

Эмоции в социологических теориях обмена

Выполнила:
Давлатова Карина
гр.11201.50

Что такое эмоции?

- Эмоции - эмоциональный процесс средней продолжительности, отражающий субъективное оценочное отношение к существующим или возможным ситуациям. Эмоции отличаются от других видов эмоциональных процессов: аффектов, чувств и настроений. Эмоции, как и многие другие психические явления, изучены слабо и понимаются разными авторами по-разному



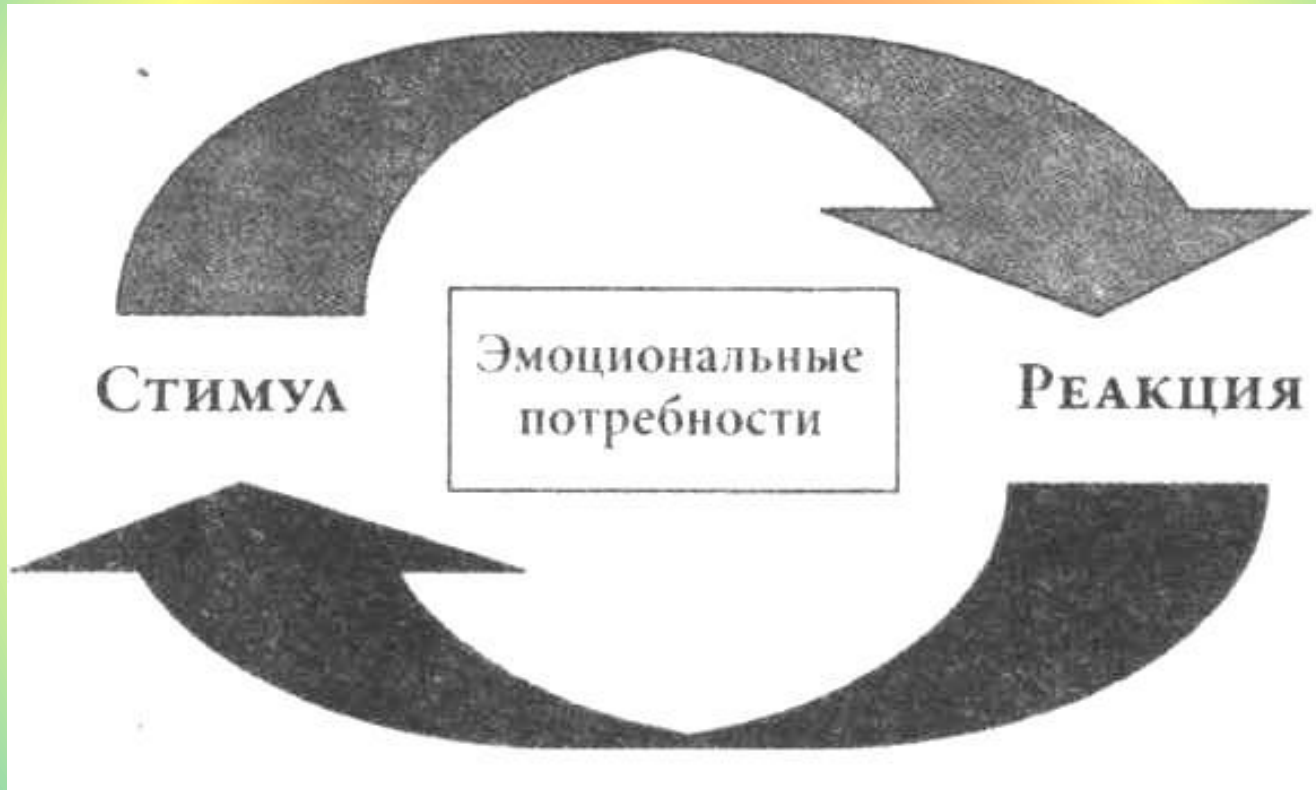
- **Теория социального обмена**
– направление в современной социологии, рассматривающее обмен различными социальными благами (в широком смысле слова) как фундаментальную основу общественных отношений, на которой вырастают различные структурные образования (власть, статус и др.)



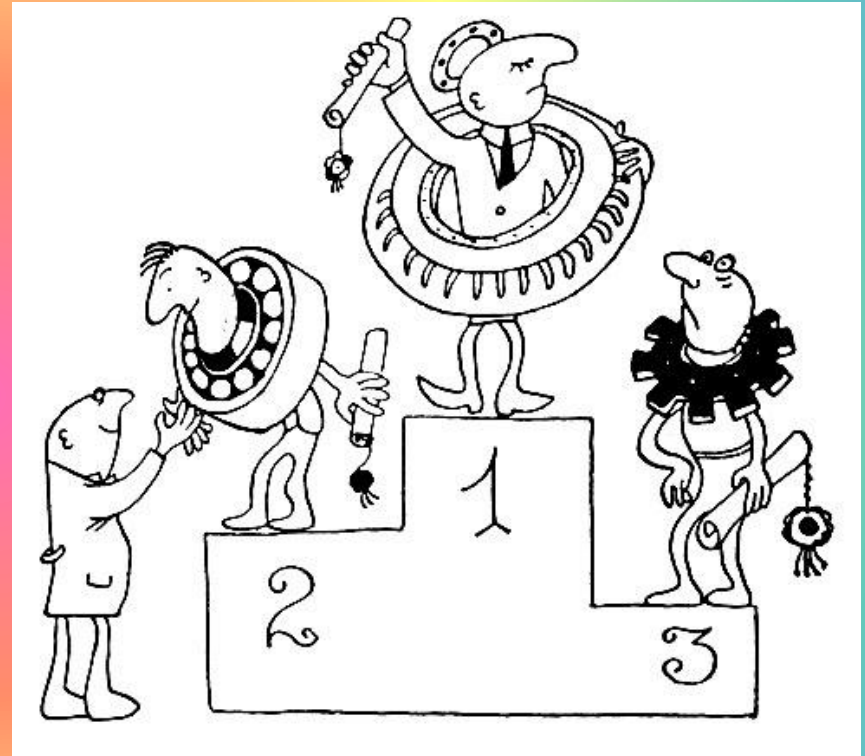
Теория социального обмена Дж. Хоманса

- В основе бихевиористских теорий лежит понимание поведения как совокупности реакций (ответов) на воздействие внешней среды (стимулов). Поэтому схема поведения выглядит в нем достаточно жестко: стимул — реакция. Человек стремится к максимальным наградам при минимальных затратах. Подобный подход приводит к возможности трактовать поведение человека как определенную реакцию на действие того или иного стимулирующего фактора.

Эмоции в теории обмена



- Взаимодействие между людьми рассматривается социологами как обмен «выгодами». Согласно теории обмена, поведение человека в настоящий момент обусловлено тем, вознаграждались ли как именно его поступки в прошлое.



Постулаты теории обмена Дж. Хоманса

- **1. Аксиома успеха:** чем чаще соответствующие действия людей получают вознаграждения, тем вероятнее, что эти действия будут осуществляться ими с определенной частотой и дальше. Пример. Девушка имела успех на танцах. Конечно, есть и впредь захочется посещать танцевальные вечера.



Аксиома стимула

- **2. Аксиома стимула:** если в прошлом тот или иной стимул (или набор стимулов) был связан с вознаграждением действия индивида, то чем более похожи на него стимулы в настоящем, тем вероятнее, что человек совершит такое же (или похожее на него) действие. Пример. Успех сопровождал девушку на танцах в школе, и гораздо меньше – на городской дискотеке. Она всегда предпочтет бывать на школьных танцах.

Аксиома ценности

- **3.Аксиома ценности:** чем большую ценность представляет для индивида результат его действия, тем более вероятно совершение им данного действия и в последующем.

Если на танцах в школе девушка встретила молодого человека который ей понравился, она не пожалеет усилий для того, чтобы танцы состоялись.



Аксиома депривации

- **4. Аксиома депривации**— пресыщения: чем чаще в недавнем прошлом индивид получал определенную награду, тем менее ценным становится для него любое последующее получение этой награды. Если у девушки установились близкие отношения с молодым человеком, она может не стремиться на танцы, т.к. есть другие варианты для встреч.

Аксиома агрессии

- **5. Аксиома агрессии** — одобрения: а) если действие индивида не вызовет ожидаемого вознаграждения или приведет к наказанию, он испытает состояние гнева, и возрастет вероятность того, что более ценным для человека станет агрессивное поведение; б) если действие индивида ведет к ожидаемому вознаграждению или не приведет к ожидаемому наказанию, то он испытает чувство удовольствия, и тогда возрастет вероятность того, что он воспроизведет одобряемое поведение, поскольку оно будет для него более ценным.

Аксиома рациональности

- **6.Аксиома рациональности:** при выборе между альтернативными действиями индивид изберет то, для которого ценность результата, помноженная на вероятность его получения, наибольшая.
- Таким образом, мы видим, что эмоции занимает очень важное место в теории социального обмена Дж. Хоманса

Теория обмена П. Блау

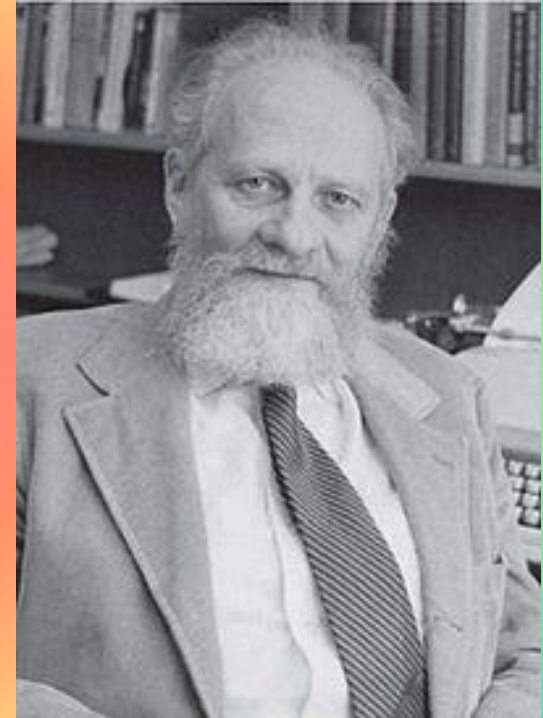
Блау сосредоточился на процессе обмена, который, по его мнению, управляет значительной частью человеческого поведения и лежит в основе как межличностных, так и межгрупповых отношений. Учёный исследовал четырёхступенчатую последовательность, направленную от межличностного обмена к социальной структуре и далее к социальному изменению.

4 ступени обмена по П. Блау

- межличностный обмен, который ведёт к следующему, ведь индивиды не всегда обеспечивают вознаграждение друг друга в равной степени, при этом они постоянно оценивают друг друга с точки зрения владения ресурсами;
- дифференциация статуса и власти;
- легитимизация и организация. Социальная структура рождается из взаимодействия отдельных индивидов и сама начинает влиять на взаимодействие, предполагая два типа организации: первый порождается процессами обмена и конкуренции, по второму организации создаются специально для достижения определённых целей;
- оппозиция и изменение: как правило, создание организаций оборачивается возникновением оппозиции и конфликта между ними.

Место эмоций в теории П. Блау

- Эмоции занимали не самую главную роль в концепции ученого. Он концентрирует внимание не на изучении психологических мотивов межличностных отношений, как Хоманс, а пытается придать постулатам теории обмена в большей мере социологическую ориентацию, комбинируя их с категориями структурного функционализма и теорией конфликта.



Питер Блау

Количественные характеристики ЭМОЦИЙ

- *Интенсивность эмоций человека.* Она определяется двумя факторами: степенью неудовлетворенности соответствующей потребности и степенью неожиданности (непредвиденности) обстоятельств, влияющих на ее удовлетворение.
- *Длительность* является временной характеристикой эмоций человека. Она зависит от продолжительности контакта (реального или мысленного) человека с эмоциогенной ситуацией и от времени, на протяжении которого соответствующая потребность находится в состоянии неудовлетворения. Через эти факторы можно преднамеренно изменять продолжительность эмоций, то есть содействовать их удлинению или укорочению.

Позитивные и негативные эмоции



- Позитивные эмоции действуют как стимул, побуждающий человека к действию. Позитивные эмоции являются стимулирующим фактором. Негативные – выполняют

Эмоции как ресурс

- Как ни странно, но эмоции являются весьма ценным ресурсом в системе обменных отношений. Например, для кого-то является стимулом наша улыбка или смех. А кто-то, наоборот, сделает всё, чтобы нас разозлить.



Концепция Р. Эмерсона

Согласно Эмерсону аспект власти – центральный для теории обмена. Три базовых предположения теории обмена по версии Эмерсона таковы:

- Люди, которым выгодны определенные события, склонны действовать «рационально», поэтому данные события и случаются
- Так как людям свойственно «пресыщение» событиями поведенческого ракурса, польза последних снижается
- Выгода, извлекаемая людьми из социальных процессов, обусловлена той, которую они способны обеспечить взамен; соответственно, теории обмена свойственно «внимание к обретению выгоды в процессе

Действующими субъектами у Эмерсона выступают и индивиды, и общества. Эмерсон рассмотрел обменные отношения, складывающиеся между ними. Сеть обмена состоит из следующих компонентов:

- Существует ряд индивидуальных или коллективных компонентов.
- Ценные ресурсы распределены между акторами.
- Имеется ряд возможностей обмена между всеми действующими субъектами сети.
- Между действующими субъектами наличествуют отношения или возможности обмена.
- Отношения обмена связаны в единую сетевую структуру.

В итоге, «сеть обмена» - это конкретная социальная структура, созданная благодаря двум или более взаимоотношениям обмена между действующими субъектами».

Стыд

- **Стыд** — отрицательно окрашенное чувство, объектом которого является какой-либо поступок или качество субъекта. Стыд связан с ощущением социальной неприемлемости того, за что стыдно. Для возникновения чувства стыда нужны реальные или предполагаемые свидетели того, за что стыдно — те, перед кем стыдно. В отсутствие свидетелей чувство стыда не возникает



Гнев

- **Гнев** — отрицательно окрашенный аффект, направленный против испытываемой несправедливости, и сопровождающийся желанием устранить её.
Гнев делается, чтобы вызвать страх, стыд и подчинение. Гнев, как правило, создает негативную мотивацию у того, на кого он направлен.



Гордость

- **Гордость** — положительно окрашенная эмоция, отражающая положительную самооценку — наличие самоуважения, чувства собственного достоинства, собственной ценности. Гордость мотивирует нас к развитию для того, чтобы завоевывать уважение других людей.



Результаты обмена и эмоции



- Результаты обмена зачастую бывают нематериальными. Объектами обмена могут выступать эмоции. Иными словами, делая добрый поступок, человек руководствуется своими мотивами, чтобы получить удовлетворение от своего действия, почувствовать гордость,

Эмоции как независимая переменная

- Эмоции определяют многие аспекты нашего мышления и поведения, в том числе и морального. Но когда люди думают, как они будут действовать, они не переживают всю интенсивность эмоций, которые охватывают людей в подобных ситуациях, поэтому они недооценивают то, что они будут делать.



Эксперимент

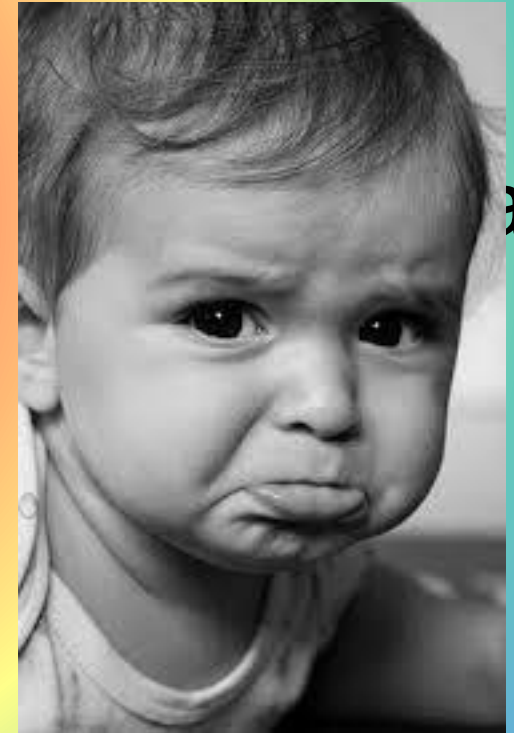
- В ходе исследования три группы студентов выполнили тест по математике (15 вопросов). Одной группе сказали, что сбой в программном обеспечении вызовет правильный ответ, если они нажмут пробел — но только они будут знать, что они нажали пробел и получили правильный ответ автоматически. Этой группе за испытание предложили вознаграждение в \$ 5 при 10 или более правильных ответах. Другой группе было дано описание данной моральной дилеммы, а затем их попросили предсказать, будут ли они прибегать к обману при ответе на каждый вопрос. Третья группа просто прошла тест без возможности обмануть.

Результаты эксперимента

- В ходе исследования при помощи специальной аппаратуры были измерены изменения сердечных сокращений, частоты дыхания, потоотделения в ладонях — все это сигналы повышенной эмоциональности. Не удивительно, что те, кому грозила реальная дилемма, были самыми эмоциональными. Их чувства вынудили их поступить правильно и воздерживаться от обмана.
- Студенты, которые только прогнозировали свои действия, но не проходили тест, были более спокойными и предположили большой обман. Людям, прошедшим испытания без возможности обмануть, было спокойнее. Таким образом, повышенная эмоциональность студентов в первой группе была чувством, обусловленным данной моральной дилеммой. На остроту эмоций повлиял и размер вознаграждения. "Если ставки были выше, — например, вознаграждение составляло \$ 100, — эмоции, связанные с этой потенциальной выгодой, могут переопределить нервозность или страх, связанный с мошенничеством", — говорят ученые.

Негативные эмоции

- К негативным эмоциям относят страх, враждебность, расстроенное состояние, раздражение, стыд, отчаяние, гнев и др.



Функции негативных эмоций

- 1. Защитная
- 2. Мотивирующая
- 3. Коммуникативная
- 4. Оценочная. Гнев, злость и подобные эмоции имеют оценочную функцию, т.е. говорят о том, что происходит что-то, что вытаскивает нас из «уютного местечка, где все хорошо», туда где нам не нравится, и если мы не хотим далеко уйти из своего «теплого гнездышка», то нам стоит проанализировать ситуацию и изменить ее или расширить свою «зону комфорта». Иными словами, негативные эмоции показывают нам на то, что надо изменить в жизни и над чем необходимо поработать

Почему возникают негативные эмоции?

- Есть три основных причины возникновения негативных эмоций: убеждения (принципы и мнения), страх и физическая боль (болезнь).



Убеждения

- Наше убеждение сталкивается с противоположным, и если мы не умеем принимать иную точку зрения, то внутри нас на бессознательном уровне возникает конфликт противоречий, который и вызывает негативные эмоции. Нам внушали с детства, что что-то должно быть так, а что-то иначе, и мы настолько в этом убеждаемся, что когда встречаем иное мнение, нам это кажется ненормальным и неприемлемым, а все ненормальное плохо, а плохо всегда вызывает негативные эмоции.

Страх

- Страх возбуждает нервную систему. Когда у человека возбужденная нервная система, он беспокоен, легко раздражаем, и как следствие легко подвержен проявлению негативных эмоций по поводу и без.

Физическая боль

- Болезнь и боль, тоже частые источники отрицательных эмоций, например, зубная боль невыносима и очень часто при зубной боли, нас все раздражает. Особенно болезнь может спровоцировать негативные эмоции, если из-за нее мы не смогли или не можем сделать что-то желаемое, важное или давно планируемое



**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ**

