

Тема 4.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ НА ЗАПАДЕ В XX СТОЛЕТИИ

Основная литература:

Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л. А. Зарубежная социальная психология XX столетия: Теоретические подходы: Учебное пособие для вузов. - М.: Аспект Пресс, 2001.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ НА ЗАПАДЕ В XX СТОЛЕТИИ

План:

- Общая характеристика состояния теоретического знания в западной социальной психологии
- Социально-психологические теории необихевиористской ориентации
- Социально-психологические теории когнитивистской ориентации
- Социально-психологические теории психоаналитической ориентации
- Социально-психологические теории интеракционистской ориентации

1. Общая характеристика состояния теоретического знания в западной социальной психологии

Этапы:

- 1) начало и первая половина XX столетия – акцент на эмпирическую социальную психологию (например, исследования Э. Мэйно)
- 2) середина XX века (50-60 годы) – признание важности и эмпирической, и теоретической социальной психологии

2. Социально-психологические теории необихевиористской ориентации

1. Теории агрессии и подражания

- подход Миллера и Долларда
- подход Бандуры

2. Теории диадического взаимодействия

- подход Тибо и Келли
- подход Хоманса

1. Теории агрессии и подражания

Этапы развития теории агрессии и подражания:

- 40 - 50-е годы - исследования Миллера и Долларда
- 60 - 70-е годы - исследования Бандуры

Агрессия – физическое или вербальное поведение, направленное на причинение вреда кому-либо.

Фрустрация – психическое состояние человека, вызываемое непреодолимыми трудностями, возникающими на пути к цели.

Подход Миллера и Долларда к пониманию агрессии

Первый вариант *гипотезы* о связи фрустрации и агрессии:

Наличие агрессивного поведения всегда предполагает существование фрустрации и, наоборот, существование фрустрации всегда ведет к некоторой форме агрессии.

Второй вариант *гипотезы* о связи фрустрации и агрессии:

Агрессия естественное, но не неизбежное последствие фрустрации

Подход Миллера и Долларда к пониманию подражания

Подражание понимается не как инстинкт, а как объект научения.

Основное положение:

Подражающее поведение имеет место, если индивид вознаграждается, когда он подражает, и не вознаграждается, когда не подражает.

Подход А. Бандуры к пониманию социального поведения (теория социального научения)

Три регуляторные системы
человеческого поведения

- Предшествующие стимулы
- Влияние обратной связи
- Когнитивные процессы

Подход А. Бандуры к пониманию агрессивного поведения

Фрустрация – один из факторов, влияющих на агрессивное поведение.

Не всегда фрустрация приводит именно к агрессии.

Агрессия лучше объяснима на основе вознаграждающих ее последствий, чем на основе фрустрирующих условий.

Подход А. Бандуры к пониманию социального поведения демонстрирует «либерализацию» принципов бихевиоризма.

Это эволюционный процесс, но не революционный, т. к. подкрепление – основной регулятор социального поведения.

2. Теории диадического взаимодействия

Принцип гедонизма – один из методологических принципов бихевиористского направления.

Гедонизм – этическое учение, в соответствии с которым целью жизни признается получение удовольствий и наслаждений.

Принцип гедонизма выражается в доктрине «экономического человека», в соответствии с которой поведение человека зависит от вознаграждения и наказания.

Подход Тибо и Келли

Основное положение:

Диадическое взаимодействие будет продолжаться и позитивно оцениваться, если участники будут получать выгоду от взаимодействия, т. е. вознаграждения будут превосходить потери.

Подход Тибо и Келли

Стандарты для оценивания исходов:

- *уровень сравнения*
- *уровень сравнения альтернатив*

Уровень сравнения – это средняя величина позитивных исходов, которые индивид имел в своих предшествующих отношениях с другими людьми;

используется для оценивания привлекательности межличностных отношений.

Подход Тибо и Келли

Стандарты для оценивания исходов:

- *уровень сравнения*
- *уровень сравнения альтернатив*

Уровень сравнения альтернатив –
максимально возможный позитивный
исход в свете существующих альтернатив;
используется для принятия решения о
выходе из существующих отношений или
продолжении этих отношений.

Подход Хоманса

Социальное поведение людей – это взаимодействие людей, выстроенное по принципу экономического обмена. Участники обмена стремятся *максимизировать* выгоду и *минимизировать* затраты.

Теории диадического взаимодействия

Привлекательна логическая стройность положений; интересна попытка использовать положения теории для объяснения таких явлений, как конфликты, власть, социальное влияние.

Теории представляют собой слишком *абстрактную* модель социального взаимодействия.

Было проведено мало эмпирических исследований для подтверждения положений теории.

Социально-психологические теории необихевиористской ориентации

В необихевиористском направлении социально-психологической проблематике было уделено не много внимания:

- совсем не исследовались групповые процессы,
- не учитывался социальный контекст.

3. Социально-психологические теории когнитивистской ориентации

Когнитивистское направление

В когнитивистском направлении главный акцент в исследованиях сделан на процессе познания.

В противоположность бихевиоризму при объяснении социального поведения представители когнитивистского направления обращаются к психической деятельности человека, его познавательным процессам.

Когнитивистское направление

Связь между социальным поведением и процессом познания:

впечатления индивида о мире организуются в связанные интерпретации, образующие *идеи, верования, ожидания, установки*, которые и выступают регуляторами социального поведения.

Теоретические источники когнитивистского направления:

- *гештальтпсихология*
- *теория поля К. Левина*

Социально-психологические теории когнитивистской ориентации

1. Когнитивный подход Аша, Креча,
Крачфильда

2. Теории когнитивного соответствия

- Теория структурного баланса Хайдера
- Теория коммуникативных актов Ньюкома
- Теория когнитивного диссонанса Фестингера
- Теория конгруэнтности Осгуда и Танненбаума

Основные понятия социально-психологических теорий когнитивистской ориентации

- Когниции – любые знания, мнения, убеждения
- Когнитивная организация или когнитивная структура – любая форма взаимодействия между когнитивными элементами, которая имеет мотивационные или поведенческие последствия.

Теории когнитивного соответствия

Когнитивная структура человека не может быть несбалансированной, дисгармоничной, а если это произошло, то немедленно возникает тенденция изменить такое состояние.

Человек всегда стремится максимизировать внутренне соответствие его когнитивной системы.

Группы ведут себя таким образом, чтобы максимизировать внутреннее соответствие их межличностных отношений

Теория структурного баланса Хайдера

Акцент сделан на восприятии. Не существует принципиальных различий между восприятием физических объектов и восприятием личности.

Основные понятия:

- баланс
- дисбаланс

Основная идея: дисбаланс вызывает напряжение и силы к восстановлению баланса.

Теория структурного баланса Хайдера

Сбалансированные структуры

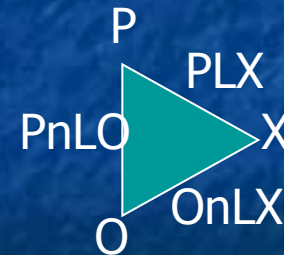
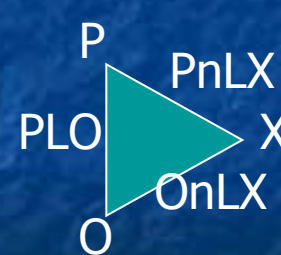
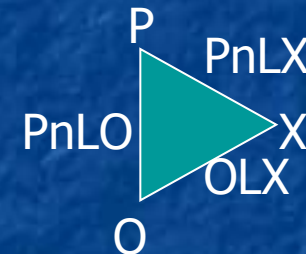
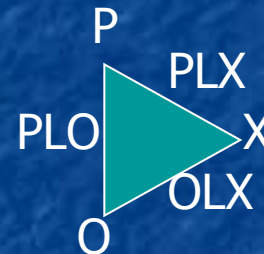
P – воспринимающий субъект

O – другой субъект

X – объект восприятия

L – позитивное отношение

nL – негативное отношение



Теория структурного баланса Хайдера

Несбалансированные структуры

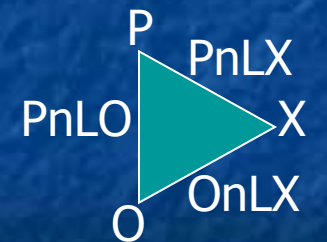
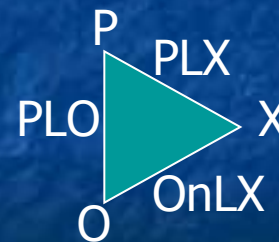
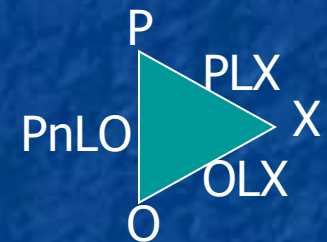
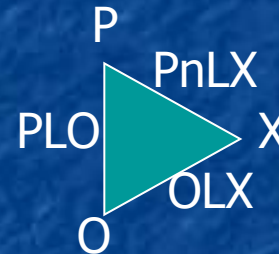
P – воспринимающий субъект

O – другой субъект

X – объект восприятия

L – позитивное отношение

nL – негативное отношение



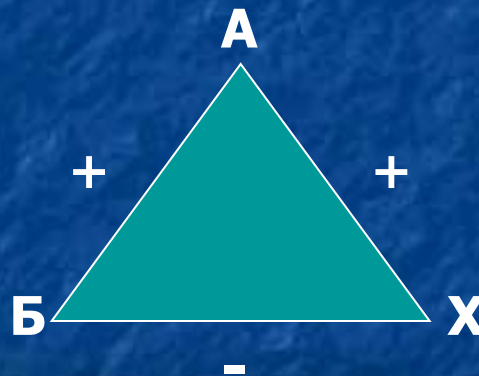
Теория коммуникативных актов Ньюкома

Схема А-Б-Х

А - воспринимающий субъект

Б - другой субъект

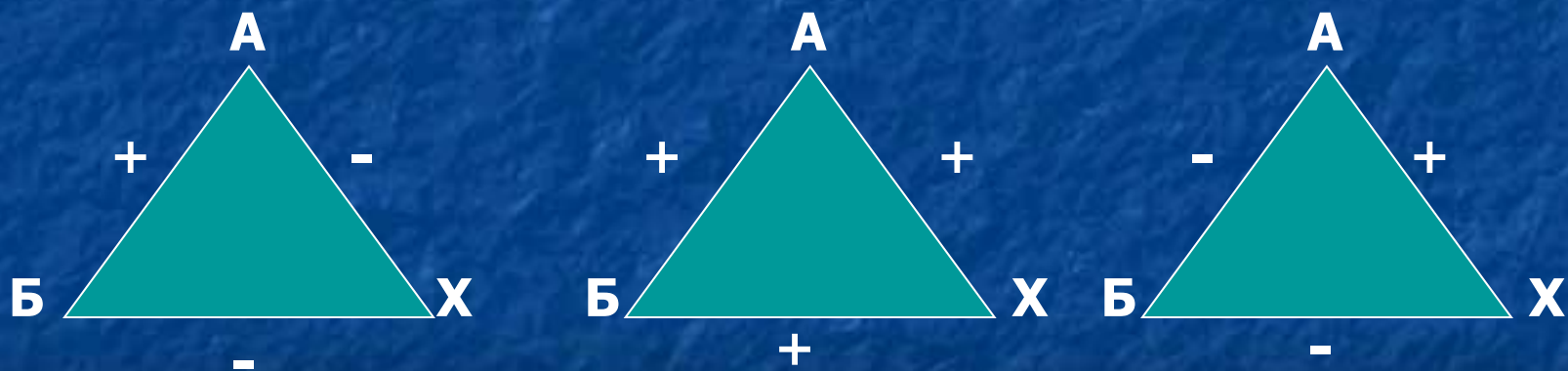
Х - объект



Ситуация дисбаланса

Теория коммуникативных актов Ньюкома

Чтобы привести систему в ситуацию консонанса, необходимо *развивать коммуникацию между А и Б.*



Теория когнитивного диссонанса Фестингера

Основные понятия:

- **Консонанс** – внутреннее соответствие
- **Диссонанс** – внутреннее противоречие, несоответствие

В теории Л. Фестингера конфликт разыгрывается в когнитивной структуре одного человека, когда у него возникает несоответствие между двумя элементами его когнитивной структуры.

Теория когнитивного диссонанса Фестингера

Основные гипотезы теории:

1. Существование диссонанса психологически дискомфортно, и человек пытается добиться консонанса
2. Человек избегает ситуаций и информации, увеличивающих диссонанс.

Теория когнитивного диссонанса Фестингера

Пути избавления от когнитивного диссонанса:

1. Изменить поведение
2. Изменить знание
3. Избирательно относиться к информации, связанной с диссонансом.

Теории когнитивного соответствия

- В теориях когнитивного соответствия создана теоретическая база для изучения социально-психологических феноменов: межличностного восприятия, социальных установок, аттракции, коммуникации
- Теоретические модели теорий когнитивного соответствия сильно упрощенные
- Не всегда состояние внутреннего диссонанса (рассогласования) является негативным для личности

Спасибо за внимание!