**ЛЕКЦИЯ 8. ПРОБЛЕМА ЛИЧНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ СОЦИУМЕ: СОЦИАЛИЗАЦИЯ, САМОВОСПРИЯТИЕ, СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ КАЧЕСТВА И ТИПЫ ЛИЧНОСТИ**

**План:**

1. **Основные проблемы социальной психологии личности. Социально-психологические методы исследования личности**
2. **Социальная установка и поведение человека**
3. **Социализация и социальная адаптация личности**
4. **Самовосприятие и Я-концепция личности**
5. **Социально-психологические типологии личности**

**1. Основные проблемы социальной психологии личности. Социально-психологические методы исследования личности**

**Специфика социально-психологической проблематики личности**

Итак, какой же круг возможностей раскрывается перед социальной психологией в этой сфере? Ответ на этот вопрос широко обсуждается в литературе. В работах Б.Д. Парыгина модель личности, которая должна занять место в системе социальной психологии, предполагает соединение двух подходов: социологического и общепсихологического. Хотя сама эта идея не вызывает возражений, описание каждого из синтезируемых подходов представляется спорным. Так, социологический подход характеризуется тем, что в нем личность рассматривается преимущественно как объект социальных отношений, а общепсихологический – тем, что здесь акцент сделан лишь «на всеобщих механизмах психической деятельности индивида». Задача же социальной психологии – «раскрыть всю структурную сложность личности, которая является одновременно как объектом, так и субъектом общественных отношений...» (Б.Д. Парыгин). Вряд ли и социолог, и психолог согласятся с таким членением задач: в большинстве концепций как социологии, так и общей психологии принимают тезис о том, что человек – одновременно и объект, и субъект исторического процесса, и эта идея не может быть воплощена только в социально-психологическом подходе к личности. По отношению же к социологии и психологии, принимающим идею социальной детерминации личности, это утверждение абсолютно не приложимо.

В частности, вызывает возражение анализ той модели личности, которая предписана общей психологии, когда отмечается, что общепсихологический подход «ограничивается обычно интеграцией лишь биосоматических и психофизиологических параметров структуры личности». Социально-психологический подход «характеризуется наложением друг на друга биосоматической и социальной программы» (Б.Д. Парыгин). Как уже отмечалось, традиция культурно-исторической обусловленности человеческой психики, заложенная Л.С. Выготским, направлена прямо против этого утверждения: не только личность, но и отдельные психические процессы рассматриваются как детерминированные общественными факторами. Тем более нельзя утверждать, что при моделировании личности здесь принимаются в расчет только биосоматические и психофизиологические параметры. Личность, как она представлена в этой системе взглядов, не может быть понята вне ее социальных характеристик. Поэтому общепсихологическая постановка проблемы личности никак не может отличаться от социально-психологического подхода по предложенному основанию.

Можно подойти к определению специфики социально-психологического подхода описательно, т.е. на основании практики исследований просто перечислить подлежащие решению задачи, и этот путь будет вполне оправдан.

Так, в частности отмечают, что в основе социально-психологического понимания личности лежит характеристика социального типа личности как специфического образования, продукта социальных обстоятельств, ее структуры, совокупности ролевых функций личности, их влияния на общественную жизнь. Отличие от социологического подхода не схватывается здесь достаточно четко, и, очевидно, поэтому характеристика социально-психологического подхода дополняется перечнем задач исследования личности: социальная детерминация психического склада личности; социальная мотивация поведения и деятельности личности в различных общественно-исторических и социально-психологических условиях; классовые, национальные, профессиональные особенности личности; закономерности формирования и проявления общественной активности, пути и средства повышения этой активности; проблемы внутренней противоречивости личности и пути ее преодоления; самовоспитание личности и пр. Каждая из этих задач сама по себе представляется очень важной, но уловить определенный принцип в предложенном перечне не удается, так же как не удается ответить на вопрос: в чем же специфика исследования личности в социальной психологии?

Не решает вопроса и апелляция к тому, что в социальной психологии личность должна быть исследована в общении с другими личностями, хотя такой аргумент также иногда выдвигается. Он должен быть отвергнут потому, что в принципе и в общей психологии имеет место большой пласт исследования личности в общении. В современной общей психологии довольно настойчиво проводится мысль о том, что общение имеет право на существование как проблема именно в рамках общей психологии.

По-видимому, при определении специфики социально-психологического подхода к исследованию личности следует опереться на предложенное в самом начале определение предмета социальной психологии, а также на понимание личности, предложенное А.Н. Леонтьевым. Тогда можно сформулировать ответ на поставленный вопрос. Социальная психология не исследует специально вопрос о социальной обусловленности личности не потому, что этот вопрос не является для нее важным, а потому, что он решается всей психологической наукой, и в первую очередь общей психологией. Социальная психология, пользуясь определением личности, которое дает общая психология, выясняет, каким образом, т.е. прежде всего в каких конкретных группах, личность, с одной стороны, усваивает социальные влияния (через какую из систем ее деятельности) а, с другой стороны, каким образом, в каких конкретных группах она реализует свою социальную сущность (через какие конкретные виды совместной деятельности).

Отличие такого подхода от социологического заключается не в том, что для социальной психологии не важно, каким образом в личности представлены социально-типические черты, а в том, что она выявляет, каким образом сформировались эти социально-типические черты, почему в одних условиях формирования личности они проявлялись в полной мере, а в других возникли какие-то иные социально-типические черты вопреки принадлежности личности к определенной социальной группе. Для этого в большей мере, чем в социологическом анализе, здесь делается акцент на микросреду формирования личности, хотя это не означает отказа от исследования и макросреды ее формирования. В большей мере, чем в социологическом подходе, здесь принимаются в расчет такие регуляторы поведения и деятельности личности, как вся система межличностных отношений, внутри которой наряду с их деятельностной опосредованностью изучается и их эмоциональная регуляция.

От общепсихологического подхода названный подход отличается не тем, что здесь изучается весь комплекс вопросов социальной детерминации личности, а в общей психологии – нет. Отличие заключается в том, что социальная психология рассматривает поведение и деятельность «социально детерминированной личности» в конкретных реальных социальных группах, индивидуальный вклад каждой личности в деятельность группы, причины, от которых зависит величина этого вклада в общую деятельность. Точнее, изучаются два ряда таких причин: коренящихся в характере и уровне развития тех групп, в которых личность действует, и коренящихся в самой личности, например, в условиях ее социализации.

Можно сказать, что для социальной психологии главным ориентиром в исследовании личности является взаимоотношение личности с группой (не просто личность в группе, а именно результат, который получается от взаимоотношения личности с конкретной группой). На основании таких отличий социально-психологического подхода от социологического и общепсихологического можно вычленить проблематику личности в социальной психологии.

Самое главное – это выявление тех закономерностей, которым подчиняются поведение и деятельность личности, включенной в определенную социальную группу. Но такая проблематика немыслима как отдельный, самостоятельный блок исследований, предпринятых вне исследований группы. Поэтому для реализации этой задачи надо по существу возвратиться ко всем тем проблемам, которые решались для группы, т.е. «повторить» проблемы, рассмотренные выше, но взглянуть на них с другой стороны – не со стороны группы, а со стороны личности. Тогда это будет, например, проблема лидерства, но с тем оттенком, который связан с личностными характеристиками лидерства как группового явления; или проблема мотивации личности при участии в коллективной деятельности (где закономерности этой мотивации будут изучаться в связи с типом совместной деятельности, уровнем развития группы), или проблема аттракции, рассмотренная теперь с точки зрения характеристики некоторых черт эмоциональной сферы личности, проявляющихся особым образом при восприятии другого человека. Короче говоря, специфически социально-психологическое рассмотрение проблем личности – другая сторона рассмотрения проблем группы.

Но вместе с тем остается еще ряд специальных проблем, которые в меньшей степени затронуты при анализе групп и которые тоже входят в понятие «социальная психология личности». Если главный фокус анализа личности в социальной психологии – ее взаимодействие с группой, то очевидно, что прежде всего необходимо выявление того, через посредство каких групп осуществляется влияние общества на личность. Для этого важно изучение конкретного жизненного пути личности, тех ячеек микро- и макросреды, через которые проходит путь ее развития. Говоря традиционным языком социальной психологии, это проблема социализации. Несмотря на возможность выделения в этой проблеме социологических и общепсихологических аспектов, это – специфическая проблема именно социальной психологии личности.

С другой стороны, если изучена вся система воздействий на личность на протяжении ее формирования, то теперь важно проанализировать, каков же результат, получившийся не в ходе пассивного усвоения этих воздействий, но в ходе активного освоения личностью всей системы социальных связей. Как личность действует в условиях активного общения с другими в тех реальных ситуациях и группах, где протекает ее жизнедеятельность, – это другая социально-психологическая проблема, связанная с изучением личности. Опять-таки на традиционном языке социальной психологии эта проблема может быть обозначена как проблема социальной установки. Это направление анализа также достаточно логично укладывается в общую схему представлений социальной психологии о взаимоотношениях личности и группы. Хотя и в этой проблеме часто усматривают и социологические, и общепсихологические грани, она как проблема входит в компетенцию социальной психологии.

Не следует думать, что выявление такой проблематики осуществлено только на основании схематических рассуждений. Вместе с попыткой обосновать общую логику подхода здесь присутствует и апелляция к практике экспериментальных исследований: и в той, и в другой из перечисленных областей осуществлено, пожалуй, наибольшее количество исследований, выполненных социальными психологами. Все это не означает, что при дальнейшем развитии социальной психологии, при расширении сферы ее теоретического поиска и экспериментальной практики не обнаружатся и новые стороны в проблеме личности. Поэтому уже сегодня нужно признать в качестве "законных" среди проблем изучения личности не только проблемы социализации и социальной установки, но и, например, анализ так называемых социально-психологических качеств личности.

**Основные проблемы социальной психологии личности**

Социальная психология личности связана с изучением следующих проблем:

* проблема социальной установки (функции социальной установки, взаимосвязь социальной установки с поведением, измерение социальных установок, формирование и изменение аттитюдов);
* проблема социализации личности (стадии социализации);
* Я-концепция личности (структура Я-концепции; возрастные и культуральные аспекты развития Я-концепции);
* идентичность (виды идентичности, стадии формирования идентичности);
* ценности и социально-психологические качества личности;
* социально-психологические типы личности (критерии для таксономии типов; основные классификации социально-психологических типов).

**Социально-психологические методы исследования личности**

В.Б. Шапарь отмечает, что метод – это совокупность способов и приемов изучения психологических проявлений личности.

По форме и условиям проведения различают методы: 1) экспериментальные и неэкспериментальные; 2) лабораторные и клинические; 3) прямые и косвенные; 4) исследовательские и обследовательские (психодиагностические).

Дифференциация методов исследования личности по содержанию определяется принципами интерпретации предмета психологии личности. В зависимости от доминирующего аспекта рассмотрения выделяют методы исследования личности: 1) как индивидуальности; 2) как субъекта социальной деятельности и системы межличностных отношений; 3) как идеальной представленности в других людях. Социальная психология занимается прежде всего раскрытием второго аспекта рассмотрения личности.

В соответствии с первым аспектом выделяются субъектная и объектная ориентации в построении методов. Субъектная ориен-тация представлена проективными (см. Тест проективный) и пси-хосемантическими методиками (см. Метод семантического дифференциала; Метод семантического радикала), направленными на характеристику основных образующих индивидуального сознания — смыслов и значений. Объектная ориентация, исходящая в основном из теории черт личности, представлена личностными опросниками, шкалами межличностного восприятия, приемами оценки

развития интеллектуальных качеств и обучаемости индивида, совокупностью ряда приемов оценки психофизиологических параметров индивида.

Определенное единство субъектных и объектных исследовательских ориентаций достигается в рамках деятельностной трактовки личности, исходящей из взаимосвязи стабильного и динамического в сознании и деятельности: 1) генетические методы изучения формирующейся личности 2) методы исследования установок и диспозиций личности, активности над-ситуативной, уровня притязаний и т. п.

В отечественной психологии показано, что данные, полученные при исследовании личности как индивидуальности, нельзя непосредственно перенести на характеристики личности как субъекта межличностных отношений: индивидуально-типическое выступает существенно по-разному в зависимости от уровня развития той общности, в которой интегрирована личность.

В соответствии со вторым аспектом используются социально-психологические методы исследования личности в группах: социометрия, референтометрия, приемы изучения ролевого поведения и пр.

В соответствии с третьим аспектом при построении и использовании методов исследования личность выступает как внутри, так и за пределами межиндивидуального взаимодействия (идеальная продолженность субъекта в других людях — персонализация) и пр. В рамках такой ориентации складывается особый принцип исследования личности: метод субъектности отраженной — анализ личности индивида через его представленность в сфере жизнедеятельности других людей, их мотиваций и т. п.

**2. Социальная установка и поведение человека**

**Определение аттитюда**

Аттитюд (attitude) – это базовое понятие когнитивного направления социальной психологии для обозначения внутренних «ментальных» структур, определяющих поведение человека в общественных отношениях.

Впервые социальную установку описали в 1918 году Уильям Томас и Флориан Знанецкий, изучавшие адаптацию польских эмигрантов в США. Они определили адаптацию как двухсторонний процесс, который связан с двумя видами влияний:

* влияние социальной организации (социальных ценностей);
* влияние характеристик индивида (социальных установок).

По определению Гордона Оллпорта, аттитюд – это определенное состояние сознания и нервной системы, выражающее готовность к реакции, организованное в определенной структуре, сформированное на основе опыта, оказывающее направляющее и динамическое влияние на деятельность.

Для исследования социальных установок были разработаны шкалы аттитюдов. С их помощью проводят опросы для изучения общественного мнения, изучают рынок. Они также могут быть использованы для измерения изменений отношения к искусству, расовым, культурным, социальным, экономическим и политическим проблемам. Существуют шкалы установок типа терстоуновских, лайкертовских, а также порядковые шкалы Богардуса.

В 20–30-е годы XX века вначале измеряли установки с помощью опросников; затем Л. Терстоун разработал шкалы равных интервалов для измерения интенсивности установок, а Э. Богардус предложил порядковые шкалы для изучения степени близости респондента к социальным объектам (например, к представителям другой национальности).

В 1942 году М. Смит предложил идею трехкомпонентной структуры социальной установки:

1) когнитивный компонент (осознание объекта установки);

2) аффективный компонент (эмоциональная оценка объекта);

3) поведенческий (конативный) компонент (поведение по отношению к объекту).

Социальная установка стала определяться как осознание, оценка, готовность действовать. Три компонента были выявлены в многочисленных экспериментальных исследованиях («Йельские исследования» Карла Ховлэнда).

Даниэль Катц выделил функции аттитюдов (1960):

1) приспособительная, или утилитарная (аттитюд направляет к значимым объектам);

2) функция знания (аттитюд дает упрощенное представление о способе поведения);

3) функция выражения (или функция ценности, саморегуляции); аттитюд выступает как средство освобождения субъекта от внутреннего напряжения, выражения себя как личности;

4) функция эго-защиты (аттитюд способствует разрешению внутренних конфликтов).

Установка имеет двойственную природу, включая в себя характеристики личности и характеристики объективной реальности. Спецификой исследования установки в отечественной психологии является акцент на потребностной стороне установки, а не на отражении объективной реальности социальной ситуации в диспозициях человека Наряду с понятием «установка» используются близкие по смыслу понятия: «отношение», «направленность личности», «смысловая установка».

Понятие «установка» ввел Д. Н. Узнадзе (1941). Это целостное отражение, на основе которого может возникнуть созерцательное или действенное отражение; установка проявляется в настройке субъекта, его готовности к отражению в соответствии с простейшими потребностями субъекта; действие установки осуществляется на бессознательном уровне.

А. Н. Леонтьев разработал понятие «смысловая установка». Это выражение личностного смысла в виде готовности к определенным образом направленной деятельности, что придает деятельности устойчивый характер.

В. Н. Мясищев, ученик А.Ф. Лазурского, использовал понятие «психологические отношения». Это целостная система индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с различными сторонами объективной реальности, выражающая опыт человека и определяющая его действия и переживания.

Л. И. Божович ввела понятие «направленность личности». Это внутренняя позиция личности по отношению к социальному миру.

**Проблема действенности аттитюда. Эксперимент Р. Лапьера**

Считается, что все три компонента установки взаимосвязаны, однако в 1934 году в эксперименте Р. Лапьера была подвергнута сомнению идея действенности социальной установки.

Эксперимент Лапьера состоял в следующем. Лапьер с двумя студентами-китайцами путешествовал по США. Они посетили 252 заведения (отели и рестораны) 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, а в остальных – уклончивые формулировки. Лапьер интерпретировал эти данные так, что между аттитюдом (отношение к лицам китайской национальности) и реальным поведением хозяев отелей существует расхождение. Из ответов на письма можно было заключить о наличии негативного аттитюда, в то время как в реальном поведении он не был проявлен, напротив, поведение было организовано так, как если бы совершалось на основании позитивного аттитюда. Этот вывод получил название «парадокса Лапьера» и дал основания для глубокого скептицизма относительно изучения аттитюда. Если реальное поведение не строится в соответствии с аттитюдом, какой смысл в изучении этого феномена? Упадок интереса к аттитюдам в значительной мере был связан с обнаружением этого эффекта.

Были предложены различные варианты объяснения феномена. М. Рокич предположил наличие у человека двух типов установок – установки на объект и установки на ситуацию. Д. Катц и И. Стотленд предположили, что в различных ситуациях проявляются различные компоненты социальной установки.

**Диспозициональная модель регуляции социального поведения (В. А. Ядов)**

В. А. Ядов предложил диспозициональную теорию регуляции социального поведения (1975), которая может служить одним из вариантов объяснения результатов эксперимента Лапьера. В. А. Ядов предположил, что социальное поведение связано с установками (диспозициями) разного уровня, которые определяются условиями социальной ситуации. Следует рассматривать социальное поведение в контексте трех переменных:

1) типы социальной ситуации (предметные, ситуации группового общения, ситуации в сфере труда и досуга, ситуации в рамках определенного типа общества);

2) сферы реализации потребностей (ближайшее семейное окружение, контактная малая группа, сфера труда и досуга, макросоциум);

3) уровень организации деятельности (акт, поступок, поведение, жизнедеятельность).

В. А. Ядов использует понятие «диспозиция» – предрасположенность субъекта к оценке и определенному способу поведения. Диспозиция выражает взаимодействие потребности и конкретных условий деятельности. Выделяются четыре типа диспозиций:

1) элементарная фиксированная установка (англ. эквивалент – set), описанная Д. Н. Узнадзе, формирующаяся на основе витальных потребностей и проявляющаяся в простейших предметных ситуациях;

2) аттитюды, формирующиеся на основе оценки отдельных социальных объектов в ситуации непосредственного взаимодействия;

3) диспозиции (общая направленность интересов личности на определенные сферы социальной активности: профессиональную сферу, семью, досуг);

4) система ценностных ориентаций, формирующаяся на основе высших социальных потребностей личности, а также образа жизни общества и тех групп, с которыми идентифицирует себя индивидуум.

Диспозиции образуют иерархические системы. Потребности соответствуют уровням включения личности в различные сферы социального общения. За основу был взят общий механизм образования установки, как это представлено в теории Д. Н. Узнадзе «П → Д ← С», где П – потребность, Д – диспозиция, С – ситуация или условия деятельности. Таким образом, диспозиции представляют собой продукт «столкновения» потребностей и ситуаций (условий) (табл. 20).

*Таблица 20*

**Иерархия поведения личности (по В. А. Ядову)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Уровни поведения  личности | Уровни диспозиций, возникающих при взаимодействии  потребностей и условий  деятельности | Условия поведения  и деятельности |
| Жизнедеятельность в целом, «жизненный план» | Системы ценностных ориентаций на цели жизнедеятельности и средства их достижения | Общие социальные условия жизни |
| Поведение в той или иной сфере деятельности | Общая направленность интересов личности (базовые социальные установки) | Уровень разных сфер социальной активности (труд, досуг, семья) |
| Привычное действие или поступок | Социальные установки (аттитюды) | Уровень группового общения |
| Простейшие поведенческие акты | Элементарные фиксированные установки (по Д. Н. Узнадзе) | Уровень предметных ситуаций |

Вот как В. А. Ядов объясняет итоги эксперимента Лапьера:

«С точки зрения диспозиционной регуляции поведения случаи несоответствия между той или иной социальной установкой и наблюдаемым поступком можно объяснить тем, что ведущая роль в регуляции поведения принадлежала диспозиции иного уровня. Так, ценностная ориентация на престиж заведения диктовала отрицательный ответ относительно обслуживания цветных. И та же самая ориентация предполагает соблюдение принятых правил обслуживания, если клиент, что называется, стоит на пороге».

Таким образом, содержание понятия «социальная установка» весьма разнообразно. Это:

1) аттитюд – социальная установка, проявляющаяся в простых социальных ситуациях выбора способа поведения; аттитюд относительно устойчив и, в целом, осознан личностью; в аттитюде отражается содержательная сторона социальной ситуации;

2) диспозиция – общая направленность личности на значимые сферы социальной жизни; характеризуется устойчивостью и обобщенностью;

3) ценностные ориентации – устойчивые отношения личности к значимым сферам жизни, общественным ценностям;

4) социальный стереотип (по определению У. Липпмана) – устойчивый, эмоционально насыщенный, ценностно-определенный образ, представление о социальном объекте, в котором обобщается собственный и чужой опыт;

5) убеждения – представления, знания, идеи, ставшие мотивами поведения человека; характеризуются устойчивостью, осознанностью; отражают потребности человека и содержательные стороны социальной ситуации;

6) мнение (термин пришел из социологии) – отраженное в сознании человека отношение к отдельным сторонам общественной жизни; формируется на основе личного опыта; характеризуется неполнотой оценки ситуации и неустойчивостью, а также низким уровнем обобщенности.

Мартин Фишбайн и Исаак Айзен изучали роль намерений в политическом поведении (1975). Они использовали модель разумного поведения и выделили факторы, влияющие на поведение избирателей:

1) наличие намерения голосовать/не голосовать;

2) оценка последствий голосования;

3) убеждение людей по поводу последствий голосования;

4) восприятие людьми того, что о них думают близкие по поводу голосования;

5) уровень мотивации, который создают ожидания близких людей.

Модель разумного поведения работала, если было намерение голосовать; намерение было связано с убеждением по поводу последствий, восприятием мнения близких людей и уровнем мотивации. Ограничениями модели разумного поведения является наличие таких факторов, как недостаточная осознанность аттитюдов, наличие эмоций, механизма подражания, а также недостаточный контроль личностью своего поведения в силу влияния ситуации. Примером «неразумного» голосования является голосование в России в 1996 году под лозунгом «Голосуй сердцем».

Аттитюды изучали в нескольких аспектах:

* влияние аттитюдов на поведение (влияние ценностей на политическое поведение; сравнительный анализ национальных ценностей; модель разумного поведения);
* формирование аттитюдов; влияние поведения на аттитюды (теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера; теория самовосприятия Д. Бема);
* изменение установок (У. Мак-Гвайр).

В теории когнитивного диссонанса и теории самовосприятия Д. Бема сделаны попытки вывести установки из поведения человека.

**Теория когнитивного диссонанса и эксперименты Л. Фестингера**

В 1957 году началась целая серия исследований социальной установки в рамках теории когнитивного диссонанса Л. Фестингера.

Основная идея теории когнитивного диссонанса: поскольку поведение человека по отношению к социальным объектам является целостным, то и в установках должно проявляться когнитивное соответствие.

Основное понятие теории когнитивного диссонанса – консонанс (согласованность). Замечено, что люди стремятся к некоторой согласованности как желаемому внутреннему состоянию. Если возникает противоречие между тем, что человек знает, и тем, что он делает, люди стремятся достичь когнитивной согласованности (меняют поведение, отношение к информации, ограничивают приток новой информации).

*Пример с курением.* Индивид полагает, что курение – причина рака и одновременно знает, что он курит. Это два знания, которые одновременно противоречат друг другу. Наиболее эффективное средство ослабления диссонанса – бросить курить. Но для многих это нелегко, поэтому человек ищет другие средства ослабления диссонанса, например, приуменьшить значение данных о вреде курения.

В 1964 году Леон Фестингер пришел к выводу, что не изменение установок ведет к изменению поведения, а наоборот. Теория когнитивного диссонанса говорит о том, что мы склонны согласовывать наши противоречивые данные о социальных объектах. Согласно теории когнитивного диссонанса, мы испытываем напряжение («диссонанс»), если две одновременно воспринимаемые мысли или два убеждения («когниции») психологически несовместимы; нечто подобное мы испытываем тогда, когда решаем сказать или сделать нечто такое, в отношении чего испытываем смешанные чувства. Фестингер считает, что мы прибегаем к «регулировке» мышления, чтобы снизить это неприятное возбуждение. Эта простая идея, и некоторые удивительные прогнозы, вытекающие из нее, вызвали к жизни более 2000 исследований.

Теория когнитивного диссонанса преимущественно имеет отношение к взаимному несоответствию поведения и установок. Мы осознаем и несоответствие поведения установкам, и несоответствие установок поведению. Когда мы ощущаем некоторое противоречие, возможно, даже определенное лицемерие, у нас возникает потребность в переменах.

*Эксперимент Л. Фестингера и Дж. Меррилл Карлсмит* 1959 года состоял из следующих этапов.

*Первый этап* – выполнение наивным испытуемым «скучного» и бессмысленного задания. В течение часа испытуемый должен был заниматься бессмысленным делом, например, поворачивать деревянную ручку. Когда он заканчивал «работу», экспериментатор (Карлсмит) говорил ему, что цель исследования – изучение влияния ожиданий на выполнение задания. Следующего испытуемого, ожидающего за дверью, необходимо убедить в том, что его ждет интересный эксперимент. Карлсмит, изображая человека, оказавшегося в безвыходном положении, говорит вам, что ассистент, который обычно беседует с испытуемым, чтобы создать у него необходимые ожидания, не смог участвовать в эксперименте, и, ломая руки, умоляет вас заменить его.

*Второй этап* – наивный испытуемый выполняет роль «экспериментатора». Испытуемого просят потрудиться во имя науки, обещают заплатить, и в конце концов он соглашается поговорить со следующим испытуемым (который на самом деле – тот самый помощник экспериментатора) и рассказать о том, какое удовольствие только что получил. «Правда? – так называемый испытуемый явно не торопится поверить вам. – Неделю назад в этом эксперименте участвовала моя подруга и сказала, что это смертная тоска». – «Ничего подобного! – отвечаете вы. – Очень интересное задание. Будете поворачивать ручки. Отличное упражнение. Получите огромное удовольствие, вот увидите».

*Третий этап* – получение платы на работу. Испытуемый получал свою плату (одни получали «за работу помощником экспериментатора» 1 доллар, а другие испытуемые – 20).

*Четвертый этап* – оценка установок наивного испытуемого относительно задания. Испытуемый прощался, но в следующей комнате секретарь просила заполнить стандартный «опросник, который заполняют все испытуемые и ответы на который помогают затем улучшить процедуры следующих опытов». Среди вопросов был один относительно интересности задания.

Фестингер и его ученица Карлсмит сделали из ряда вон выходящий прогноз, противоречивший распространенному представлению о том, что большое вознаграждение оказывает большой эффект. Напротив, более вероятно, что свои установки приведут в соответствие с действиями те испытуемые, которым заплатили по доллару, т. е. те, чье вознаграждение вряд ли является достаточным оправданием для лжи. Имея недостаточное оправдание для своих действий, они будут испытывать больший дискомфорт (диссонанс) по поводу своих действий, вследствие чего у них будет больше оснований верить в то, что они сделали. Испытуемые, получившие за участие в эксперименте 20 долларов, вполне могут оправдать свой поступок, а потому испытывают меньший диссонанс.

Далее Эллиот Аронсон и Дж. Меррилл Карлсмит провели эксперименты (1963) на детях 5–6 лет, идея которых – *«диссонанс как преодоление соблазна»*. Вначале ребенок ранжировал игрушки по привлекательности. Преодоление соблазна заключалось в том, что дети в течение пяти минут в отсутствии экспериментатора не трогали вторую по привлекательности игрушку, с которой им было запрещено играть.

В ситуации первоначального запрета играть с привлекательной игрушкой (слабая угроза) дети в дальнейшем оценивали «запретную игрушку» как менее привлекательную. В данном случае диссонанс выступал как следствие преодоления соблазна: «Я не играю с этой игрушкой, потому что она мне не нравится». Однако сильная угроза (лишение ценного подарка или наказание) не приводит к снижению привлекательности игрушки. Если в эксперименте Фестингера и Карлсмит испытуемые делали то, чего они обычно не делают, то в новом эксперименте дети не делают того, чего они обычно делают.

*Эксперимент «диссонанс как проявление агрессии»*.

Явление диссонанса может возникать и как следствие проявления агрессиb. Использовались две модели экспериментов: физическая и вербальная агрессия. В модели физической агрессии испытуемые, которые настроены против использования электрического тока в опытах с человеком, побуждаются стать ассистентами экспериментатора и ударять электрическим током другого человека. Подставной испытуемый оскорбляет наивного испытуемого, выполняющего роль экспериментатора (вербальная агрессия). Если человек отрицательно относится к агрессии, но соглашается принять участие в эксперименте, то старается уменьшить привлекательность жертвы, недооценить степень болезненности ударов тока, отрицает добровольность своей агрессии. Другой способ избежать диссонанса – снижать мнение о себе. Основной принцип поведения: мы берем ответственность за свое поведение, если мы его выбрали без видимого давления.

Фестингер выделяет четыре источника диссонанса:

* логическая непоследовательность;
* несоответствие когнитивных элементов культурным образцам;
* несоответствие данного когнитивного элемента более широкой системе представлений;
* несоответствие опыту.

Возникновение диссонанса имеют отношение не к научной логике, а к житейской, которую можно назвать «психологикой».

**Теория самовосприятия и эксперименты Д. Бема**

Теория самовосприятия, предложенная Дарилом Бемом в 1972 году, исходит из того, что, наблюдая за собственным поведением, мы также часто пытаемся объяснить свое поведение непротиворечивым образом. Когда наши установки слабы или неоднозначны, мы оказываемся в положении человека, наблюдающего за нами со стороны. Мы идентифицируем установки окружающих, внимательно наблюдая за их поведением в ситуациях, когда они имеют возможность действовать так, как хотят. Точно так же мы оцениваем и собственные установки. Слушая собственную речь, я получаю информацию о своих установках; наблюдая за своими действиями, я получаю сигналы относительно того, насколько сильны мои убеждения. Сказанное, прежде всего, справедливо в отношении таких ситуаций, при которых мне сложно объяснить свои действия давлением обстоятельств. О том, какие мы есть на самом деле, говорят поступки, которые мы совершаем по доброй воле.

Аналогичное объяснение эмоций было предложено еще сто лет назад Уильямом Джеймсом, который считал, что мы судим о своих эмоциях, наблюдая за своими телами и за своим поведением.

В 60-е годы ХХ века начинается серия экспериментов, в которых формируется теория самовосприятия Д. Бема.

*Эксперимент Д. Бема* (1965) проводился для уточнения результатов эксперимента Л. Фестингера и М. Карлсмит.

Независимая переменная: значение контролирующего стимула (сформировано в лаборатории).

Зависимая переменная: испытуемые должны были оценивать серию журнальных карикатур: «забавные» или «скучные».

*Первый этап* – «тренировка» «правдивого» и «ложного» ответа.

Параметр доверия/недоверия к себе варьировался двумя цветными лампочками, «функциональные» свойства которых были усвоены в процессе предварительной тренировки. Тренировка заключалась в ответах на простые вопросы о самом себе, причем после каждого вопроса включался магнитофон и одновременно зажигалась цветная лампочка. Желтый цвет означал необходимость правдивого ответа, зеленый – ложного. Испытуемый выучивал, что он должен «верить себе» при желтом цвете и не верить – при зеленом. Для другой группы значение цветов было противоположным.

*Второй этап* – оценка испытуемыми журнальных изображений и установление связи между журнальными изображениями и «правдивостью» ответа.

Были отобраны журнальные изображения, оцененные экспертами как «нейтральные». Испытуемые должны были вслух «оценить» их, произнеся одно из двух предложений: «Эта карикатура очень смешная» или «Эта карикатура очень скучная». При этом в случайном порядке в момент высказываний загоралась или желтая, или зеленая лампочка.

*Третий этап* – проверка изменения оценок (аттитюдов) испытуемых.

После подобной процедуры испытуемых просили просмотреть еще раз карикатуры и оценить их по степени «забавность/скучность». Карикатуры, предъявляемые при «ложном» цвете, оценивались более нейтрально, чем предъявляемые при «правдивом» цвете. В данном опыте «ложный» свет имел те же функциональные свойства, что и высокая награда в эксперименте Л. Фестингера и М. Карлсмит.

Выводы Д. Бема: люди формируют суждения о собственных аттитюдах, равно как и о собственных предпочтениях и личностных диспозициях, анализируя свое поведение в контексте ситуации (рис. 9)

Когда люди без всякого вознаграждения или принуждения занимаются тем, что им нравится, они объясняют свои действия склонностью к данной деятельности. Вознаграждение, «поступающее извне», потому подрывает внутреннюю мотивацию, что заставляет людей именно ему приписывать свое поведение.

Внешнее  
вознаграждение отсутствует

Внешнее  
вознаграждение (например, деньги)

Внутренняя мотивация

Внешняя мотивация

Рис. 9. Интерпретация эксперимента Д. Бема

Одна притча служит прекрасной иллюстрацией эффекта сверхоправдания. Мальчишки ежедневно затевали шумные игры на улице, где жил одинокий старик. Шум раздражал старика, и вот однажды, позвав детей к себе, он сказал им, что любит веселые детские голоса и заплатит каждому из них по 50 центов, если они и завтра будут играть возле его дома. Назавтра мальчишки прибежали и шумели больше обычного. Старик «оплатил их услуги» и пообещал заплатить и на следующий день. Дети не заставили себя долго ждать, их крики – тоже, и старик снова дал им деньги: но на этот раз по 25 центов. Следующий день оказался для мальчишек менее «урожайным»: старик заплатил им только по 15 центов, предупредив, что деньги у него на исходе. «Завтра я смогу заплатить вам только по 10 центов, но я очень прошу вас прийти», – сказал он. Разочарованные дети ответили, что больше не придут. Десять центов, решили они, не такие деньги, чтобы ради них стоило играть возле его дома целый день.

Основные положения теории самовосприятия Дарила Бема:

1. Человек «узнает» о своих установках, эмоциях и других внутренних состояниях, исходя из знания своего поведения и иных обстоятельств (условий), в которых это поведение имеет место.

2. В той степени, в какой показатели нашего внутреннего состояния слабы, неоднозначны или трудно интерпретируемы, индивид функционально находится в том же положении, что и внешний наблюдатель, т. е. он должен полагаться на те же самые внешние признаки поведения, чтобы определить свое внутреннее состояние.

Доказательством теории самовосприятия является феномен «ноги в дверях» («foot-in-the-door»). В эксперименте Джонатана Фридмана и Скотта Фрэзера (1966) владельцам домов предлагали поставить перед домом большой неряшливо оформленный плакат, что приводило к отказу 80 % домовладельцев. Тогда уговаривали их установить маленькую табличку. Спустя две недели возобновляли просьбу относительно того же большого плаката, и было получено согласие 76 % респондентов.

**Изменение установок**

Изменение установок отражено в модели У. Мак-Гвайра (рис. 10).

Запоминание

Согласие

Поведение

Внимание

Понимание

Рис. 10. Модель изменения установок В. Мак-Гвайра

Модель Уильяма Мак-Гвайра показывает, что изменение установок – сложный процесс, в котором задействованы и мотивационные, и когнитивные компоненты.

**3. Социализация и социальная адаптация личности**

**Определение социализации и направления исследований**

Социализация личности – это:

1) усвоение социального опыта путем вхождения в социальную среду;

2) процесс активного воспроизводства системы социальных связей за счет активной деятельности личности, активного включения ее в социальную среду.

В процессе социализации человек приобретает качества, ценности, убеждения, общественно одобряемые формы поведения (и связанные с ними нормы и роли), необходимые ему для нормальной жизнедеятельности в обществе.

Выделяются три сферы социализации:

1) деятельность;

2) общение;

3) самосознание.

Суть социализации – в расширении, умножении социальных связей и видов деятельности. В области общения социализация приводит к перестройке структуры общения, увеличению количества референтных групп, появлению рефлексии.

Социализация самосознания проходит следующие этапы:

* сознание тождественности (отличие себя от мира);
* сознание «Я» как активного начала;
* осознание своих психических свойств;
* социально-нравственная самооценка;
* осознание своего места в жизни.

Выделяются следующие стадии социализации:

1) дотрудовая;

2) трудовая;

3) послетрудовая.

Сущность процесса социализации раскрыта в работах социологов Т. Парсонса, Н. Смелзера, Э. Гидденса и психологов Ж. Пиаже, У. Бронфенбреннера, Н. Ньюкомб, И. С. Кона, Г. М. Андреевой, А. В. Петровского и др.

Среди зарубежных направлений можно выделить следующие основные школы, изучающие проблему социализации:

* социологическая школа (Р. Мертон, Т. Парсонс и др.);
* теория научения: социализация понимается как развитие и контролирование определенных «драйв-систем» через упражнения и подкрепление (основные изучаемые проблемы: зависимость, сексуальная агрессия, достижения);
* психодинамическое направление: социализация как развитие супер-эго, канализация энергии в социально приемлемую активность и обучение сдерживанию базовых желаний и потребностей (Э. Мак-Нейл) или социализация как развитие эго-идентичности (Э. Эриксон);
* интеракционизм: акцентируется на взаимодействии между природой ребенка и его окружением; социализация – процесс усвоения индивидом системы социальных ролей, содержащих в себе культурные значения и символы (Дж. Мид, Ч. Кули);
* экзистенциально-гуманистический подход: социализация рассматривается как процесс самоактуализации, самореализации личностью своих потенций и творческих способностей (А. Маслоу);
* когнитивное направление: подчеркивает значение когнитивных процессов в освоении социальных действий (Ж. Пиаже, Л. Кольберг).

**Социологические теории социализации**

Социологическая школа социализации, например, теория социальной адаптации, рассматривает социализацию как процесс вхождения человека в социальную среду и его приспособления к культурным, психологическим и социологическим факторам.

Представитель отечественной психологии И. С. Кон придерживается субъект-объектного подхода в понимании социализации, поскольку понимает процесс социализации как *усвоение некоторой системы жизненно необходимых социальных ролей*. Под социальной ролью понимают совокупность заранее данных (созданных обществом) правил и ожидаемых способов поведения и общения, которые соответствуют определенному месту человека в группе общества. Чтобы социальная роль стала частью структурного «Я», должен осуществиться процесс ее внедрения в «глубины собственного «Я» на основе включения в разные формы деятельности, обеспечивающие процесс идентификации с ролью. Чем глубже духовное наполнение социальных ролей, шире их диапазон, тем полноценнее личность.

**Концепции социального научения**

Концепция социального научения в качестве механизмов социализации рассматривает процессы идентификации, подражания, внушения, следования нормам, конформность. Эти процессы, протекающие бессознательно или с различной степенью осознанности, и обеспечивают вхождение подрастающего ребенка в социум. Термин «социальное научение» в научный обиход ввели в начале 30-х годов ХХ века американские психологи Н. Миллер и Дж. Доллард. В понятии «научение» приставка «на» прямо указывает на стихийно совершающийся процесс социального развития.

Главный выразитель концепции социального научения в психологии – известный американский психолог Альберт Бандура. С его точки зрения, поведение человека включает когнитивные структуры и определяются механизмом, который А. Бандура обозначил как взаимный детерминизм.

Социальные, когнитивные и личностные факторы «работают» как взаимосвязанные детерминанты, и человек является продуктом своей жизни, своего опыта, но пережитого и обязательно осознанного.

По мнению А. Бандуры, подкрепление не играет доминирующей роли в приобретении новых реакций (подражание может быть и без подкрепления). Процесс социализации А. Бандура рассматривает как процесс моделирования или научения через наблюдение: на основе наблюдений за окружающими у ребенка складываются модели поведения. С помощью образной и вербальной систем они «кодируются», запоминаются и могут воспроизводиться в его поведении. А. Бандура считает, что ребенок социализируется, обучаясь у взрослых и сверстников из своего социального окружения, копируя их модели поведения, не ожидая какого-либо поощрения или наказания за это.

А. Бандура выделяет контролирующие факторы поведения:

1) поведение других;

2) подкрепляющие последствия поведения (под влиянием прямо испытываемых последствий, но и под влиянием многократно наблюдаемых действий других: вознаграждаемых, игнорируемых или наказуемых);

3) когнитивные факторы (заимствование действий у модели, приобретение действий в символической форме).

**Концепция социализации Э. Эриксона**

Э. Эриксон, вслед за З. Фрейдом, понимает социальное становление личности как стадийный процесс. Он описывает «восемь возрастов человека». Каждая возрастная стадия – это своеобразный психосоциальный кризис, или, по терминологии Э. Эриксона, *кризис идентичности*: личность делает выбор, происходит смена социальных ролей и позиций, ломка отношений к окружающим и к себе. В соответствии с концепцией Эриксона, то, что свойственно каждой стадии, проявляется в течение всей жизни, но особенно характерно для соответствующего возраста. Каждой из восьми стадий присущ «комплекс» основных альтернативных установок (табл. 21).

*Таблица 21.*

**Стадии психосоциального развития (по Э. Эриксону)**

|  |  |
| --- | --- |
| Название стадии,  возрастные рамки | Характеристика стадии |
| Доверие/недоверие  (младенчество) | Чувство эго-идентичности; чувство доверия состоит в том, что ребенок выпускает своих родителей из поля зрения, не испытывая чрезмерного беспокойства |
| Автономия/стыд и сомнение (раннее детство,  1–2 года) | Ребенок учится преодолевать свои агрессивные импульсы, контролировать свои действия и проявлять самостоятельность |
| Инициатива/чувство вины  (3–5 лет) | Ребенок пробует новые роли (в том числе и половые – мальчика и девочки), учится проявлять инициативу, не испытывая чувство вины |
| Трудолюбие/неполноценность (младший школьный возраст) | Ребенок учится выполнять учебные задания индивидуально и в группе. Интерес к реальным социальным ролям (пожарный, медсестра) и воспроизведение их в воображении. Чувство компетентности. |
| Становление индивидуальности (идентификация)/ролевая диффузия (юность) | Главный вопрос – как я выгляжу в глазах других в сравнении с собственными представлениями. Юношеская любовь – попытка добиться определения собственной идентичности, проецируя образ эго на другого. Попытка связать свои роли с взрослым миром профессиональной деятельности. |
| Интимность/изоляция  (начало взрослого периода) | Установление доверительных отношений с партнером, проявление групповой солидарности |
| Творческая активность/  стагнация (средний возраст) | Зрелый человек нуждается в том, чтобы быть нужным |
| Целостность эго/  отчаяние (старость) | Принятие своей жизни как неизбежности, осмысление ее |

**Интеракционистские концепции социализации**

**Концепции Дж. Мида и Ч. Кули**

Теория социализации Чарльза Кули основана на концепции «зеркального Я». В соответствии с ней образ «Я» индивида является отражением того, как его воспринимают другие, или того, как это ему представляется. В соответствии с Кули, мы думаем, что мы остроумны, потому что друзья смеются нашим шуткам, мы думаем, что мы талантливы, потому что наши учителя хвалят нас, мы думаем, что мы являемся значительными людьми, потому что наши родители беспокоятся о нас. Мы проявляем тенденцию признавать мнение других как свое собственное, и их мнение о том, что мы собой представляем, формирует нашу собственную идентичность. Таким образом, наше «Я» развивается в социальном взаимодействии.

Джордж Мид в своей теории «генерализованного другого» полагал, что не может быть никакого «Я», отдельного от общества. Дети развивают свое «Я» по мере того, как они учатся принимать роль других людей и смотреть на свое собственное поведение глазами других. Это происходит, по мнению Мида, в рамках двух стадий. Так, на игровой стадии ребенок может изображать пожарного, мать или отца. Мид называет эту игру «принятие роли другого». Особенно важными ролевыми моделями являются «значимые другие». Так, матери и отцы демонстрируют своим детям, как должны вести себя взрослые. Позднее дети более старшего возраста учатся представлять себе поведение других людей, уже не пытаясь играть их роли. Так, в организованных играх, например в футболе, каждый участник реагирует на действия других. Руководствуясь правилами игры, дети могут в известной степени предсказать действия всех прочих ее участников (стадия групповой игры). В итоге достаточно развитой ребенок в состоянии принять роль «генерализованного другого», что означает учет установок всего своего сообщества. Правила игры и ожидаемые реакции других людей обеспечивают директивы для индивидуального поведения. Так социальный контроль превращается в самоконтроль полностью социализированной личности.

Итак, в соответствии с концепцией Мида, «Я» индивида формируется на основе оценки им своих субъективных переживаний с точки зрения своего сообщества. Следовательно, как отмечает Т. Шибутани в книге «Социальная психология», «то, как человек рассматривает самого себя, должно быть отражением того, что, по его мнению, думают о нем другие, хотя совершенно не обязательно, чтобы они действительно так думали».

**Эксперименты С. Миямото и С. Дорнбуша**

Эксперименты Франка С. Миямото и Санфорда Дорнбуша, представленные в работе Т. Шибутани «Социальная психология», доказали концепцию Дж. Мида на 195 испытуемых. Исследователи распределили 195 испытуемых на 10 групп и каждому испытуемому предложили следующие задания: а) оценить себя самого, б) оценить каждого из других членов экспериментальной группы, в) определить, как его будут оценивать другие члены группы, г) определить, как люди в целом оценивают его.

Оценка производилась по четырем критериям: умственные способности, самоуверенность, физическая привлекательность, обаятельность. Выяснилось, что средняя оценка личности другими (б), так же как средняя оценка, приписываемая другим (в), были выше у тех, у кого высокая самооценка (а). Особенно интересно здесь то, что оценка, приписываемая другим (в), была ближе к самооценке (а), чем действительная оценка другими (б).

Еще один важный результат заключался в том, что обобщенная оценка (г) приблизительно равнялась самооценке (а) и была к ней ближе, чем оценки, приписываемые экспериментальной группе (в). Как отмечает Т. Шибутани, эти данные подтвердили теорию Мида. То, как человек оценивает самого себя, соответствует тому, как, по его мнению, о нем думают люди вообще, а также люди во временной группе, участником которой он оказался.

Таким образом, концепции «зеркального Я» Кули и «генерализованного другого» Мида направлены на то, чтобы понять, как на людей влияет то, что, по их мнению, другие думают о них. Реакции людей на эти предполагаемые мнения о них являются полностью осознаваемыми.

**Проблема социализации в работах Ж. Пиаже**

По мнению Жана Пиаже, источником формирующегося мышления ребенка выступает его социализация, которую он понимает как общение между собой «индивидуальных сознаний». Взрослеющий ребенок вступает в общение двоякого рода: во-первых, в общение со взрослыми, которые его воспитывают, приучают к нормам и правилам социальной жизни (это – социализация по типу «отношения принуждения»), во-вторых, в общение со сверстниками, где на равных идет освоение жизненного опыта, где действует взаимный контроль и помощь, обмен мнениями, предъявление своей точки зрения (это – социализация по типу «отношения кооперации»).

Жан Пиаже выделяет две стадии развития морального сознания (табл. 22).

*Таблица 22*

**Стадии морального развития (по Ж. Пиаже)**

|  |  |
| --- | --- |
| Нравственный реализм | Правила предписываются некоторыми авторитетами и поэтому являются незыбленными, абсолютными и нерушимыми. Оценка поступков по последствиям (разбить несколько стаканов хуже, чем один, независимо от мотивов). |
| Нравственный релятивизм  (с 10–11 лет) | Нравственные нормы рассматриваются как предмет сотрудничества, взаимодействия и обоюдного согласия. Многие социальные нормы могут быть изменены при наличии общего согласия. В подростковом возрасте появляется способность к абстрактному суждению о правилах, общепринятых нормах, о нравственной и социальной справедливости. |

**Нравственные дилеммы, уровни и стадии развития морального сознания** **(Л. Кольберг)**

Находясь в значительной мере под влиянием идей Дж. Дьюи и Ж. Пиаже, Л. Кольберг рассматривает процесс социализации личности, прежде всего, как процесс развития морального сознания, усвоения норм и правил социальной жизни. Социализированность ребенка, по мнению Л. Кольберга, опирается на его когнитивное созревание и движется от пассивного принятия требований взрослых к пониманию социальных требований как добровольных соглашений между свободными людьми. Л. Кольберг выделил шесть стадий нравственного развития с акцентом на операциональные характеристики отношения ребенка к этическим нормам.

Кольберг предлагал детям и подросткам серию *нравственных дилемм* и просил разрешить их, обосновывая свои суждения. Примером может быть ситуация с Хайнцем, человеком, у которого умирает жена. У него недостаточно денег, чтобы купить лекарство, которое спасло бы ей жизнь. Хозяин аптеки отказывается снизить цену или отпустить лекарство в кредит; тогда Хайнц крадет лекарство. Правильно ли поступил Хайнц? Почему? Уровень нравственных суждений оценивается на основе типа суждения.

Проанализировав реакции на эти ситуации, Кольберг выявил три уровня нравственных суждений, каждый из которых, в свою очередь, делится на две стадии (табл. 23).

*Таблица 23*

**Уровни и стадии нравственных суждений (по Л. Кольбергу)**

|  |  |
| --- | --- |
| Название уровня | Характеристика уровня и стадий |
| *Доконвенциональный* (оценка поступка по последствиям) | Специфическая нравственность  (правильность или неправильность поступка оценивается  с точки зрения возможности наказания) |
| Индивидуализм (мотивом поступка является стремление получить награду) |
| *Конвенциональный*  (межличностное взаимодействие и социальные ценности берут верх над личными интересами) | Взаимные межличностные ожидания, отношения и межличностная согласованность (стремление завоевать одобрение других) |
| Социальная система и совесть (осознание интересов общества и правил поведения в нем); человек поддерживает нормы из соображений конформности |
| *Постконвенциональный*  (нравственные суждения основаны на обобщенных, абстрактных принципах) | Социальное соглашение с учетом целесообразного поведения и индивидуальных прав (осмысление возможных противоречий между нравственными убеждениями, осознание относительности норм и ценностей, чувство долга перед законом); нормы соблюдаются на основе абстрактного «общественного договора» |
| Универсальные этические принципы (формирование собственного этического чувства, универсальных и последовательных нравственных принципов справедливости, равенства и уважения к человеческой жизни и человеческих прав); поведение основано на принципах совести |

По мнению Кольберга, нравственные правила представляют собой результат договоренности. Исследования Кольберга, проведенные в США, Великобритании, Мексике, Турции, на Тайване, позволили заключить, что детям в каждой культуре прививают в основном одни и те же моральные ценности (одни и те же принципы сопереживания, заботы о других и справедливости). Люди различаются по своим моральным суждениям, потому что находятся на разных стадиях зрелости.

**Социально-экологическая теория социализации У. Бронфенбреннера**

Согласно экологической модели Ури Бронфенбреннера, развитие человека – это динамический процесс, идущий в двух направлениях: растущий человек постоянно испытывает воздействие со стороны различных элементов социальной среды и в то же время сам активно ее реструктурирует.

На социализацию человека влияет ряд факторов, требующих от него определенного поведения и активности. Ури Бронфенбреннер рассматривает четыре системы, в которых протекает социализация. Микросистема включает в себя всех, с кем ребенок вступает в близкие отношения, кто оказывает на него непосредственное влияние. Для процесса социализации ребенка это семья, группы сверстников, школа, религиозные организации и пр. На определенном возрастном этапе, а именно в отрочестве, влияние микросистемы резко возрастает и в своем влиянии опирается на такие социальные стимулы, как принятие, популярность, дружба и статус в группе.

Мезосистема включает в себя взаимоотношения между различными областями микросистемы, например, между семьей и школой: события, происходящие в школе (родительское собрание), влияют на события в семье (скандал по поводу плохих отметок). Мезосистема – это социальные институты, органы власти и другие элементы социальной среды, к которым индивид непосредственно не относится, но которые имеют на него влияние (например, органы опеки и попечительства, администрация школы, городские власти, начальство родителей и т. п.).

Экзосистема – это социальные институты, органы власти и другие элементы социальной среды, к которым индивид непосредственно не относится, но которые имеют на него влияние (например, органы опеки, администрация школы, городские власти и пр.).

Макросистема включает в себя доминирующие на данный момент социокультурные нормы, системы социальных представлений и установок, а также нормы и правила социального поведения, существующие в той или иной субкультуре. Она отражает различные системы социальных ценностей (например, религиозные и политические), устанавливает эталоны социального поведения и полоролевого репертуара, влияет на воспитательные и образовательные стандарты.

**Кросс-культурные исследования социализации**

Исследования американского антрополога ***Маргарет Мид*** (1901–1978) позволили сделать выводы об особенностях социализации в различных культурах. По результатам своей экспедиции на остров Самоа в 1925–1926 годах она сделала сенсационный вывод об отсутствии в архаичной культуре конфликтов подросткового возраста.

**Факторы (агенты и институты социализации**

К факторам социализации относятся:

* семья, члены семьи;
* институты воспитания и образования (дошкольные учреждения, школа, средние специальные и высшие учебные заведения);
* церковь;
* трудовой коллектив;
* средства массовой коммуникации;
* критические события в жизни общества и личности («Великая депрессия», Вторая мировая война и пр.).

В социальной психологии существует термин «институты десоциализации» – группы, в которых происходит утрата социальных связей.

**Основные механизмы социализации**

В работе А. В. Мудрика «Социализация человека» представлены основные механизмы (способы) социализации:

* традиционный (через семью и ближайшее окружение);
* институциональный (через различные институты общества);
* стилизованный (через субкультуры);
* межличностный (через значимых лиц);
* рефлексивный (через переживание и осознание).

Одной из самых эффективных социальных сил, влияющих на социализацию человека, его поведение в обществе, является семья. Ранняя социализация осуществляется в семье, где ребенок усваивает модели поведения, обучается большинству важнейших ролей. По критерию власти различаются патриархальные семьи: там, где отец является главой семьи (Таиланд, Япония, Иран, Бразилия и др.), и матриархальные семьи, где наивысшим авторитетом и влиянием пользуется мать (такие семьи встречаются редко). Если преобладает ситуативное распределение власти между отцом и матерью, можно говорить об эгалитарных семьях.

Самыми распространенными в современных урбанизированных агломерациях являются нуклеарные семьи, состоящие из родителей и их детей. Расширенная же семья представляет собой семью, объединяющую две или более нуклеарных семей с общим домохозяйством, и состоящую из трех или более поколений).

Современная семья весьма существенно отличается от семьи былых времен не только иной экономической функцией. Отношения детей и родителей в течение последних десятилетий меняются, все больше концентрируясь в эмоционально-психологической сфере. Важной функцией современной семьи является воспитательная функция – социализация молодого поколения, поддержание культурного воспроизводства общества.

**Социальная адаптация личности**

А.А. Реан рассматривает адаптацию как комплексный феномен и предлагает анализировать его в единстве трех измерений. Процессуальный аспект адаптации, по мнению автора, основывается, прежде всего, на выделении ее временных характеристик – протяженности и стадий самой адаптации. В рамках данного направления происходит выявление основных элементов адаптационного процесса, связанных в единую логическую и временную последовательность. Результативный аспект адаптации традиционно используется как ключевой элемент при оценке успешности адаптивных процессов в целом. Результативный критерий положен в основу большинства современных классификаций феномена адаптации, от простейшей дихотомии (адаптация – дезадаптация) до более дробных и многомерных теоретических построений. Аспект адаптации, связанный с формированием различных новообразований интегрирует два выделенных ранее подхода – процессуальный и результативный. Здесь объектом рассмотрения является совокупность тех психических качеств, которые сформировались (развились) в процессе адаптации и привели к тому или иному результату. При этом в совокупность новообразований включаются не только множество знаний, умений, навыков, личностных качеств, интериоризированных субъектом адаптации, но и сложная система межличностного взаимодействия с профессиональным и социальным окружением.

Социальная адаптация – явление, предполагающее «приспособление индивида к условиям социальной среды, формирование адекватной системы отношений с социальными объектами, ролевую пластичность поведения, интеграцию личности в социальные группы» (Еникеев, Кочетков). Личность в то же время является субъектом активной деятельности, общения и отношений (К.К. Платонов, В.И. Мясищев и др.). Процесс социальной адаптации, в связи с этим тезисом, следует рассматривать, прежде всего, как «активно развивающийся». Человек не только адаптируется, но и сам оказывает влияние на себя и свою жизнь (Д.Г. Мид, Т. Шибутани и др.).

**4. Самовосприятие и Я-концепция личности**

**Определение Я-концепции**

Результатом деятельности самосознания является формирование образа «Я» и Я-концепции личности.

*Образ* «*Я*» – представление о себе, целостный образ, возникший в результате деятельности самосознания, который включает познавательный, эмоциональный и оценочно-волевой компонент.

*Я*-*концепция* личности представляет собой то, каким данный человек видит себя, и как он истолковывает свои действия. Я-концепция – устойчивое, внутренне согласованное и непротиворечивое, зафиксированное в словесных определениях представление человека о самом себе. Понятие объединяет представления человека о себе (особенности, которые мы приписываем себе) и оценку им своей личности (самооценку). Я-концепцию часто определяют как совокупность установок, направленных на себя. Это динамическая система представлений человека о самом себе, включающая: 1) осознание своих физических, интеллектуальных и других свойств (образ «Я»); 2) самооценку (эмоциональный компонент); 3) субъективное восприятие влияющих на собственную личность внешних факторов; проявление образа «Я» и самооценки в поведении; уровень притязаний личности.

Р. Бернс отмечает, что изучение Я-концепции связано с работами У. Джемса; интеракционистов Ч. Кули и Дж. Мида; Э. Эриксона и К. Роджерса.

Понятие Я-концепции было введено в психологию Карлом Роджерсом, который использовал методику Q-сортировки Уильяма Стефенсона для изучения расхождения между «Я-реальным» и «Я-идеальным» у клиента в процессе психотерапии.

Клиент должен был сортировать карточки с утверждениями типа «Я – покорный человек», «Обычно я люблю людей» и прочими на девять примерно равных групп (от наиболее подходящих до наименее).

Я-концепция выполняет важные функции:

* обеспечивает внутреннюю согласованность знаний человека о самом себе;
* способствует интерпретации и мотивации нового опыта;
* является источником новых действий.

Роберт Бернс определяет Я-концепцию следующим образом:

«Выделение описательной и оценочной составляющих позволяет рассматривать Я-концепцию как совокупность установок, направленных на самого себя. В большинстве определений установки подчеркиваются три главных компонента:

1. Убеждение, которое может быть как обоснованным, так и необоснованным (когнитивная составляющая установки).

2. Эмоциональное отношение к этому убеждению (эмоционально-оценочная составляющая).

3. Соответствующая реакция, которая, в частности, может выражаться в поведении (поведенческая составляющая).

Применительно к Я-концепции эти три элемента установки можно конкретизировать следующим образом:

1. Образ Я – представление индивида о самом себе.

2. Самооценка – аффективная оценка этого представления, которая может обладать различной интенсивностью, поскольку конкретные черты образа Я могут вызывать более или менее сильные эмоции, связанные с их принятием или осуждением.

3. Потенциальная поведенческая реакция, то есть те конкретные действия, которые могут быть вызваны образом Я и самооценкой.

Предметом самовосприятия и самооценки могут, в частности, стать его тело, его способности, его социальные отношения и множество других личностных проявлений…».

Выделяют четыре модальности Я-концепции:

* Я-реальное – представление человека о том, какой он есть сейчас;
* Я-должное – о том, каким он должен быть с точки зрения «значимых других» (людей, мнение которых он ценит, – родителей, друзей, коллег и т. д.);
* Я-идеальное – о том, каким он хотел бы стать;
* Я-возможное – о том, каким он может стать.

Я-концепция понимается в современной психологии как совокупность аттитюдов человека по отношению к себе. Наряду с данным понятием используется термин «Я-схема» – черта, которую человек приписывает себе и считает важной.

К деятельностным компонентам Я-концепции современные исследователи относят:

1) самопрезентацию – поведение, цель которого – создать у партнера определенное впечатление о себе;

2) саморегуляцию – процесс регуляции человеком своего поведения; выделяют стили саморегуляции, ориентированные на достижение успеха и на предотвращение неудач;

3) самоэффективность – оценка человеком своей способности справиться с проблемами.

Элементы, образующие Я-концепцию, отличаются друг от друга по степени стабильности, доступности и однородности.

**Взаимозависимая и взаимонезависимая Я-концепция**

Исследования Я-концепции охватывают оба аспекта самости: «Я» и «Мое». Строя свою Я-концепцию, человек может концентрироваться на своих индивидуальных особенностях или на подобии другим людям. Эта идея воплотилась при изучении личной и социальной идентичности. Сторонники данной идеи полагают, что любой человек обладает двумя типами идентичности – личностной и социальной.

В самоописаниях проявляются два варианта рефлексии:

* описание себя как уникального и самобытного человека (в западных культурах); результатом является взаимонезависимая Я-концепция;
* описание с точки зрения социального и группового контекста, акцент на роли (в восточных культурах); результатом является взаимозависимая Я-концепция.

В то же время существует мнение, что личная и социальная идентичность принимаются человеком попеременно, в зависимости от его целей и ситуации, в которой он находится. При этом социальная идентичность чаще актуализируется у людей, которые чувствуют свою уязвимость (например, проходят критический период в развитии), находятся в конфликте с членами определенной группы. Поскольку каждый человек в процессе развития становится членом нескольких социальных групп, он обладает сразу несколькими социальными идентичностями, связанными с полом, возрастом, национальностью и пр.

**Самовосприятие**

Самовосприятие связано с рядом понятий:

1. Самомониторинг – стабильная для человека тенденция регулировать свое поведение, чтобы приспособить его к социальной ситуации.

2. Самоосознавание – состояние, в котором человек обращает внимание на свои особенности. Выделяют приватное (какими особенностями я обладаю?) и публичное (как меня видят окружающие?) самоосознавание.

3. Самооценка – часть Я-концепции, отражающая позитивное или негативное отношение человека к себе.

В литературе описан важнейший механизм самопознания личности – *социальная рефлексия*, под которой понимается способность человека представить, как он воспринимается партнером по общению. Однако полнота представлений человека о самом себе связана не только с когнитивными возможностями, но и с жизненным опытом, богатством социальных контактов. Данное положение можно пояснить на примере «окна Джогари», которое показывает, что личность есть совокупность четырех психологических пространств:

1. Открытое для меня и открытое для других.

2. Закрытое для меня, но открытое для других.

3. Открытое для меня, но закрытое для других.

4. Закрытое для меня и для других.

**Модели формирования самооценки**

Одна из моделей формирования самооценки – модель двух измерений. Согласно этой модели, все характеристики, которые мы приписываем человеку, группируются в нашем сознании вокруг двух основных измерений: деятельностного (активность, независимость, компетентность) и коммунального (стиль общения, отношение к людям, моральные качества). Формируя представление о себе, человек приписывает себе много различных черт, которые группируются вокруг этих измерений. Люди различаются по субъективной важности этих измерений, одни ориентируются на «деятельностные» черты, а другие – на «коммунальные».

В случае второй модели используют понятие «Я-схема» (selfschema). Подразумевается, что каждый человек формирует представление о себе по одним чертам, но игнорирует другие. Под Я-схемами понимаются черты, которые мы включаем в состав Я-концепции. Каждый человек обладает несколькими Я-схемами, которые извлекает из памяти при разных обстоятельствах.

**Социальное сравнение как источник Я-концепции**

Я-концепция формируется прижизненно, в ходе социального взаимодействия.

Источники Я-концепции:

1) окружающие люди (мы наблюдаем за тем, как другие люди ведут себя по отношению к нам, придаем этому поведению определенное значение, учимся вставать на позицию партнера и смотреть на себя со стороны); согласно социометрической теории М. Лири, самооценка человека является отражением его ценности для окружающих;

2) вторым источником Я-концепции является наше собственное поведение; наблюдая за ним, мы приписываем себе соответствующие черты (Д. Бем – автор теории самовосприятия).

**Теория социального сравнения Л. Фестингера**

Идея о том, что оценки и действия других людей являются для нас критерием сравнения, была высказана Л. Фестингером. По его мнению, приписывая себе те или иные характеристики, давая себе позитивную или негативную оценку, мы сравниваем себя с окружающими людьми.

Существуют три основных стратегии социального сравнения:

1. Нисходящее сравнение – это сравнение с человеком, который менее успешен в определенной области, чем мы.

2. Восходящее сравнение – это сравнение с человеком, который более успешен в определенной области, чем мы.

3. Сравнение на равных – это сравнение с человеком, уровень достижений которого примерно соответствует нашему.

**Теория самоэффективности А. Бандуры**

*Самоэффективность* – это то, как мы оцениваем свои возможности, оценка человеком своей способности выполнять деятельность на намеченном уровне и достигать поставленных целей.

Самоэффективность включает в себя компоненты:

1. Внутренняя самоэффективность – это оценка человеком своей способности повлиять на происходящее,

2. Внешняя самоэффективность – оценка того, насколько внешние объекты способны измениться под воздействием приложенных человеком усилий.

Психологические исследования говорят о том, что самоэффективность оказывает влияние на цели, которые человек ставит перед собой, его мотивацию, приложенные усилия и, как следствие, эффективность деятельности (табл. 24).

*Таблица 24*

**Влияние самоэффективности на деятельность человека**

|  |  |
| --- | --- |
| Высокая самоэффективность | Низкая самоэффективность |
| Считают возникающие проблемы менее  трудными, испытывают меньший стресс | Считают возникающие проблемы более  трудными, испытывают больший стресс |
| Ставят перед собой более трудные цели | Ставят перед собой более легкие цели |
| Лучше планируют свою деятельность | Хуже планируют свою деятельность |
| Действуют более предсказуемо | Действуют менее предсказуемо |
| Прикладывают больше усилий  для достижения цели | Прикладывают меньше усилий  для достижения цели |
| Объясняют неудачи внешними  факторами | Объясняют неудачи своими способностями |

По мнению А. Бандуры, чувство самоэффективности формируется уже в младшем школьном возрасте как следствие активной деятельности ребенка, которая положительно подкрепляется окружающими.

**Изучение ответственности (Дж. Роттер)**

Изучение ответственности тесно связано с проблемой Я-концепции, как это показал ***Джулиан Роттер*** (1916–2014) в своей теории социального научения. Дж. Роттер обращает внимание на когнитивные процессы (субъективное восприятие факторов окружения), предшествующие поведению человека в сложных социальных ситуациях: ожидание и ценность подкрепления. Дж. Роттер ввел в психологию понятие *локуса контроля*, которое представляет собой обобщенное ожидание степени контроля личности над ситуацией. Роттер выделяет два полюса локуса контроля: интернальность и экстернальность, которые в дальнейшем были интерпретированы как проявление ответственности личности, т. е. интернальный тип поведения (в отличие от экстернального) предполагает ответственность личности за свои действия, а следовательно, активность в планировании, контроле и саморегуляции своих действий.

**Самопрезентация**

Чтобы достичь своей цели, люди используют разнообразные стратегии. В связи с этим Эдвард Джонс и Тейн Питтман выделили пять основных стратегий самопрезентации.

1. Желание понравиться – демонстрация своей привлекательности для окружающих.

2. Самопродвижение – демонстрация своей компетентности.

3. Пояснение примером – демонстрация наличия у себя социально желательных черт, духовного превосходства.

4. Мольба – демонстрация своей слабости, потребности в защите.

5. Запугивание – демонстрация собственной силы.

**Ситуационный подход**

Данные об изменчивости «Я» создают предпосылки для появления ситуационного подхода:

1. Исследования Я-концепции показывают изменчивость «Я-концепции» как совокупности установок на себя (Р. Бернс, 1986).

2. Динамичный характер системы личностных конструктов (Дж. Келли).

3. Теория социальной идентичности Г. Тэджфела говорит о влиянии группы на формирование образа «Я».

4. Теория возможных «Я» и рабочих «Я-концепций» (Х. Маркус) показывает влияние социальных ролей на поведение человека.

Теоретической предпосылкой для появления ситуационного подхода явилась теория поля Курта Левина, в которой учитывались потребности личности и валентности объектов, относительно которых выстраивается поведение человека.

Идеи ситуационного подхода и описание связанных с ним экспериментов отражены в работе Ли Росса и Ричарда Нисбетта «Человек и ситуация» (1991). Ситуационный подход тесно связан с именем Уолтера Мишела, который отметил отсутствие кросс-ситуативной согласованности в поведении человека, т. е. человек ведет себя по-разному в различных ситуациях. Уолтер Мишел, автор когнитивно-аффективной теории социального научения, выделяет два типа ожиданий человека: ожидание результата поведения и ожидание последствий стимула. В любой ситуации существует значительное число потенциальных вариантов поведения, но поведение людей зависит от их ожиданий и убеждений относительно последствий каждого из возможных способов поведения. Когда у человека нет информации о том, что принесут ему действия, он реализует поведение, которое получило подкрепление в аналогичных ситуациях.

Уолтер Мишел, рассматривая влияние ситуации на поведение человека, предложил конструкты «сильная ситуация» и «слабая ситуация» в зависимости от степени ее непосредственного влияния на поведение человека (1968). «Сильная ситуация» характеризуется жесткостью требований к поведению человека, а «слабая» позволяет человеку выбирать способ поведения с учетом его диспозиций. Таким образом, в «слабой ситуации» поведение вариативно и может определяться в первую очередь личностными особенностями. Адаптивность человека связана со способностью различать нюансы ситуационного контекста и адекватно определять ситуацию, интерпретируя ее как сильную или слабую.

В то же время не все определяется ситуацией. В исследованиях психологов, с одной стороны, выявляется, какие убеждения, ожидания, цели и компетенции в области саморегуляции активируются личностью в процессе динамического взаимодействия с ситуацией, с другой – как человек конструирует (кодирует, оценивает) ситуацию (включая представления о себе и о других).

Коридоры вариативности поведения задаются культурными нормами приемлемого и адекватного для данной ситуации поведения, а также возможностями поведенческой изменчивости, ограниченными устойчивыми паттернами личностных привычек, ограничениями в диапазоне индивидуальных возможностей. Предполагается, что адаптивное поведение требует способности к тонкой дифференцировке ситуаций и, напротив, подрывается тенденциями к единообразным реакциям при отсутствии чувствительности к контексту и последствиям, вызванными нюансами. Ситуации могут быть «сильными», однозначно задающими модель релевантного поведения, и «слабыми», допускающими широкую вариативность поведенческих проявлений.

В исследовании Джона Дарли и БиббаЛатенэ (1968) на студентах младших курсов Колумбийского университета было показано влияние давления группы в виде подставных испытуемых на поведение в «чрезвычайной ситуации». Еще более убедительным в объяснении анализа ситуации оказался эксперимент Джона Дарли и Даниэля С. Бэтсона (1973) на студентах Принстонской духовной семинарии, потенциальных «добрых самаритян». В данном эксперименте были созданы «сильная» и «слабая» ситуация. В «сильной» ситуации («надо спешить на лекцию») только 10 % семинаристов оказали помощь человеку, в «слабой» («можно опоздать») их было уже 63 %.

Как отмечает Н. В. Гришина (2016), ситуативный подход становится актуальным в психологии. Турбулентность современной жизни, неопределенность и сложность мира превращают многие ситуации в «сильные», где личностные особенности перестают играть ведущую роль в поведении человека. Г. Вебстер провел статистическое исследование частоты публикаций последних десятилетий (2016), связанных с личностно-ситуационной дискуссией, и обнаружил значительный рост публикаций, посвященных моделям личностно-ситуационного взаимодействия.

**5. Социально-психологические типологии личности**

Под типологией понимается разделение общества на те или иные социальные группы, которые отличаются между собой какими-то определенными социально-значимыми признаками, позволяющими характеризовать их статус в обществе, социальные ориентации и даже их психологические особенности. Социально-психологические типологии обычно строятся на основе социальной позиции и ценностей.

Для каждого общества характерно формирование определенного типа социального характера, в основе которого лежат:

* социальная структура общества;
* его нормативная культура и ценности;
* установки, стиль мышления и самосознание индивидов.

Социальный тип личности – продукт сложного переплетения историко-культурных и социально-экономических условий жизнедеятельности людей. Это отражение того, как общественная система влияет на ценностные ориентации человека и через них – на его реальное поведение. Основанием для социальной типологии у М. Вебера является специфика социального действия, а у К. Маркса – принадлежность к определенному классу или общественно-экономической формации.

Одновременно с социологической существует также психологическая трактовка типологии социального характера; наиболее известной является типология Э. Фромма.

Для Фромма социальный тип личности как господствующий тип характера – это форма связи индивида и социума, это «ядро структуры характера, которое присуще большинству членов одной и той же культуры, в отличие от индивидуального характера, который различен у людей той же самой культуры». Значение социального характера, по мнению Фромма, состоит в том, что он позволяет наиболее эффективно приспособиться к требованиям общества и обрести чувство безопасности и защищенности.

В работе «Иметь или быть?» Фромм выделяет две основные стратегии взаимодействия с миром: свободная сознательная деятельность или приобретение. В основе типа социального характера лежит ведущая потребность человека (табл. 25).

*Таблица 25*

**Типология социальных характеров Э. Фромма**

|  |  |
| --- | --- |
| Название социального типа | Ведущая социальная потребность |
| Продуктивный | Стремление понять себя и других |
| Рецептивный | Стремление завладеть людьми и вещами |
| Эксплуативный | Агрессия в отношении людей и вещей |
| Накопительский | Стремление во что бы то ни стало сохранить то, что уже есть в наличии (деньги, чувства, мысли) |
| Рыночный | Весь мир превращен в предмет купли-продажи |
| Некрофильный | Стремление к смерти |
| Биофильный | Стремление к жизни |

Таким образом, существуют две противоположные точки зрения в трактовке типов социального характера: социологическая (с акцентом на объективных характеристиках группы) и психологическая (с акцентом на потребностях человека). Соединением этих двух подходов можно считать типологии, основанные на характеристике ценностей и ценностных ориентаций.

Так, американский социолог, психолог, антрополог Флойд Оллпорт в основу своей концепции положил типологию Эдуарда Шпрангера, основанную на ценностях жизни. Опираясь на типологию Э. Шпрангера, Ф. Оллпорт выделил шесть основных типов ценностных ориентаций (табл. 26)

*Таблица 26*

**Типология Ф. Оллпорта и Э. Шпрангера**

|  |  |
| --- | --- |
| Социальный тип личности | Доминирующая ценность |
| 1. Экономический | Полезность |
| 1. Эстетический | Форма или гармония |
| 1. Теоретический | Открытие истины |
| 1. Социальный | Любовь людей |
| 1. Религиозный | Мистическое единение с тотальностью мира |
| 1. Политический | Власть |

В современной социологии получило широкое распространение выделение типов личности в зависимости от ценностных ориентаций. Традиционисты ориентированы на ценности долга, порядка, дисциплины, законопослушания, тогда как выраженность таких качеств, как стремление к самореализации, самостоятельности, креативности – низкая. Идеалисты критически относятся к традиционным нормам, у них выражены установки на саморазвитие «во что бы то ни стало», независимость, пренебрежение авторитетами. Фрустрированный тип личности ощущает себя выброшенным из жизни, у него низкая самооценка, угнетенное настроение. Реалисты сочетают в себе стремление к самореализации с развитым чувством долга и ответственности, здоровый скептицизм с самодисциплиной и самоконтролем. Гедонистические материалисты ориентированы в первую очередь на получение удовольствий «здесь и сейчас», удовлетворяют потребительские желания.

В социологии принято также выделять модальный, идеальный и базисный тип личности. Модальный тип личности – тот, который реально преобладает в данном обществе. Идеальный тип личности не привязан к конкретным условиям, а как бы является пожеланием на будущее, например, «всесторонне и гармонично развитая личность» у К. Маркса или «Новый Человек» Э. Фромма. Базисный тип личности – тот, который наилучшим образом отвечает потребностям современного этапа развития общества.

В СССР социалистической системой был сформирован социальный тип человека, для которого были характерны поведенческие стереотипы «выученной беспомощности», «пролонгированного инфантилизма», практика двоемыслия и двойных стандартов, «паразитическая новация», социальная пассивность, послушание, исполнительность.

«Программа ВЭЛС», использованная группой психологов Стэнфордского университета в 1960–1980 гг. в отношении 200 тысяч американцев, выявила типологию населения США. Главными критериями для выделения различных групп населения выступали ведущие личностные ценности граждан и основанные на этих ценностях мотивы и «стили жизни». Были выделены три большие группы (табл. 27).

*Таблица 27*

**Социальные типы населения США (по данным программы ВЭЛС)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Социальные типы | Подгруппы | Главные ценности |
| «Гонимые нуждой»  (11 % населения США на 1983 год) | «Выживающие» | Выживание, обеспечение материальной и физической безопасности |
| «Существующие» | Обеспечение материальной и физической безопасности |
| «Внешне направленные» (68 %):  «что подумают о нас другие?» | «Принадлежащие» | Желание быть принятым, признанным (принадлежать к среднему классу) |
| «Подражатели» | Желание копировать чьи-то модели жизни |
| «Стремящиеся к достижениям» | Желание добиться успеха |
| «Внутренне направленные»  (19 %) | «Я есть Я» (молодежные течения) | Стремление чем-то выделяться |
| «Экспериментирующие» | Увлечение экзотическими течениями в философии, религии, искусстве |
| «Социально озабоченные» | Ориентированные на чувство долга, ответственность |

Кроме того, была выделена группа «интегрированные» (2 % населения), которые гармонично сочетают направленность вовне и внутреннюю направленность.