессора, шахтеры, повара;
- **семейно-родственная сфера**, где люди выступают в роли отцов, матерей, сыновей, кузин, бабушек, дядей, тетей, крестных отцов, побратимов, холостяков, вдов, новобрачных;
- **демографическая сфера**, включающая контакты между представителями различных полов, возрастов, национальностей и рас (национальность включается в понятие еще и межэтнического взаимодействия);
- **политическая сфера**, где люди противостоят или сотрудничают как представители политических партий, народных фронтов, общественных движений, а также как субъекты государственной власти: судьи, полицейские, присяжные, дипломаты и т.д.;
- **религиозная сфера** подразумевает контакты между представителями разных религий, одной религии, а также верующих и неверующих, если по содержанию их действия относятся к области вероисповедания;
- **территориально-поселенческая сфера** — столкновения, сотрудничество, конкуренция между местными и пришлыми, городскими и сельскими, временно и постоянно проживающими, эмигрантами, иммигрантами и мигрантами.



- **Кооперация** — сотрудничество нескольких индивидов (групп) ради решения общей задачи. Пример: перенос тяжелого бревна. Кооперация возникает там и тогда, где и когда становится очевидным преимущество объединенных усилий над индивидуальными. Кооперация подразумевает разделение труда.
- **Конкуренция** — индивидуальная или групповая борьба за обладание дефицитными ценностями (благами). Ими могут быть деньги, собственность, популярность, престиж, власть. Дефицитными они являются потому, что, будучи ограниченными, не могут быть поделены поровну на всех. Конкуренция считается *индивидуальной формой* борьбы не потому, что в ней участвуют только индивиды, а потому что конкурирующие стороны (группы, партии) стремятся получить как можно больше для себя в ущерб другим. Конкуренция усиливается, когда индивиды осознают, что в одиночку они достигнут большего. Она является социальным взаимодействием потому, что люди обговаривают правила игры.
- **Конфликт** — скрытое или открытое столкновение конкурирующих сторон. Он может возникнуть и в кооперации, и в конкуренции. Соревнование перерастает в столкновение, когда конкуренты пытаются помешать либо устранить друг друга из борьбы за обладание дефицитными благами. Когда равные соперники, например индустриальные страны, соревнуются за власть, престиж, рынки сбыта, ресурсы мирным путем, это называется конкуренцией. А когда это происходит *не мирным путем*, возникает вооруженный конфликт — война.



5. Взаимодействие как обмен

Специфическая черта взаимодействия, которая отличает его от просто действия, это обмен.

Любое взаимодействие есть обмен.



Обмениваться можно чем угодно: знаками внимания, словами, жестами, символами, материальными предметами. Пожалуй, вы не найдете ничего такого, что не могло бы служить средством обмена. Таким образом, деньги, с которыми у нас обычно связан процесс обмена, занимают далеко не первое место.

Понимаемый столь расширительно обмен — универсальный процесс, который можно обнаружить в любом обществе и в любую историческую эпоху.

Структура обмена достаточно проста:

- **агенты обмена** — два или более человека;
- **процесс обмена** — совершаемые по определенным правилам действия;
- **правила обмена** — устанавливаемые устно или письменно предписания, допущения и запреты;
- **предмет обмена** — товары, услуги, подарки, знаки внимания и т.п.;
- **место обмена** — заранее условленное или спонтанно возникшее место встречи.



Согласно теории обмена **Джорджа Хоманса**, поведение человека в настоящий момент обусловлено тем, вознаграждались ли и как именно его действия в прошлом.



Он вывел следующие **принципы обмена**:

- Чем чаще вознаграждается данный тип действия, тем вероятнее, что оно будет повторяться. Если оно регулярно приводит к успеху, то мотивация к его повторению увеличивается. И наоборот, она снижается в случае неудачи.
- Если вознаграждение (успех) за определенный тип действия зависит от тех или иных условий, то высока вероятность, что человек будет стремиться к ним. Неважно, от чего вы получаете прибыль — от того, что действуете легально и повышаете производительность труда, или от того, что обходите закон и укрываете ее от налоговой инспекции, — но прибыль, как и любое другое вознаграждение, будет толкать вас к повторению удачного поведения.
- Если вознаграждение велико, человек готов преодолеть любые трудности ради его получения. Прибыль в 5% вряд ли будет стимулировать бизнесмена на подвиг, но ради 300%, отмечал в свое время К.Маркс, он готов совершить любые преступления.
- Когда потребности человека близки к насыщению, он все в меньшей и в меньшей степени прилагает усилия к их удовлетворению. А это значит, что если работодатель несколько месяцев подряд платит высокую зарплату, то у работника снижается мотивация увеличивать производительность.

В социальном обмене — так мы можем назвать социальное взаимодействие между вознаграждением и затратами — нет прямо пропорциональной зависимости.

Иначе говоря, если вознаграждение увеличить в 3 раза, то в ответ индивид не обязательно увеличит в 3 раза свои усилия. Часто так бывало, что рабочим увеличивали в 2 раза зарплату в надежде, что они во столько же раз увеличат производительность. Но реальной отдачи не было: они лишь делали вид, что стараются.

По природе человек склонен экономить свои усилия и прибегает к этому в любой ситуации, иногда идя на обман.

Итак, подведем некоторые итоги:

Обмен — универсальная основа интеракции. У него есть своя структура и принципы. В идеале он происходит на эквивалентной основе. Однако в действительности происходят постоянные отклонения, которые и создают сложнейший узор человеческого взаимодействия.