**Введение**

Люди с момента своего рождения оказываются погруженными в общение. Социальная среда воздействует на них в той же мере, что и среда физическая. Более того, подобно тому, как это делает физическая среда, общество не просто влияет на людей и их группы, но и принуждает их к принятию определенного образа жизни, конкретных социальных представлений и ценностей, повседневных норм и правил поведения, возлагает на них бесконечное количество обязанностей.

«Разумеется, мы свободны в своем выборе, - подчеркивают американские психологи Ф. Зимбардо и М. Ляйппе, - но, будучи, как и все остальные, составной частью социального мира, мы не в состоянии избежать мягкого или жесткого воздействия окружающих, способного склонить чашу весов наших решений в ту или иную сторону. Более того, мы далеко не всегда хотим избежать влияния со стороны тех, кто мудр, справедлив и заботится о нашем благополучии».

Идея взаимодействия является основой представлений об интерактивной природе общения в концепциях символического интеракционизма (Дж.Мид, Г.Блумер, М.Кун, Э.Гоффман и др.), социального бихевиоризма (А.Бандура, Н.Миллер, Д.Доллард, Д.Тибо, Г.Келли, Г.Хоманс), социально-перцептивного когнитивизма (К.Левин, Ф.Хайдер, Т.Ньюком, Л.Фестингер), а также в теориях психоаналитической ориентации (Г.Салливен, Э.Берн, В.Шутц, М.Кляйн) и гуманистической психологии и психотерапии (К. Роджерс Д.Морено, В.Сатир, Д. Бьюдженталь).

Центральным моментом определения общения является не «передача информации», а взаимодействие с другими людьми как внутренний механизм жизни коллектива, причем взаимодействие понимается как обмен идеями, интересами и т.п. и формирование установок, усвоение общественно-исторического опыта.

Все это подчеркивает важность изучения проблемы межличностного общения в традициях основных направлений социальной психологии, что и является основной целью данной работы. Объектом исследования являются бихевиористская ориентация и когнитивизм. Предмет исследования - межличностное общение в традициях данных направлений социальной психологии.

Основными задачами курсовой работы являются: рассмотреть основные особенности бихевиористской ориентации, некоторых представителей данного направления и их подходы к проблеме межличностного общения, изучить основные особенности направления когнитивизм, некоторых представителей данного направления и их подходы к проблеме межличностного общения.

Наша работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованной литературы. Во введении рассмотрена актуальность проблемы межличностного общения, цель работы, предмет и объект исследования, основные задачи. Каждая глава посвящена раскрытию одной из поставленных задач, в то время как заключение является подведением их итогов. Список литературы состоит из 21 источника.

**1. Проблемы межличностного общения в традициях бихевиористской ориентации**

**бихевиористская ориентация интеллект когнитивизм**

Бихевиоризм родился не как обыкновенное продолжение определенного направления в науке, хоть именно так представляют свою историю бихевиористы. Бихевиоризм изначально призван решать конкретные проблемы американской жизни, о чем свидетельствует утверждение родоначальника этого направления в психологии Уотсона о том, что бихевиоризм предполагает стать лабораторией общества.[[1]](#footnote-1)1 Бихевиористы задались целью найти такой механизм в человеке, через который можно было бы управлять человеком, побуждать его к действию, и таким образом, использовать человеческий материал в интересах господствующего класса.

Основным понятием бихевиоризма является известная формула - «стимул-реакция». В рамках этого понятия укладываются все виды поведения - от животных до социальных. Поведение животного и человека бихевиористы рассматривают как сумму реакций организма на внешние раздражители - стимулы.

Бихевиоризм (от англ. behavior - поведение) - направление в американской психологии, утвердившее ее предметом поведение, понимаемое как совокупность объективных реакций на внешние стимулы и не требующее для своего объяснения обращения к психическим явлениям. Это направление основано было в 1910-х годах американским психологом Джоном Бродесом Уотсоном (1878-1958), работавшим в университете Джонса Хопкинса.[[2]](#footnote-2)2 Большое влияние на возникновение бихевиоризма оказали труды американского ученого Э. Торндайка (1874-1949). Сам он называл себя не бихевиористом, а "коннексионистом" (от англ. "коннексия" – связь). Однако работы его открыли первую главу в летописи бихевиоризма.[[3]](#footnote-3)1

**1.1 Понятие «социальный интеллект» Эдуарда Ли Торндайка**

Торндайк больше чем кто бы то ни было подготовил возникновение бихевиоризма. Вместе с тем, как отмечалось, он себя бихевиористом не считал; в своих объяснениях процессов научения он пользовался понятиями, которые возникший позднее бихевиоризм потребовал изгнать из психологии. Это были понятия, относящиеся, во-первых, к сфере психического в её традиционном понимании (в частности, понятия об испытываемых организмом состояниях удовлетворенности и дискомфорта при образовании связей между двигательными реакциями и внешними ситуациями), во-вторых, к нейрофизиологии (в частности, «закон готовности», который, согласно Торндайку, предполагает изменение способности проводить импульсы). Бихевиористская теория запретила исследователю поведения обращаться и к тому, что испытывает субъект, и к физиологическим факторам.

Термин "социальный интеллект" впервые использовал в психологии Эдуард Ли Торндайк в 1920 году. Данным термином автор обозначил дальновидность в межличностных отношениях. «Социальный интеллект - это способность понимать людей и взаимодействовать с ними…» [[4]](#footnote-4)2

Торндайк выделил три формы интеллекта: конкретный, абстрактный, социальный. Он понимал социальный интеллект как способность понимать людей, действовать или поступать мудро в отношении других. Э. Торндайк рассматривал социальный интеллект как специфическую познавательную способность, которая обеспечивает успешное взаимодействие с людьми и считал социальный интеллект видом общего интеллекта, не определив отношения между ним и другими видами интеллекта. Основная функция социального интеллекта у него - прогнозирование поведения.

Социальный интеллект - способность человека правильно понимать свое поведение и поведение других людей в обществе.

Данная способность необходима человеку для эффективного межличностного взаимодействия и успешной социальной адаптации. Социальный интеллект реализует познавательные процессы, связанные с отображением человека как партнера по общению и деятельности.

Особую актуальность проблема социального интеллекта и повышения уровня его развития приобретает у руководителей-профессионалов, осуществляющих руководство людьми и коллективом. Уровень развития социального интеллекта руководителя во многом определяет особенности взаимодействия человека в группе и формирования коллектива (команды). По мнению многих исследователей от личности руководителя во многом зависит принятие успешных управленческих решений, эффективность управления, успех деятельности организации. Таким образом, социальный интеллект рассматривается как специфическая познавательная способность, которая обеспечивает успешное взаимодействие с людьми. В его понимании социальный интеллект является видом общего интеллекта.

Социальный интеллект – это способность понимать намерения, чувства и эмоциональные состояния человека по вербальным (словесным) и невербальным проявлениям. Социальный интеллект – это, также, проявление дальновидности в межличностных отношениях. Социальный интеллект связывают со способностью высказывать быстрые, почти автоматические суждения о людях, прогнозировать наиболее вероятные реакции человека. Это особый «социальный дар», обеспечивающий гладкость в отношениях с людьми, продуктом которого является социальное приспособление.

**1.2 Бихевиоризм Джона Бродеса Уотсона**

Джон Бродес Уотсон (предложивший в 1913 г. сам термин «бихевиоризм») в значительной мере систематизировал концепцию Торндайка, придав ей биодетерминистический характер. По его мнению, любые формы поведения животных и человека принципиально редуцируемы к схеме “стимул – реакция», а когда явления поведения точно сформулированы в терминах стимулов и реакций, бихевиоризм получает возможность предсказывать эти явления и руководить (овладеть) ими - два существенных момента, которых требует всякая наука.[[5]](#footnote-5)1 При этом сознание и познание не рассматривались им как регуляторы поведения, поскольку были объяснимы в терминах реакции на внешние стимулы, в то время как ментальная деятельность, не выражающаяся однозначно в моторных, эмоциональных и иных действиях (т. е. не доступная наблюдению), не могла быть предметом исследования.

Иными словами, бихевиоризм игнорировал внутреннюю мотивацию поведения, а также специфику активности человека, сводя ее к приспособительной деятельности. Бихевиоризм радикально ревизовал понимание психики и поведения человека и фактически превратил психологию из науки о «душе», т.е. сознании и психической деятельности вообще, в науку о поведении. «Основная задача бихевиоризма заключается в накоплении наблюдений над поведением человека с таким расчетом, чтобы в каждом данном случае при данном стимуле (или лучше сказать - ситуации) бихевиорист мог сказать наперед, какая будет реакция или - если дана реакция – и какой ситуацией данная реакция вызвана»[[6]](#footnote-6)2.

Находясь под влиянием позитивизма, Уотсон доказывал, будто реально только то, что можно непосредственно наблюдать. Поэтому, по его плану, всё поведение должно быть объяснено из отношений между непосредственно наблюдаемыми воздействиями физических раздражителей на организм и его так же непосредственно наблюдаемыми ответами (реакциями). Отсюда и главная формула Уотсона, воспринятая бихевиоризмом: «стимул — реакция» (S-R). Из этого явствовало, что процессы, которые происходят между членами этой формулы — будь то физиологические (нервные), будь то психические, психология должна устранить из своих гипотез и объяснений. Поскольку единственно реальными в поведении признавались различные формы телесных реакций, Уотсон заменил все традиционные представления о психических явлениях их двигательными эквивалентами.

Зависимость различных психических функций от двигательной активности была в те годы прочно установлена экспериментальной психологией. Эти факты Уотсон использовал в качестве доказательства того, что объективные мышечные процессы могут быть достойной заменой субъективных психических актов. Исходя из такой посылки, он объяснял развитие умственной активности. Утверждалось, что человек мыслит мышцами. Речь у ребёнка возникает из неупорядоченных звуков. Когда взрослые соединяют с каким-нибудь звуком определенный объект, этот объект становится значением слова. Постепенно у ребенка внешняя речь переходит в шепот, а за тем он начинает произносить слово про себя. Такая внутренняя речь (неслышная вокализация) есть не что иное, как мышление.[[7]](#footnote-7)1

Всех бихевиористов объединяла убежденность в бесплодности понятия о сознании, в необходимости покончить с «ментализмом». Но единство перед общим противником — интроспективной концепцией — утрачивалось при решении конкретных научных проблем.

И в экспериментальной работе, и на уровне теории в психологии совершались изменения, приведшие к трансформации бихевиоризма. Система идей Уотсона в 30-х годах уже не была более единственным вариантом бихевиоризма.

**1.3 Оперантное научение Берреса Фредерика Скиннера**

Личность, с точки зрения научения, - это тот опыт, который человек приобрел в течение жизни. Это накопленный набор изученных моделей поведения. Научающе-бихевиоральное направление занимается открытыми действиями человека как производными от его жизненного опыта. В отличие от Фрейда и многих других персонологов, теоретики бихевиорально-научающего направления не считают нужным задумываться над психическими структурами и процессами, скрытыми в "разуме". Напротив, они принципиально рассматривают внешнее окружение как ключевой фактор человеческого поведения. Именно окружение, а отнюдь не внутренние психические явления, формирует человека.

Работы Скиннера наиболее убедительно доказывают, что воздействие окружающей среды определяет наше поведение. В отличие от других психологов, Скиннер утверждал, что почти всецело поведение непосредственно обусловлено возможностью подкрепления из окружающей среды. По его мнению, для того чтобы объяснить поведение (и таким образом имплицитно понять личность), нужно только проанализировать функциональные отношения между видимым действием и видимыми последствиями. Работа Скиннера послужила фундаментом для науки о поведении, не имеющей аналогов в истории психологии. [[8]](#footnote-8)1

Сфера возможного применения концепции скиннеровского оперантного научения очень велика, в том числе она применяется при обучении навыкам общения.

Многие люди с аномальным поведением либо не имеют навыков, необходимых для совладания со стрессом, страхом и проблемами повседневной жизни, либо усвоили неправильные навыки и ошибочные модели поведения, которые сохраняются с помощью какого-то подкрепления. Бихевиоральные терапевты делают вывод, что некоторые люди не знают, как быть дружелюбными, как вести разговор, как выразить соответствующим образом гнев, как отклонить неразумные просьбы и т.д. Данное социальное несоответствие может привести не только к социальной изоляции и одиночеству, но и к тревоге, депрессии, тенденции получать внимание при помощи губительных или разрушительных действий и к неудаче в попытке обучиться более совершенным навыкам общения.[[9]](#footnote-9)1 Все это требует помощи психолога или помощи психотерапевта.

Существование подобных проблем свидетельствует о том, что, вероятно, навыки общения влияют на широкий спектр психологических реакций. Действительно, люди, имеющие эти проблемы, без обращения в кабинет психолога могут стать непроизводительными членами общества и, в качестве таковых, подрывать его ресурсы. Цена психических и физических страданий, а также чрезмерные финансовые и социальные издержки могут быть для таких людей весьма значительными.

Обучение навыкам общения ставит задачу улучшить межличностные навыки взаимодействия в разнообразных ситуациях реального мира и, таким образом, добиться личностного роста. Обучение навыкам общения, подобно другим лечебным методикам, проводится для каждого отдельного индивида, сталкивающегося в определенных ситуациях с определенными проблемами. Не существует "единого метода" обучения социальному общению. Две общие проблемные области, привлекшие особое внимание, это гетеросексуальные интеракции, такие как общение в браке и при ухаживании, и уверенное поведение. Остановимся на обучении уверенности в себе.

Бихевиоральные психотерапевты полагают, что степень уверенности в себе представляет некую шкалу. На одном ее конце – человек неуверенный. Этот человек сталкивается с трудностями при выражении положительных эмоций по отношению к другим, при беседе с незнакомыми людьми, при необходимости обратиться к кому-либо с просьбой или за советом, ответить отказом на неразумную просьбу и т.д. Этот человек не знает, как начать или закончить разговор, как реагировать должным образом, как выразить раздражение или негодование. На другом конце этой шкалы находится человек агрессивный, чья единственная забота – он сам. Этот человек часто не заботится о правах и привилегиях других, он углублен в себя. Между этими двумя крайностями – уверенный (наученный общению) человек. Он ясно и прямо выражает позитивные и негативные чувства, не игнорируя права и чувства других. Уверенный человек отстаивает свои законные права, активно завязывает новые отношения с другими людьми и обычно успешно справляется со сложными и затруднительными ситуациями.[[10]](#footnote-10)1

При методе самоконтроля клиент делает записи о каких-то разрозненных событиях по мере того, как они происходят. Такая запись позволяет клиенту точно определить случаи социального избегания, бестактности, тревоги или фрустрации. Наиболее общеупотребительная стратегия самоконтроля – ежедневное заполнение журнала домашней работы. Этот журнал важен, так как его можно использовать и как руководство для новых бихевиоральных целей, и как инструмент для оценки успехов клиента в тренировке уверенности.

Обучение уверенности в себе помогает вырабатывать навыки общения путем репетиции поведения и самоконтроля. В методе репетиции поведения клиент обучается межличностным навыкам при помощи структурных ролевых игр. Психологи рекомендуют составлять каждое подобное упражнение в соответствии со следующими требованиями:

1. Клиенту следует дать точные инструкции о роли, которую он должен представить.

2. Следует показать клиенту желаемое исполнение и затем удостовериться, что клиент отметил характерные аспекты поведения в тренируемой ситуации.

3. Клиент должен исполнить роль, которую он только что наблюдал. Роль нужно представить открыто или скрыто (мысленно повторить действие).

4. Следует обеспечить правильную обратную связь с клиентом относительно различных аспектов исполнения, дать новые инструкции и проиллюстрировать навыки, которые необходимо улучшить.

5. Одобрить попытку клиента следовать инструкции и поощрить его на дальнейшие ролевые игры.

6. В конечном итоге, безусловно, клиент опробует вновь приобретенные навыки в реальной жизни.[[11]](#footnote-11)1

Например, клиент, который боится и стесняется попросить повышения зарплаты, может закрепить необходимые навыки, еще и еще раз проигрывая эту ситуацию с терапевтом или другими членами терапевтической группы. Или, если клиент испытывает трудности в собеседовании при приеме на работу, терапевт может исполнить роль гипотетического интервьюера. Позже каждый клиент получит "домашнее задание" для того, чтобы применить вновь приобретенные навыки уверенности в себе в ситуациях реальной жизни. Выполненные задания затем рассматриваются на лечебном сеансе: как правило, роль исполняется снова, и терапевт, таким образом, имеет возможность проверить, понимает ли клиент, чего от него ждут.

Как показывает опыт, обучение навыкам общения способно помочь людям преодолеть застенчивость и более успешно отстаивать свои права, когда это необходимо. Такое обучение полезно для людей, которые не могут выразить или проконтролировать гнев. Очевидно, что обучение навыкам общения положительно влияет на того, кто хочет более эффективно общаться с другими людьми. Обучение повышает самоуважение и дает человеку уверенность в достижении социальных и материальных вознаграждений, ведущих к получению большего удовлетворения от жизни.

**1.4 Социальный когнитивизм Альберта Бандуры**

Хотя в большинстве учебников по психологии теория Бандура помещается в ряд с бихевиоризмом, сам Бандура отметил, что он "... никогда не вписывался в ортодоксальные принципы бихевиоризма".[[12]](#footnote-12)1 Даже в самых ранних его работах Бандура утверждает, что сокращение поведенческого цикла до формулы «стимул-реакция» является слишком упрощенным. Хотя в его работах используется поведенческая терминология, такая как "выработка" и «укрепление», Бандура объяснил: « ... Я ввел эти явления в концепцию, рассматривая их через когнитивные процессы». "Авторы психологических текстов продолжают неправильно интерпретировать мой подход как основанный на бихевиоризме" – пояснил Бандура, описывая свою собственную теорию как «социальный когнитивизм».[[13]](#footnote-13)2

Социально-когнитивная теория – теория личности второй половины XX в., Разрабатываемая в трудах Бандуры. Несмотря на то, что её часто относят к бихевиористским теориям личности, она дает принципиально другое, хорошее от бихевиоризма представление о личности. Она особо подчеркивает совместное взаимодействие и взаимовлияние среды, поведения и личных факторов, в которых особенное место отводится когнитивным действиям, обеспечивающим ментальный самоконтроль и самоэффективность личности. Среда либо свита в социально-когнитивной теории оказывают влияние на личность в той же мере, в какой личность влияет на среду и сформировывает среду, а среда сформировывает личность. Это непрерывное взаимодействие сил создает некое равновесие меж свободой и детерминизмом в социально-когнитивной теории.

Человеческое поведение, согласно социально-когнитивной теории, по большей части усваивается до этого всего методом овладения паттернами поведения. Социальное поведение личности формируется методом наблюдения за поведением остальных либо на основании примера. Конкретно в ходе наблюдения личности научается имитировать поведение и моделировать себя по выбранной модели. Бандура полагает, что такое научение устраняет личность от груза ненужных ошибок и временных издержек при выработке адекватных реакций и стратегий поведения.

Посредством вербальных и образных репрезентаций опыт анализируется личностью, моделируется и сохраняется в таковой степени, что служит ориентиром для грядущего поведения. Моделирование опыта влияет на научение главным образом через информативную функцию опыта. В социально-когнитивной теории предполагается, что научение происходит лишь тогда, когда включаются детерминанты регуляции личного поведения в форме двух видов подкреплений - "косвенного (внешнего) подкрепления" и "самоподкрепления". Косвенное подкрепление предполагает учет при имитации поведения выбранной модели поведения, наблюдаемых последствий поведения модели и подкреплений извне за награждаемое и эффективное её поведение – если поведение выбранной модели награждается, а не наказывается, то его целесообразно имитировать. Самоподкрепление в социально-когнитивной теории значит, что личность сама награждает себя поощрениями, которые способна контролировать. Оно употребляется ею всякий раз, когда она достигает установленной ею нормы поведения. Системы самоподкрепления усваиваются, по мнению Бандуры, на базе тех же принципов научения, которые отвечают за усвоение других типов поведения.[[14]](#footnote-14)1

Принципиальное место в cоциально-когнитивной теории занимают понятия "саморегуляция", "самоконтроль" и "самоэффективность" личности. Обосновывается ведущая роль в научении и организации поведения личности её неповторимой способности к саморегуляции. Выделяются три компонента саморегуляции поведения: самонаблюдение, самооценка и самоответственность. Поведение человека регулируется с помощью самонаблюдения, оценивается посредством самооценки как достойное одобрения и, следовательно, поощряемое или как неудовлетворительное и наказуемое, в зависимости от того, с позиций каких личных требований и норм оно оценивается. Поступки, соответствующие внутренним нормам личности, рассматриваются как положительные, а несоответствующие – как нехорошие. Адекватность либо неадекватность поведения определяется в Социально-когнитивной теории в определениях обычных норм либо ценностей эталонной группы. Положительная самооценка поведения приводит к поощряющему типу реагирования, а негативная – к наказывающему. Самооценка приобретает и сохраняет выработанные критерии поощрения и наказания в зависимости от настоящих последствий.[[15]](#footnote-15)1

Поведение, являющееся источником внутреннего дискомфорта, сопровождающееся чувством своей неадекватности и приводящее к неудачам, может способствовать развитию разных форм личной психопатологии, формированию созависимостей (алкоголь, наркотики и др.) В попытках совладать с окружением либо уйти в мир грез, где легче получить в несбыточных фантазиях то, что недостижимо в действительности. Бандура полагает, что неадаптивное поведение – это итог излишне серьезных внутренних норм самооценки. Самоэффективность личности в социально-когнитивной теории подразумевает осознанную способность человека управляться со специфическими и сложными ситуациями и оказывать влияние на эффективность деятельности и функционирования личности в целом. Тот, кто осознал свою самоэффективность, прилагает больше усилий к решению сложных задач, чем тот, кто испытывает сомнения в собственных возможностях.

Высокая самоэффективность, сплетенная с ожиданием фуррора, традиционно приводит к положительным результатам и, таковым образом, способствует самоуважению личности. И напротив, низкая самоэффективность, сплетенная с ожиданием неудачи, приводит к неудаче и, таковым образом, понижает самоуважение. Личность, считающая себя неспособной справиться со сложными ситуациями, уделяет чрезмерное внимание своим недостаткам и постоянно занимается самобичеванием по поводу своей некомпетентности. И, напротив, осознающая себя самоэффективной, мысленно представляет себе успешный сценарий, обеспечивающий положительные ориентиры для организации собственного поведения, и осознанно проигрывает варианты конкретно удачных действий и решений.

Предполагается, что развитие самоэффективности личности обеспечивается посредством формирования когнитивных умений строить свое поведение, получать косвенный опыт, осуществлять вербальное самовнушение и убеждение, пластично входить в состояние физического либо эмоционального подъема. Принципиальное место в обеспечении саморегуляции поведения занимает ментальный самоконтроль, определяемый в социально-когнитивной теории как обоснованное когнитивное средство заслуги более желаемых паттернов поведения. Он не существует только в рамках лишь внутренних либо внешних сил, а проявляется в тщательно планируемом содействии личности с окружением.

Социально-когнитивная теория выделяет пять главных программных ступеней процесса самоконтроля: определение формы поведения, на которое нужно воздействовать, сбор главных данных, разработку программы, выполнение программы, оценку и завершение. Программа самоконтроля в социально-когнитивной теории включает механизмы самоподкрепления, самонаказание и планирование окружения.

Представителями социально-когнитивной теории проведены бессчетные исследования, подтверждающие значимость научения посредством наблюдения детей за родителями (к примеру, в приобретении и модификации ими агрессивного поведения, в полоролевом развитии, формировании навыков общения и т.д.).[[16]](#footnote-16)1

**2. Проблемы межличностного общения в традициях когнитивизма**

Когнитивистская ориентация в социальной психологии ведет свое начало от идей классической гештальтпсихологии, а также теории поля К. Левина. Сущность когнитивистского подхода может быть охарактеризована как стремление объяснить социальное поведение за счет описания преимущественно познавательных процессов, характерных для человека. В прямую противоположность бихевиоризму когнитивисты обращаются, прежде всего, к психологической деятельности, к структурам психической жизни. Главный акцент в исследованиях делается на процесс познания. Впечатления индивида о мире организуются в связные интерпретации, в результате чего образуются различные идеи, верования, ожидания, аттитюды, которые и выступают регуляторами социального поведения. Поэтому главными проблемами социальной психологии становятся проблемы перцепции, аттракции, формирования и изменения аттитюдов и т. д.

Заимствовав у гештальтпсихологии ряд ее идей (идею образа, идею изоморфизма, господства “хороших фигур”, имманентной динамики гештальта), когнитивисты адаптировали их к некоторым ситуациям общения и взаимодействия, т. е. придали им социально-психологический характер. Методологическая близость когнитивизма и гештальтпсихологии сказалась также и в принятии жизненного опыта как первого шага в построении научной психологии.[[17]](#footnote-17)1 Допустимость (в противовес бихевиоризму) соединения хорошей практики эксперимента с данными “наивного”, непосредственного опыта, — эта программа, в общих чертах сформулированная в гештальтпсихологии, стала своеобразным исходным принципом когнитивизма. Когнитивисты исследовали процессы преобразования информации от момента получения импульса индивидом до выдачи ответа; вначале они исходили из предположения о наличии прямой аналогии между процессами переработки информации у человека и в вычислительном устройстве. Были выделены многочисленные структурные составляющие (блоки) познавательных и исполнительных процессов, в т. ч. кратковременная и долговременная память. Эта линия исследования привела к пониманию когнитивизма как направления социальной психологии, задачей которого является доказательство решающей роли знания в поведении субъекта. Согласно принципам когнитивизма, сознание в целом и во всех своих проявлениях может быть сведено к знанию и познанию.

Предметом исследования являются - человеческая когниция (т.е. процедуры, связанные с приобретением, использованием, хранением, передачей и выработкой знаний) и ее «технологическое представление»[[18]](#footnote-18)1. При таком более широком подходе центральным становится вопрос об организации знания в памяти субъекта, в том числе о соотношении вербальных и образных компонентов в процессах запоминания и мышления. Когнитивизм характеризуется построением моделей познания и интеллекта, с перспективой воплощения их на компьютере. Можно сказать, что когнитивизм – это исследование разума и разумных систем, при котором разумное поведение рассматривается как что-то вроде вычисления, как аналог операций, осуществляемых компьютером.

Некоторые исследователи полагали, что эти внутренние процессы можно определить и включить их в общую теорию когнитивной психологии. Так, начиная с конца 50-х, интересы ученых снова сосредоточились на внимании, памяти, распознавании образов, образах, семантической организации, языковых процессах, мышлении и других «когнитивных» темах, однажды сочтенных под давлением бихевиоризма неинтересными для экспериментальной психологии.

**2.1 Теория структурного баланса Фрица Хайдера**

Теория структурного баланса – теория, объясняющая поведение человека его стремлением к сбалансированности и его потребностью поиска причин для объяснения поведения другого, своих действий на уровне житейской психологии. Один из исходных тезисов Хайдера — важность изучения «житейской психологии»: чтобы понять социальное поведение личности, надо понять житейскую психологию и те богатства и находки, которые имеются в здравом смысле.[[19]](#footnote-19)1

Автор теории – Ф. Хайдер. Содержание теории сводится к следующему. Человек изначально стремится к упорядоченному и связному пониманию его отношений с окружающим миром. Эту черту своего поведения он фиксирует, создавая наивную или житейскую психологию, которая выражается в языке, установках, мнениях, суждениях. По внешнему поведению человека можно определять эти установки, мотивы, которыми он руководствуется.

В своей теории Хайдер использовал две идеи:

- идея баланса (ситуация, в которой нет давления, чтобы менять когнитивную организацию и эмоциональные проявления);

- идея когнитивной атрибуции (процесс поиска достаточной причины для объяснения поведения другого человека или своих действий).

Дисбаланс вызывает напряжение и силы, которые ведут к восстановлению баланса. Для уяснения данного положения использовалась модель триады, где одна личность относится к двум объектам, один из которых тоже может быть личностью. (Р— воспринимающий субъект, О —«другой» (воспринимающий субъект), X— объект, воспринимаемый и воспринимающим субъектом, и «другим». Этим объектом может быть явление, идея, вещь.)[[20]](#footnote-20)2

Взаимодействие трех элементов составляет когнитивное поле, причем отношения между элементами описываются двумя видами:

а) оценки: эмоциональные, типа «люблю – не люблю», «нравится – не нравится» и обозначаются соответственно буквами «L» и «nL».

б) принадлежности: фиксируют степень воспринимаемого единства элементов и выражается в понятиях «близкий – далекий», «принадлежащий – не принадлежащий» и обозначаются буквами «U» и «nU».

Хайдер выделяет два варианта отношений:

а) сбалансированный (предполагает наличие трех позитивных отношений, либо одного позитивного и двух негативных);

б) несбалансированный (предполагает наличие трех негативных, либо одного негативного и двух позитивных).

Как только зафиксированы отношения между «Р», «О», «Х», возможно прогнозирование того, в каком направлении пойдут события в триаде. Баланс присутствует в когнитивной структуре человека в том случае, если он воспринимает всю систему как гармонию, то есть если отношения оценки между двумя элементами и отношения принадлежности между ними одновременно воспринимаются как позитивные. Баланс – это не состояние, характеризующее реальные отношения между элементами, а только восприятие со стороны человека определенного состояния отношений.

**2.2 Теория коммуникативных актов Теодора Ньюкома**

Т. Ньюком исходил из теории Хайдера и пытался экстраполировать ее на собственно социально-психологическую область, т.е. на область межличностной коммуникации. Он предположил, что тенденция к балансу характеризует не только интраперсональную, но и интерперсональную систему. Его взгляды не получили изложения в специальной книге, и основным источником поэтому является статья 1953 г. под названием «Подход к исследованию коммуникативных актов»[[21]](#footnote-21)1.

Исходный тезис Ньюкома состоит в следующем: когда два человека позитивно воспринимают друг друга и строят какое-то отношение к третьему (лицу или объекту), у них возникает тенденция развивать сходные ориентации относительно этого третьего. Причем Ньюком предположил, что развитие этих сходных ориентации может быть увеличено за счет развития межличностной коммуникации. Поэтому, если в паре или группе возникает расхождение ориентации по отношению к какому-либо объекту, логично предположить, что потребность в уменьшении этих расхождений приведет к увеличению частоты коммуникативных актов. Стремление к развитию сходных ориентации Ньюком назвал стремлением к «симметрии ориентации» и определил их силу как силу уз между двумя людьми или силу их аттитюдов по отношению к третьему.

Основная задача, которую ставил перед собой Ньюком, состояла в том, чтобы объяснить, как в группе возникает «давление, принуждающее к единообразию», что и делает группу сплоченной. Для этой же цели выявлялась тенденция группы развивать коммуникативные акты по отношению к «девиантным» членам, т.е. обладающим несходными аттитюдами.

Подобно Хайдеру, Ньюком построил схему, показывающую, каким образом развитие межличностной коммуникации способствует изменению аттитюдов участников взаимодействия. Эта схема получила название «схема А-В-Х», где А выступает как воспринимающий субъект, В— как другая личность, X — как объект, к которому оба имеют отношения. Все рассуждения ведутся подобно тому, как это делается в схеме Хайдера, с точки зрения того, как А воспринимает В и X, а именно: А воспринимает как консонанс сходство своего отношения к X и отношения В к X. Сходство этих отношений будет порождать привязанность между А и В, и напротив, расхождение этих отношений будет порождать неприязнь между А я В. Развитие же коммуникаций между А и В будет вести к развитию сходства их отношений к X. Если же обнаружится расхождение, А будет стремиться изменить свое отношение к X, с тем чтобы оно стало сходным с отношением В к X. Иным выходом из этой ситуации — при условии, что стремление к консонансу сохраняется всегда, — является разрушение отношения привязанности между А и В.

Действие этой схемы поясняется на примере: пусть А — некий бизнесмен, мечтающий о покупке дорогой лодки, В — жена этого бизнесмена, к которой супруг сильно привязан, X — та самая новая лодка, которую бизнесмен хочет приобрести и к покупке которой его жена относится весьма отрицательно. В обрисованной ситуации возникает дисбаланс. Согласно сформулированным ранее рассуждениям развитие коммуникаций между участниками данного взаимодействия, например, ведение систематических переговоров относительно покупки лодки, может вызвать три варианта возвращения данной системы в состояние баланса:

1) А изменяет свое отношение к X (для бизнесмена утрачивается привлекательность лодки), чтобы сделать свое отношение к X сходным с отношением В к X.

2) В изменяет свое отношение к X (жена проникается желанием приобрести лодку), чтобы это отношение стало сходным с отношением А к X.

3) А изменяет свое отношение к В (бизнесмен утрачивает расположение к супруге) и таким образом достигает хоть и своеобразного, но консонанса.

Легко видеть, что все три случая возвращения системы в консонантное состояние соответствуют правилам, выведенным Хайдером.[[22]](#footnote-22)1

Модель Ньюкома, так же как и модель Хайдера, применяется в исследованиях по массовой коммуникации. Особую популярность теория Ньюкома приобрела при анализе так называемой убеждающей коммуникации. Б. М. Фирсов и Ю. А. Асеев замечают по этому поводу: «Модель Хайдера, представляя собой терминологическое описание аффективного поля сознания Рк некоторых действующих в нем сил, не является коммуникационной моделью в строгом смысле этого слова. Для своего применения к психологии убеждающей речи она, точно так же, как и бихевиористическая схема формирования рефлекторных связей, должна быть выражена в терминах коммуникативной ситуации. Такого рода преобразованием основной балансной модели Хайдера к условиям убеждающего речевого воздействия является модель Ньюкома».[[23]](#footnote-23)1

Схема остается в том же виде, меняются лишь обозначения. Вместо познающего субъекта А возникает реципиент Р, принимающий сообщение, переданное через какой-либо канал массовой коммуникации. Вместо абстрактной «другой личности», чье мнение важно для реципиента, возникает коммуникатор К— тот, кто передает сообщение и в нем выражает свое мнение о некотором объекте коммуникации. Наконец, сохраняется объект отношения этих двух, который теперь называется объектом коммуникации X (в качестве этого объекта может выступать любое событие, явление, лицо, по поводу которого развернута какая-либо пропагандистская кампания). Вся схема рассматривается в этом случае вновь с точки зрения восприятия ситуации реципиентом Р, т.е. исходы, получившиеся в результате пропагандистских действий коммуникатора, будут знаменовать собой изменение позиции Р по отношению к объекту коммуникации X под влиянием пропагандистского воздействия коммуникатора К. В принципе адекватность модели могла бы быть проверена ее способностью предсказать эти исходы в каждой конкретной ситуации.

Однако в реальной практике применения этой модели в исследованиях эти предсказания не получаются однозначными: модель ведь может лишь предсказать изменение позиции Р в ситуации дисбаланса, но не может предсказать направления этого изменения. Восстановление баланса в установочной системе реципиента Р путем изменения отношения к коммуникатору означало бы, что последний не добился своей цели. Противоположный же исход означал бы принятие реципиентом рекомендуемой точки зрения».[[24]](#footnote-24)2 Для практических же действий в организации пропаганды крайне важно именно конкретно прогнозировать направление изменений установок реципиента. Поэтому модель Ньюкома оказалась в целом малоэффективной при исследованиях в данной прикладной области.

Но кроме таких чисто практических просчетов, которые допускает модель Ньюкома в прикладных исследованиях, есть и более уязвимые места теоретического порядка. Подобно тому как в модели Хайдера, отсутствуют ясные определения исходных понятий: «симметрия ориентации», «частота коммуникаций», что считать «достаточной» и что «недостаточной» частотой коммуникаций, предполагает ли «симметрия» равенство сходных ориентации или просто их одинаковую направленность, и др. Кроме того, остается открытым вопрос о связи тех изменений, которые происходят в когнитивной структуре, с мотивацией. И, наконец, вновь схема предусматривает лишь взаимодействие в триаде, а переход от триады к группе остается неразработанным. Поэтому, так же как и схема Хайдера, схема Ньюкома не продуцирует большого количества исследований, хотя и остается известной вехой в развитии теоретических представлений, построенных на идее соответствия. В этом плане рассмотренным двум схемам четко противостоит теория, предложенная Л. Фестингером.

**2.3 Теория когнитивного диссонанса Леона Фестингера**

Эта теория, предложенная в русле когнитивной психологии американским ученым Л. Фестингером, рассматривает когнитивный диссонанс как один из главных факторов, управляющих поведением человека. До теории когнитивного диссонанса Л. Фестингер разрабатывал идеи социального сравнения. Основная суть этих идей состоит в том, что человек имеет тенденцию постоянно сравнивать себя с другими, причем, чем более он замечает расхождений в способностях, мнениях между собой и другими, тем меньше он способен реально оценивать себя.[[25]](#footnote-25)1 Внутреннее состояние человека при этом оценивается как:

а) консонанс – согласованность в его когнитивной структуре;

б) диссонанс – переживание противоречия между знанием и поведением, между двумя когнициями (элементами когнитивной структуры.) При этом существуют когниции двух типов – относящиеся к среде и относящиеся к поведению.

Когнитивный диссонанс – противоречие в системе знаний человека, порождающее у него неприятные переживания и побуждающее его к действиям, направленным на устранение этого противоречия. Существование диссонанса, будучи психологически дискомфортным, вызывает стремление уменьшить его или препятствовать его росту. Проявление этого стремления включает: изменение поведения; изменение знаний об объекте; игнорирование ситуации.[[26]](#footnote-26)2 Источниками диссонанса могут выступать логическая непоследовательность, то есть логическая противоречивость двух суждений; несоответствие когнитивных элементов культурным образцам и нормам поведения; несоответствие данного когнитивного элемента более широкой системе представлений; несоответствие прошлому опыту.

Последствия диссонанса:

а) существование диссонанса мотивирует личность уменьшить его и достичь консонанса;

б) личность избегает информации, способствующей росту диссонанса.

Л. Фестингер пытался измерить величину диссонанса между двумя когнитивными элементами, определяя ее как «функцию от важности элементов для индивида». Общая величина диссонанса будет зависеть от «весовых коэффициентов» когнитивных элементов, подвергающихся сравнению. Кроме того, на величину диссонанса могут влиять следующие обстоятельства: важность принятого решения; степень привлекательности отвергнутой альтернативы; однородность ситуаций (объектов), подвергающихся сравнению (принадлежность сравниваемых объектов одному и тому же классу вызывает меньший диссонанс). Один из «защитных механизмов» в снижении диссонанса – стремление человека «рационализировать» свое решение, оправдать сделанный выбор. Меньшую объективность и большую пристрастность в рассмотрении альтернатив после принятия решения Л. Фестингер трактует как «рационализацию» решения.

Способами уменьшения диссонанса являются:

- изменение поведенческих элементов когнитивной структуры, когда из противоположных, амбивалентных мнений выбирается наиболее подходящее, либо продуцируется интегративное суждение. В данном случае диссонанс выступает как фактор, мотивирующий изменения в когнитивной структуре человека и, скорее всего – изменения его последующего поведения;

- изменение когнитивных элементов, относящихся к среде (мнения, убеждения других людей, которые должны быть подвержены изменению, так как они выступают диссонирующим фактором);

- добавления в когнитивную структуру новых элементов. Данный феномен избирательного подбора человеком специальной информации, способствующей уменьшению диссонанса, в психологии называется «селективной экспозицией».

В дальнейшем в русле данной теории были экспериментально изучены следующие детерминанты возникновения когнитивного диссонанса:

- диссонанс как следствие согласия солгать; как следствие преодоления соблазна; как следствие агрессии; как следствие непредвиденных негативных последствий выбора; как следствие напрасных усилий.

Теория когнитивного диссонанса, обратившая внимание на ряд интересных закономерностей и стимулировавшая дальнейшие исследования в области психологического анализа конфликта и объяснения мотивации человеческого поведения, тем не менее, имеет и ряд недостатков. Так, например, анализ мотивирующих человеческое поведение факторов сосредоточен на рассмотрении и взвешивании двух изолированных когнитивных элементов. Также не учитывается роль бессознательного, так как человек не всегда может однозначно определить, какие именно когнитивные элементы вызывают диссонанс. Кроме того, одни и те же факты могут по-разному оцениваться человеком в зависимости от конкретной ситуации.

**2.4 Теория конгруэнтности**

Эта когнитивная теория объясняет изменение отношения личности под влиянием потребности установить соответствие ее когнитивной структуры одновременно к двум объектам. Авторы теории – Чарльз Осгуд и Перси Н. Танненбаум. Конгруэнтность трактуется как совпадение. В данной теории делается попытка предсказать изменение отношения (аттитюда) личности к двум объектам при стремлении установить соответствие в когнитивной структуре. Для этого используется методика семантического дифференциала.

В основу методики положено предположение, что в жизни стимул как знак, и стимул как объект, никогда не совпадают. Стимулами могут выступать конкретные люди, события, явления, предметы, к которым так или иначе должен отнестись человек. Методика позволяет выявить отношение испытуемого к объекту на основании его отношения к знаку. Причем отношение меняется при вхождении слов в разные словосочетания. Испытуемый, выбирая из биполярных прилагательных – антонимов, фиксирует на специальной шкале наиболее близкий ему ответ. Методика позволяет выявить направление и интенсивность отношения человека к объекту по трем факторам: оценки (хороший – плохой), активности (активный – пассивный), силы (сильный – слабый).[[27]](#footnote-27)1

Предположения, позволяющие прогнозировать исходы дисбалансных состояний человека, и составляющие суть данной теории сводятся к следующему: 1. Дисбаланс в когнитивной структуре человека «Р» зависит не только от общего знака его отношения к двум другим членам триады, но и от интенсивности этого отношения. 2. Восстановление баланса достигается изменением отношения «Р» к одному или двум членам триады. При этом величина изменения будет обратно пропорциональна интенсивности отношения.[[28]](#footnote-28)1

Конгруэнтность - это процесс безоценочного принятия и осознания человеком своих собственных реальных и актуальных ощущений, переживаний и проблем с их последующим точным озвучиванием в языке и выражением в поведении способами, не травмирующими других людей - иначе говоря, при соблюдении человеком условия «как если бы» это озвучивание и выражение было адресовано ему самому. Конгруэнтность - это такое динамическое состояние, в котором человек наиболее свободен и аутентичен в качестве самого себя, не испытывая при этом потребности в использовании психологических защит, в том, чтобы предъявлять фасад, прятать себя, например, за маской или ролью «эксперта». Конгруэнтность наблюдается в тех случаях, когда внутренние чувства и переживания точно отражаются нашим сознанием и точно выражаются в поведении. Конгруэнтность можно рассматривать и как характеристику общения, а также как особый режим эффективной работы любого фасилитатора.

Основной тезис теории конгруэнтности Осгуда и Танненбаума заключается в том, что для достижения соответствия в когнитивной структуре воспринимающего субъекта он одновременно изменяет свое отношение и к другому человеку, и к тому объекту, который они оба оценивают. Чаще всего данная теория находит практическое применение в области коммуникации, соответственно и примеры приводятся обычно из этой сферы.

**Заключение**

Проблема общения является основной для социальной психологии. Анализ общения как сложного, многостороннего процесса показывает, что его конкретные формы могут быть весьма различными. Определенное значение таких исследований бесспорно, но также бесспорна и их ограниченность. Они вскрывают лишь механизм, т.е. форму, в которой организуется этот процесс.

Теоретические научные подходы не исчерпывают актуальность исследования проблемы общения в социальной психологии. Вместе с тем они показывают, что общение должно изучаться как многомерное явление, а это предполагает изучение явления с помощью методов системного анализа.

Общение - взаимодействие двух (или более) людей, направленное на согласование и объединение их усилий с целью налаживания отношений и достижения общего результата. Общение есть не просто действие, но именно взаимодействие: оно осуществляется между участниками, из которых каждый равно является носителем активности и предполагает его в своих партнерах.

Посредством общения деятельность организуется и обогащается. Построение плана совместной деятельности требует от каждого ее участника оптимального понимания ее целей, задач, уяснения специфики ее объекта и даже возможностей каждого из участников. Включение общения в этот процесс позволяет осуществить “согласование” или “рассогласование” деятельностей индивидуальных участников.

**Список использованных источников и литературы**

1. Андреева, Г.М., Богомолова, Н.Н., Петровская, Л.А. Зарубежная социальная психология ХХ столетия: Теоретические подходы: Учебное пособие для вузов. - М.: изд. Аспект Пресс, 2002. - 286 с.

2. Андреева, Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. — М.: Аспект Пресс, 2001.— 376 с.

3. Горностай, П.П., Титаренко, Т.М. Психология личности: словарь-справочник.- К.: Рута, 2001. - 320 с.

4. Ждан, А.Н. История психологии. От Античности до наших дней. Учебник для вузов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Академический проект, 2007. – 576 с.

5. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние - СПб.: Питер, 2001. - 448с.

6. Когнитивная психология /Под ред. В.Н. Дружинина, Д.В. Ушакова.-М.: ПЕР СЭ, 2002.- 480 с.

7. Крысько, В. Г. Социальная психология: Курс лекций / В.Г. Крысько. — 3-е изд. — М.: Омега-Л, 2008. — 352 с.

8. Личность слово социум: материалы VIII Междунар. науч.практ. конф., 28–29 апреля 2008 г., г. Минск: в 2 ч. / отв. ред. Т. А.Фалалеева. – Минск: Паркус плюс, 2008. – 256 с.

9. Марцинковская, Т. Д. История психологии: Учеб. пособие для студентов высш. учеб. Заведений изд-е 9-е. - М.: Издательский центр "Академия", 2009. - 544с.

10. Мещеряков, Б.Г., Зинченко, В.П. Большой психологический словарь, 3-е изд. - СПб.: Прайм-Еврознак, 2003. — 633 с.

11. Проблемы речевого воздействия на аудиторию в зарубежной социально-психологической литературе.Сборник научных трудов /под общ. ред. Б.М. Фирсова, Ю.А. Асеева - Л.: Акад. пед. наук СССР , 1973. - 107 с.

12. Самыгин, П. С., Самыгин, С. И., Ларькова, Е. П. Cоциальная психология . - М.: Феникс, 2009. - 352 с.

13. Солсо, Р.Л. Когнитивная психология. - М.: Тривола, 1996. - 598 с.

14. Соснин, В. А., Красникова, Е. А. Социальная психология М.: Форум, 2010. - 336 с.

15. Сухов, А. Н. Социальная психология. - М.: Академия, 2009. - 240 с.

16. Уотсон, Дж. Б. Поведение как предмет психологии (бихевиоризм и необихевиоризм) // Хрестоматия по истории психологии / Под. ред. П. Я. Гальперина, А. Н. Ждан. - М.: МГУ, 1980. - 234 с.

17. Уотсон, Дж.Б. Психология как наука о поведении. - М.: АСТ—ЛТД, 1998. - 704 с.

18. Альберт Бандура [Электронный ресурс]. - Режим доступа на 13.03.11: http://poznay.su/publ/lichnosti\_v\_psikhologii/lichnosti\_v\_psikhologii/albert\_bandura/19-1-0-5

19. Повякелъ, Н. И. Социально-когнитивная теория (А. Бандура) [Электронный ресурс]. - Режим доступа на 13.03.11: http://www.psichology.vuzlib.net/book\_o287\_page\_33.html

20. Скиннер, Б. Ф. и бихевиоризм [Электронный ресурс]. -Режим доступа на 13.03.11: http://www.skinner.psy4.ru/therapy.htm

21. Ярошевский, М.Г. История психологии [Электронный ресурс]. - Режим доступа на 13.03.11.: http://psychologylib.ru/books/item/f00/s00/z0000018/st058.shtml

1. 1Уотсон Дж.Б. Психология как наука о поведении. - М.: АСТ—ЛТД, 1998. - С. 25 [↑](#footnote-ref-1)
2. 2Ждан А.Н. История психологии. От Античности до наших дней. Учебник для вузов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Академический проект, 2007. – С. 240. [↑](#footnote-ref-2)
3. 1Ярошевский М.Г. История психологии [Электронный ресурс]. - Режим доступа на 13.03.11.: http://psychologylib.ru/books/item/f00/s00/z0000018/st058.shtml [↑](#footnote-ref-3)
4. 2Личность слово социум: материалы VIII Междунар. науч.­практ.конф., 28–29 апреля 2008 г., г. Минск: в 2 ч. / отв. ред. Т. А.Фалалеева. – Минск: Паркус плюс, 2008. – С. 10. [↑](#footnote-ref-4)
5. 1Уотсон Дж. Поведение как предмет психологии (бихевиоризм и необихевиоризм) // Хрестоматия по истории психологии / Под. ред. П. Я. Гальперина, А. Н. Ждан. - М.: МГУ, 1980. - С. 35-36. [↑](#footnote-ref-5)
6. 2Там же. С. 37. [↑](#footnote-ref-6)
7. 1Марцинковская Т. Д. История психологии: Учеб. пособие для студентов высш. учеб. Заведений изд-е 9е.. - М.: Издательский центр "Академия", 2009. - С. 122. [↑](#footnote-ref-7)
8. 1Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология ХХ столетия: Теоретические подходы: Учебное пособие для вузов. - М.: Аспект Пресс, 2002. - С. 36. [↑](#footnote-ref-8)
9. 1Б. Ф. Скиннер и бихевиоризм [Электронный ресурс]. - Режим доступа на 13.03.11: http://www.skinner.psy4.ru/therapy.htm [↑](#footnote-ref-9)
10. 1Б. Ф. Скиннер и бихевиоризм [Электронный ресурс]. - Режим доступа на 13.03.11: http://www.skinner.psy4.ru/therapy.htm [↑](#footnote-ref-10)
11. 1Б. Ф. Скиннер и бихевиоризм [Электронный ресурс]. - Режим доступа на 13.03.11: http://www.skinner.psy4.ru/therapy.htm [↑](#footnote-ref-11)
12. 1Альберт Бандура [Электронный ресурс]. - Режим доступа на 13.03.11: http://poznay.su/publ/lichnosti\_v\_psikhologii/lichnosti\_v\_psikhologii/albert\_bandura/19-1-0-5 [↑](#footnote-ref-12)
13. 2Там же. [↑](#footnote-ref-13)
14. 1Горностай П.П., Титаренко Т. М. Психология личности: словарь-справочник.- К.: Рута, 2001. - С. 35. [↑](#footnote-ref-14)
15. 1Альберт Бандура [Электронный ресурс]. - Режим доступа на 13.03.11: http://poznay.su/publ/lichnosti\_v\_psikhologii/lichnosti\_v\_psikhologii/albert\_bandura/19-1-0-5 [↑](#footnote-ref-15)
16. 1 Повякель Н. И. Социально-когнитивная теория (А. Бандура) [Электронный ресурс]. - Режим доступа на 13.03.11: http://www.psichology.vuzlib.net/book\_o287\_page\_33.html [↑](#footnote-ref-16)
17. 1Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология ХХ столетия: Теоретические подходы: Учеб. пособие для вузов. - М.: Аспект Пресс, 2002. - С. 55. [↑](#footnote-ref-17)
18. 1Солсо Р.Л. Когнитивная психология. - М.: Тривола, 1996. - С. 29. [↑](#footnote-ref-18)
19. 1Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология ХХ столетия: Теоретические подходы: Учебное пособие для вузов. - М.: Аспект Пресс, 2002.- С. 61. [↑](#footnote-ref-19)
20. 2там же. - С. 62. [↑](#footnote-ref-20)
21. 1Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология ХХ столетия: Теоретические подходы: Учебное пособие для вузов. - М.: Аспект Пресс, 2002.- С. 65. [↑](#footnote-ref-21)
22. 1 Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология ХХ столетия: Теоретические подходы: Учебное пособие для вузов. - М.: Аспект Пресс, 2002.- С. 66. [↑](#footnote-ref-22)
23. 1Проблемы речевого воздействия на аудиторию в зарубежной социально-психологической литературе.Сборник научных трудов /под общ. ред. Б.М. Фирсова , Ю.А. Асеева - Л.: Акад. пед. наук СССР, 1973. - С. 29. [↑](#footnote-ref-23)
24. 2Там же. - С. 31. [↑](#footnote-ref-24)
25. 1Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология ХХ столетия: Теоретические подходы: Учебное пособие для вузов. - М.: Аспект Пресс, 2002.- С. 68. [↑](#footnote-ref-25)
26. 2Когнитивная психология /Под ред. В.Н. Дружинина, Д.В. Ушакова..-М.: ПЕР СЭ, 2002.- С. 367. [↑](#footnote-ref-26)
27. 1Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология ХХ столетия: Теоретические подходы: Учебное пособие для вузов. - М.: Аспект Пресс, 2002.- С. 78. [↑](#footnote-ref-27)
28. 1Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология ХХ столетия: Теоретические подходы: Учебное пособие для вузов. - М.: Аспект Пресс, 2002.- - С. 79. [↑](#footnote-ref-28)