## Министерство высшего профессионального образования РФ

Российский Государственный Гуманитарный Университет

### Институт Психологии

Сорокин Александр Алексеевич

3 курс, 1 группа

# Реферат

“Социальная психология как наука”

#### Москва, 2001

Содержание:

1. Введение

2. Предмет и задачи социальной психологии

3. Заключение

##### Введение

Одно из возможных определений предмета социальной психологии может быть сформулировано следующим образом: *социальная психология - наука, изучающая как люди думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как они относятся друг к другу.*

При этом важно различать предмет социальной психологии, с одной стороны, и предмет социологии и психологии личности:

Социология и социальная психология действительно имеют общие интересы, изучая, как ведут себя люди в группах. Однако каждая наука делает свой акцент в изучении поведения людей в группах. Социология изучает **группы (**от малых до очень больших - обществ). Социальная психология изучает - **индивидов**, людей, составляющих эти группы - что думает человек о других, как они на него влияют, как он относится к ним. Сюда входит и изучение влияния группы на отдельных людей, а индивида - на группу. Например, рассматривая супружеские отношения, социолог центром своего внимания сделал бы тенденции браков, разводов и т.п., а социальный психолог, в первую очередь, стал бы исследовать то, почему определенные люди привлекают друг друга.

Сходство социальной психологии и психологии личности состоит в том, что обе эти отрасли психологической науки изучают индивида. Однако, психологи, занимающиеся изучением личности, фокусируют внимание на индивидуальных внутренних механизмах и на различиях между индивидами, задавая вопрос, например, почему одни люди более агрессивны, чем другие. Социальные психологи концентрируются на том, как вцелом люди оценивают друг друга, как социальные ситуации могут заставить большинство людей поступать гуманно или жестоко, быть конформными или независимыми и т.д.

##### Предмет и задачи социальной психологии

Отечественная социальная психология открывает свою новейшую историю с 1962 года, когда открылась первая в стране лаборатория социальной психологии при отделении психологии Ленинградского Университета. Начиная с этой даты, а особенно в последние годы, увеличился поток литературы социально-психологического содержания. Возросло несомненно количество переводных изданий стран западной Европы и США. Можно даже утверждать, что на Россию обрушился поток публикаций, монографий, а также сборников охватывающих не только узкие, но и широкие вопросы по разнообразным тематикам. Немаловажное место занимает учебник Д. Майерса, будучи для многих американских студентов первой книгой, которая знакомит их с основами социально-психологических знаний. Труд Д. Майерса по социальной психологии весьма своеобразен. Автор трактует социальную психологию преимущественно в рамках когнитивизма, приводя исключительно интересные данные полученные им и его ближайшими коллегами в сфере межличностного познания и социального воздействия. Сильной стороной учебника Д. Майерса является и ориентация автора на практическое использование социально-психологических знаний. Многие страницы книги посвящены применению социальной психологии в юриспруденции, медицине, практике урегулирования социальных конфликтов". Но несмотря на уже позитивно высказанную точку зрения на этот счет профессором А. Л. Свеницким, постараемся в свою очередь дать свою характеристику данного учебника, сравнив его по некоторым параметрам с нашими отечественными, такими как "Социальная психология" под редакцией Г. М. Андреевой, "Социальная психология" под редакцией А. В. Петровского и "Психология общения" М. И. Станкина.  
 Социальная психология - это научное исследование того, о чем люди думают, как они влияют друг на друга и как относятся друг к другу. Социальная психология - дочерняя отрасль социологии и психологии, которая стремится быть более индивидуальной по своему содержанию и более экспериментальной в своих методах, чем другие области социологии. По сравнению с психологией личности социальная психология менее сосредоточена на различиях между индивидами и более - на том, как люди в общем оценивают друг друга и влияют друг на друга. Социальная психология - экзогенная наука; она выявляет как социальные условия влияют на поведение. Посмотрим как интерпретируется определение социальной психологии в учебнике Андреевой Г. М. "Социальная психология - отрасль психологической науки, которая изучает закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные включенностью их в социальные группы, а также психологические особенности самих этих групп". (1) Листая учебник Андреевой Г. М. "Социальная психология" мы невольно сталкиваемся с очень конкретными названиями абзацев, такими как: "дискуссия о предмете социальной психологии", "задачи социальной психологии и проблемы общества", находим такие громкие фразы типа "сфера собственных интересов социальной психологии" просматривается довольно четко, что и позволяет отграничить ее как от проблем социологии, так и от проблем общей психологии. В свою очередь учебник Д. Майерса как бы не ставит задачей обратить внимание на столь конкретные формулировки, и последовательность изложения материала переходит очень "плавно" от раздела к разделу. На взгляд исследователя, Дэвид Майрс весьма справедливо сопоставил социальную психологию с фразой Артура Конан Дойля "Вы никогда не можете предсказать, что сделает любой из нас, но вы можете с точностью назвать среднее число. Индивиды могут меняться, но процент остается постоянным".  
Социальная психология сталкивается с двумя противоречивыми критическими замечаниями. Во-первых она тривиальна, поскольку удостоверяет очевидное, во-вторых, она опасна, поскольку ее открытия могут быть использованы для манипулирования людьми. Приводя достаточно убедительные примеры из всевозможных источников, даже из политики, Д. Майерс не только заинтересовывает данной проблемой, но и заставляет задуматься. Способы изложения материала очень восприимчивы для запоминания, т. к. подкрепляются, как уже было сказано выше "убедительным числом убедительных примеров ". Большинство социально-психологических исследований относится либо к корреляционным, либо к экспериментальным. Корреляционные исследования, для проведения которых иногда используют метод систематического опроса, выявляют взаимосвязь между переменными, такими, например, как уровень образования и доход. Ставя эксперименты социальные психологи иногда создают ситуации которые затрагивают эмоции людей. В этом случае они обязаны следовать профессиональным этическим правилам: получать согласие от осведомленных испытуемых, следовать принципу "не навреди", после завершения эксперимента полностью раскрывать им любой временный обман. .  
Социальные психологи интегрируют свои идеи и данные экспериментов в теории. Лабораторные эксперименты позволяют проверить идеи, собранные по крупицам из жизненного опыта, и затем применить принципы и результаты в реальном мире.

Одной из важнейших опор этой науки является понятие о Я-концепции. “Кто Я?”, “Зачем Я?”, “С кем вместе живу Я?”. Как культура формирует наше чувство "Я"? Кто вы? Вы - уникальное и сложное создание и можете по-разному дополнить предложение "Я - . . . ". Элементы вашей Я - концепции, т. е. специфические убеждения, с помощью которых вы определяете, кто вы есть - это ваши же Я - структуры. Структуры - это психические модели, с по- мощью которых мы организуем нашу жизнь. Они влияют на то, как мы воспринимаем, запоминаем и оцениваем других людей и себя. Рассмотрим, как Я влияет на память, явление известное под названием "Эффект ссылки на себя". Когда информация применима к нашим Я - концепциям, мы быстро ее обрабатываем и хорошо помним. Эффект ссылки на себя иллюстрирует самый существенный жизненный факт: ощущение самих себя лежит в центре нашего мира. Рассматривая себя обычно как центральное звено, мы переоцениваем, в какой степени поведение других нацелено на нас. И часто берем ответственность за события, в которых играем лишь небольшую роль. Наша Я - концепция включает в себя не только наши убеждения в том, кто мы сейчас, но также и то, кем мы могли бы стать - наши возможные Я. Они заключают в себе то какими мы видим себя в наших мечтах, - богатый Я, худой Я, страстно любимый и любящий Я. Они также заключают в себе Я, которыми мы боимся стать, - безработный Я, больной Я, отстающий в учебе Я. Такие возможные Я мотивируют нас к достижению особой цели - к той жизни, к которой мы стремимся. Д. Майерс ставит вопрос "становится ли Я - концепция более индивидуализированной, когда Восток встречается с Западом". У японских студентов, выезжавших по обмену и пробывших семь месяцев в университете Британской Колумбии, повысилось самоуважение. У иммигрантов из Азии, долгое время живущих в Канаде, самоуважение выше, чем у недавно иммигровавших и тех, кто живет в Азии. Самоуважение - всеобъемлющее чувство собственного достоинства, которое влияет на то, как мы оцениваем свои особенности и способности. Самопознание, однако имеет слабые стороны. Мы часто не знаем, почему ведем себя так, а не иначе. Люди различаются своими Я - концепциями. Одни, особенно в индивидуалистических западных культурах, принимают концепцию независимого Я. Другие, часто в Азии и культурах стран третьего мира, - взаимозависимого Я. Эти противоположные идеи способствуют культуральным различиям в социальном поведении. Высокое самоуважение также приносит дивиденды. Дополнительные исследования локуса контроля и приобретенной беспомощности объединил Альберт Бандура в концепцию, названную концепцией самоэффективности. Люди с высокой сомоэффективностью более настойчивы, менее тревожны и менее склонны к депрессиям, лучше учатся. Хотя психологическое исследование и толкование самоэффективности является новым, акцент на вашей личной ответственности за свою жизнь и реализацию своего потенциала не нов. Тема "Ты можешь сделать это", является бессмертной американской идеей. В процессе переработки информации, относящейся к нашему Я, вторгается предрасположение. Мы охотно прощаем свои неудачи принимаем похвалу за наши успехи и во многом считаем себя выше среднего. Такое завышенное мнение о себе позволяет большинству из нас наслаждаться преимуществами высокой самооценки, хотя есть опасность "задрать нос". Предрасположение в пользу своего Я появляется и в том случае, когда люди сравнивают себя с другими.  
У нас есть занятная тенденция расширять наш Я - образ, переоценивая или недооценивая степень того факта, что другие думают или поступают также, как мы, - феномен называемый " эффектом ложного консенсуса". Если рассматривать мнение, то мы находим поддержку наших позиций, считая, что с нами согласно большинство. Можно утверждать, что ложный консенсус встречается т. к. мы делаем обобщение из ограниченной выборки. Что касается наших способностей или ситуаций, чаще встречается эффект ложной уникальности. Такое восприятие отчасти возникает из мотива поддержать и повысить самооценку - побуждения, которая спасает людей от депрессии, но способствует недооценки и групповому конфликту. Самопрезентация относится к нашему стремлению представить желаемый образ как для аудитории вне (другие люди), так и для аудитории внутри (мы сами). Мы выражаем свое самоопределение показывая себя как определенный тип человека. Для некоторых сознательная самопрезентация - образ жизни. Те, у кого высокие показатели по шкале тенденции к самомониторингу действуют как социальные хамелеоны, т. е. приспосабливают свое поведение в соответствии с внешними ситуациями. Люди с низкими показателями самомониторинга меньше заботятся о том, что о них думают другие. Они больше руководствуются внутренними ощущениями, поэтому они будут говорить и действовать как чувствуют на самом деле. Проблема самомониторинга достаточно актуальна в наше время. В различной степени мы являемся самомониторами, мы обращаем внимание на наше поведение и регулируем его, чтобы произвести желаемое впечатление.  
Подводя определенные итоги по второй главе мы не можем сравнить с нашими отечественными учебниками те же определения, например, как самоэффективность, самопрезентация или самомониторинг. Их нет даже в психологическом словаре А. В. Петровского, возможно они имеют другое толкование и другое определение. На мой взгляд Д. Майерс слишком углубился в психологию личности, задействовав концепцию самоэффективности А. Бандуры и установку локус контроля Д. Роттера. Однако в разделе Я - концепция достаточно убедительно был описан "эффект ссылки на себя". Самопрезентация представлена здесь второй основной частью этой главы включая феномен ложной скромности и новое определение - самомониторинг.

**Заключение**В процессе написания я руководствовался в основном 2-мя основными книгами: Г. М. АНДРЕЕВА "СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ". УЧЕБНИК ДЛЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ. - М. : АСПЕКТ ПРЕСС, 1997., Д. МАЙЕРС "СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ". ПЕРЕВ. С АНГЛ. - СПБ ПИТЕР, 1997. Поэтому получилось как бы сравнительное сопоставление мнений отечественной и американской школ психологии. Но сразу надо отметить, что американская социальная психология и российская социальная психология это два разных подхода, две абсолютно разные темы и тематике изучения социальной психологии, различные аспекты проблем исследования и т. д. В американской социальной психологии основной акцент ставится на личность и ее изучение, на личность и ее поведение в группе. В нашей отечественной социальной психологии акцент ставится на группу, взаимодействия в группе и коллектив. Сразу бросается в глаза отсутствие в учебнике Д. Майерса исследований о массовых движениях и больших группах, чему в учебнике Г. М. Андреевой, напри- мер, придается особое значение. Коллективизм в американском учебнике это не более, чем культурный подход противоположный индивидуализму. Можно не сравнивать определения в наших отечественных источниках, они заведомо разные, а к понятию и значению индивидуализма, например, в учебнике А. В. Петровского, уже не хочется возвращаться, пытаясь найти в нем что-то позитивное.

Список использованной литературы:

1. Г. М. АНДРЕЕВА "СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ". УЧЕБНИК ДЛЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ. - М. : АСПЕКТ ПРЕСС, 1997.

2. Д. МАЙЕРС "СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ". ПЕРЕВ. С АНГЛ. – СПБ ПИТЕР, 1997.

3. А. В. ПЕТРОВСКИЙ, М. Г. ЯРОШЕВСКИЙ. "ПСИХОЛОГИЯ". СЛОВАРЬ. - М. : ПОЛИТИЗДАТ, 1990.