**Курсовая работа**

**по дисциплине:**

**«Психология и педагогика»**

**на тему:**

**«Личность в группе»**

**Москва 2008**

**Введение**

В отечественной психологии существуют свои традицииисследования малой группы. Так, основная масса прикладных исследований, выполненных в 60–70-е годы в нашей стране, концентрировалась вокруг двух главных проблем: коллектив – личность и малая группа – личность.

Чем объясняется постоянный интерес к малой группе? Во-первых, малая группа выступает важнейшим фактором изучения в психологии личности, во-вторых, исследования малой группы дают возможности в постановке строго контролируемого эксперимента, в-третьих, изучение малой группы позволяет понять процессы, протекающие в больших социальных общностях, в-четвертых, запросы практики связаны с коллективным характером человеческой деятельности. Психология малых групп в настоящий момент представляет собой разработанную область научного знания, включающую в себя различные феноменологические, динамические и структурные аспекты. Социальные группы не существуют вне времени и пространства.

Эта тема хорошо разработана, и очень актуальна, так как очень важно знать структуру межличностных отношений в группе (социометрия) и восприятия членов этой группы друг друга (биполяризация), что бы решать проблемы сплоченности группы, для достижения высоких результатов. Целью этой работы является изучение и диагностика межличностных и межгрупповых отношений, выявления структуры межличностных отношений и особенностей восприятия и понимания людей друг с другом в группе.

**1. Положительное воздействие общности на индивида**

Давно замечено, и это наблюдение отчетливым образом отразилось в теориях личности, что группа оказывает существенное влияние на психологию и поведение индивида. Часть изменений, порождаемых психологическим влиянием группы, исчезает, как только человек выходит из сферы воздействия группы, другие продолжают существовать, оставляя заметный след в личности и при определенных условиях, превращаясь в личностные черты.

Можно с некоторыми оговорками принять тот факт, что человек как личность есть продукт, результат многочисленных остаточных групповых влияний, что почти все (за исключением генетически и физиологически обусловленных особенностей) в его психологии и поведении складывается и закрепляется под влиянием участия в деятельности различных социальных больших и малых групп. Каждая из значимых (референтных) социальных групп вносит свой вклад в психологию и поведение личности, и этот вклад отнюдь не является однозначно положительным или отрицательным. Он различен, и об этом в первую очередь свидетельствует наличие у людей множества достоинств и недостатков, большую часть которых они приобрели, находясь в группах.

Рассмотрим в обобщенном виде основные факты, свидетельствующие о положительном и отрицательном влиянии группы на индивида.

Положительное влияние группы на формирование и развитие личности состоит в следующем (далее эти положения раскрываются подробнее):

В группе индивид встречается с людьми, которые для него основным источником духовной культуры.

Отношения между людьми, складывающиеся в группа несут в себе позитивные социальные нормы и ценностные ориентации, которые усваиваются личностью, включенной в эту тему групповых взаимоотношений.

Группа является таким местом, где индивид отрабатывая свои коммуникативные умения и навыки.

От участников группы индивид получает информацию, позволяющую ему правильно воспринимать и оценивать себя сохранять и укреплять все положительное в своей личности избавляться от отрицательного и недостатков.

Группа снабжает индивида системой положительных эмоциональных подкреплений, необходимых для его развития.

Лишь постоянное общение индивида с более развитыми, чем он сам, личностями, обладающими ценными знаниями, умениями и навыками, обеспечивает ему возможность приобщения к соответствующим духовным ценностям. Почти у каждого человека есть чему научиться у других людей, и практически в каждой группе он встречает таких людей.

Если бы человеческий ребенок родился и вырос не в обществе, среди других людей, а в изоляции от них, он никогда психологически и поведенчески не превратился бы в человека. Об этом свидетельствуют многие описанные в научной и популярной литературе факты, когда в силу трагически сложившихся жизненных обстоятельств человеческие дети оказывались с малолетнего возраста лишенными возможности общаться с развитыми, культурными людьми, жили в физической или психологической изоляции от них, в сообществах животных. Почти во всех этих случаях были отмечены серьезные задержки как в психологическом, так и в поведенческом развитии детей.

Только через прямое общение и личные контакты в группах одни люди передают другим свой жизненный опыт. Этот опыт включает практически все человеческое, что есть в современном человеке, от элементарных гигиенических навыков и пользования речью до нравственных ценностей и способностей различным видам деятельности. Чем больше разнообразя групп, активным участником которых становится индивид в процессе его жизни, тем больше у него возможностей для Развития, приобретения разнообразных ценных человеческих качеств. В особенности это касается высшей духовной культуры, которая передается от человека к человеку только в результате обучения и воспитания, через прямое межличностное групповое общение.

На психологию индивида группа влияет через систему складывающихся в ней отношений, в частности – через отношения иного индивида с остальными участниками группы. Мы уже знаем о том, что при разных отношениях индивиды проявляют себя с различной, положительной или отрицательной, стороны, поэтому для обеспечения преимущественно положительного влияния группы на личность важно добиться того, чтобы межличностные отношения в ней были благоприятными.

Нигде, кроме группы, человек не в состоянии усвоить речь и научиться пользоваться ею. Ребенок научается разговаривать только благодаря тому, что все в семье, где он родился, говорят на родном языке. И не просто говорят, а постоянно, чуть ли не с первых дней рождения обращаются к нему на языке, требуют ответной реакции и всячески ее поощряют. Стимулирование языкового развития индивида со стороны группы происходит и дальше. Установлено, что между уровнем владения языком и участием индивида в деятельности различных групп существует прямая зависимость.

Важным фактором индивидуального психологического развития человека являются его знания о самом себе. Иначе, как от других людей, в процессе непосредственного общения с ними, он эти знания получить не может. Группа и составляющие ее люди являются для индивида своеобразным зеркалом (вернее – разными зеркалами, каждое из которых по-своему отражает его), в котором выражается человеческое «Я».

Точность и глубина отражения личности в группе прямо зависят от открытости, интенсивности и разносторонности общения данной личности с остальными членами группы.

Для развития у себя тех или иных достоинств индивиду необходимы соответствующие стимулы, положительные подкрепления. Их основным источником также являются люди, окружающие его в группах.

Таким образом, для развития индивида как личности группа представляется незаменимой. То же самое, и даже в еще большей степени, касается высокоразвитого коллектива. В жизни и деятельности каждого отдельно взятого человека он играет незаменимую положительную роль, о чем много писали и говорили такие известные педагоги, как А.С. Макаренко, ВА. Сухомлинский и др. Однако свою положительную роль в развитии личности коллектив реализует лишь тогда, когда не происходит его и ее (этой роли) идеологического искажения, когда психологическая и педагогическая теория коллектива не оказывается пред метом политических манипуляций. К этому вопросу мы еще специально вернемся во втором томе учебника при рассмотрении психологических проблем воспитания личности.

**2. Отрицательное влияние группы на личность**

Если о положительном воздействии группы на индивида (коллектива на личность) много и хорошо написано и педагогической, социологической и психологической литературе, то о фактах отрицательного воздействия известно немного. Во всяком случае, до недавнего времени из-за определенной идеологизации психологи и педагоги об этих фактах предпочитали умалчивать. В этой связи мы уделим рассмотрению и анализу этих фактов несколько больше внимания, чем отведено на представление влияния группы на индивида в положительном свете. Особенно много данных о возможном отрицательном влиянии группы на индивида накоплено в социальной психологии малых групп, начало которой было положено исследованиями отечественных и зарубежных ученых, проведенными еще в начале XX в.

Поначалу психологи, заинтересованные в решении данного вопроса, в качестве объекта исследования использовали большие социальные общности типа толпы и неорганизованной массы людей, и только затем внимание переместилось на изучение влияния малой группы на индивида.

Французский исследователь Г. Лебон в книге под кратким названием «Толпа», опубликованной в 1895 г., попытался вывести общие законы поведения человека в неорганизованной общности людей. Он утверждал, что средний человек в массе людей, в толпе обнаруживает более низкий уровень интеллекта чем вне ее. В толпе он более доверчив, агрессивен, ожесточен, нетерпелив, аморален и даже способен вести себя на уровнеживотного. Очевидно, Г. Лебон преувеличивал отрицательное влияние толпы на индивида, но тем не менее в его суждениях и выводах содержалась определенная доля истины. Ее подтвердили последующие экспериментальные исследования. Те специфические изменения в психологии и поведении человека под влиянием толпы, на которые одним из первых обратил *внимание Лебон,* внимательно исследованы в социальной психологии под названиями «обезличивание» и «деиндивидуализация». Было показано, что, когда человек испытывает на себе влияние некоторой достаточно большой социальной общности, внутренне не организованной, в его психологии и поведении в большей степени проявляется то общее, что свойственно данной группе, и в гораздо меньшей степени то, что составляет его собственную индивидуальность. Человек в толпе нередко перестает быть личностью, поэтому данный феномен получил название «обезличивание».

Один из наиболее впечатляющих экспериментов, показывающих, насколько далеко может зайти обычный человек в своих действиях, бездумно и слепо подчиняясь давлению со стороны авторитетных лиц или групп, которые они представляют, был проведен в начале 60-х годов американским психологом С. Милгрэмом. Этот эксперимент заключался в следующем.

Через объявление в газете за плату 4 доллара в час добровольцы были приглашены принять участие в «научном психологическом эксперименте, предназначенном для изучения памяти». Каждому из людей, посетивших лабораторию, говорили, что в ходе эксперимента он будет выполнять роль «учителя», задача которого заключается в том, чтобы читать «ученику» пары слов и затем, напоминая по одному слову из каждой пары, просить «ученика» вспомнить второе слово соответствующей пары. Если «ученик» ошибался, то «учитель» должен был наказывать его ударами электрического тока, последовательно повышая его напряжение от 15 В до 450 В шагами по 15 В (за каждую следующую ошибку напряжение в сети должно было увеличиваться на 15 В).

«Учителя» и «ученика» разделяла тонкая фанерная перегородка так что «учитель» не мог видеть «ученика», но хорошо слышал все, что происходило за перегородкой. Во время эксперимента «ученик» сидел в кресле,привязанный к нему ремнями, а на его руках находились контакты от электрических проводов, идущих от пульта. Само кресло,кроме того, было крепко привинчено к полу. При возникновении тока в электрической цепи зажигалась лампочка и звучал электрический звонок. Перед началом эксперимента сам «учитель» садился в кресло «ученика» и для пробы получал удары электрическим током 15В и 30В. После того как он убеждался в том, что ток по цепи действительно идет и что удары электрическим током даже минимального напряжения достаточно чувствительны, начинался основной эксперимент.

Непосредственно перед «учителем» находилась панель с электрическими кнопками, градуированными от 15В до 450В. Цифра была выделена красным цветом, и рядом с ней было написано слово «шок», что свидетельствовало о том, что такое напряжение смертельно опасно для человека и вызывает у него состояние шока. На самом деле «ученик» в ходе эксперимента никаких ударов электрическим током не получал. С помощью скрытого маневра экспериментатор переключал ток на иную, замаскированную сеть, в которой также были включены лампочка и электрический звонок. В качестве же «ученика» в эксперименте использовался специально подготовленный человек – актер, который умело имитировал поведение и переживания лица, подвергаемого ударам электрического тока разной силы (напряжения). По мере того как «росло» напряжение в сети, «ученик» должен был вести себя все более беспокойно, а при напряжении более 300 В прекращать подавать какие бы то ни было признаки жизни: не отвечать на вопросы; не производить никаких звуков. До этого момента он должен был выражать свой протест движениями, ворчанием, криками, ударами ногами в перегородку и другими естественными способами.

Как и следовало ожидать, многие добровольцы с самого начала отказывались участвовать в данном эксперименте, включавшем мучительную процедуру наказания током другого человека. Однако экспериментатор уговаривал их, используя всевозможные аргументы. То же самое он должен был делать и по ходу эксперимента, чтобы побудить «учителей» как можно дольше наносить удары электрическим током «ученикам». Экспериментатор мог использовать любые аргументы, кроме прямого принуждения, но не имел права открывать «ученику» подлинную цель исследования. Для убеждения «учителя» экспериментатор имел право пользоваться следующими, например, словами: «пожалуйста, продолжайте», «эксперимент получается и требует того, чтобы вы продолжали», «очень важно, чтобы вы продолжали, это абсолютно необходимо», «вы должны продолжать, у вас нет иного выхода», «я требую», «я приказываю, чтобы вы продолжали». Если и последнее не помогало, то эксперимент прекращался и отмечалось то напряжение, до которого дошел «ученик».

Результаты эксперимента, проведенного со многими американцами, оказались обескураживающими. Обнаружилось, что почти 65% всех испытуемых – «учителей» довели напряжение тока до максимальной величины 450 В. Ни один из них не прекратил эксперимент до того, как напряжение на приборе достигло 300 В, т.е. той критической точки, за которой)«ученика» должен был последовать шок.

Полученные результаты С. Милгрэм объяснил следующим разом: люди, живущие в обществе, привыкают считать, что тот, кто находится над ними, кому они должны подчиняться, ответствен и лучше знает ситуацию, чем они сами. Факт чрезвычайного послушания испытуемых в данном эксперименте поясняется следующими причинами (обобщение ответов самих пытаемых, выступивших в роли «учителя»):

1 – *Попадание в ловушку.* Эксперимент был задуман и начинался довольно невинно, как рядовое исследование памяти, а затем незаметно для самого испытуемого напряжение в нем почленно нарастало. Испытуемые, начавшие повышать напряжение и испытуемые просто продолжали делать то, что уже начали. К тому времени когда у них впервые возникало желание выйти из эксперимента, они в своих действиях уже заходили слишком далеко, были как бы уже в ловушке, из которой не было выхода назад. Поэтому, обескураженные, они уже дальше продолжали действовать механически («терять было нечего»).

*2. Этикет ситуации.* В своеобразной психологической ловушке испытуемые оказались еще и потому, что с самого начала согласились, причем добровольно, участвовать в эксперименте и подчиняться требованиям экспериментатора. Для человека давшего добровольное согласие что-либо делать другому лицу трудно и неловко отказаться от обещанного. Такой отказ должен был бы означать выражение сомнения в порядочности и компетентности экспериментатора, прямое обвинение его в издевательстве над человеком («учеником»).

В одном из последующих экспериментов подобного рода, проведенном в несколько измененных условиях, вместо одного «учителя» было три (на самом деле настоящим испытуемым из них был только один). Два дополнительных «кандидата в учителя» делали следующее: один лишь зачитывал пары слов, второй только называл допущенные ошибки. Третий же, настоящий испытуемый, должен был нажимать электрическую кнопку, включающую напряжение. Когда оно достигало 150 В, «учитель», зачитывавший пары слов «ученику», вслух заявлял, что отказывается дальше работать, покидал свое рабочее место и пересаживался в свободное кресло, стоявшее невдалеке. Он вел себя так несмотря на то, что экспериментатор настаивал на продолжении работы. Далее, в тот момент, когда напряжение на приборе достигало 210 В, аналогичным образом поступал и второй подставной «учитель». После этого экспериментатор обращался к третьему оставшемуся (наивному испытуемому) и просил его одного продолжать эксперимент, более того – приказывал ему это делать. Оказалось, что в этих условиях приказу экспериментатора подчинились лишь 10% людей, выступивших в эксперименте в истинной роли «учителей».

В другой модификации того же эксперимента вместо двух дополнительных «учителей» опыт вели два экспериментатора. Вскоре после того, как «ученик» получал первые несколько ударов электрическим током, экспериментаторы начинали спор между собой. Один из них требовал немедленно прекратить эксперимент, другой настаивал на его продолжении. В этих условиях ни один из настоящих испытуемых не изъявил желания продолжить эксперимент, несмотря на то, что второй из экспериментаторов настаивал на этом.

3. *Смягчающие обстоятельства.* Испытуемые в эксперименте знали, что совершают акт насилия, но для их действий были некоторые смягчающие обстоятельства. Например, в оправдание своего поведения «учитель» мог сказать, что не видел «ученика», поскольку тот находился за перегородкой в соседней части комнаты и, следовательно, не мог по-настоящему оценить, насколько ему больно. Действительно, было обнаружено, что в случае, если «учитель» и «ученик» находились в одном помещении и могли видеть друг друга, число послушных приказу экспериментатора снижалось до 30%.

Чем меньше для испытуемого было смягчающих его вину обстоятельств, тем меньше послушания он демонстрировал. Однако в тех случаях, когда «учитель» не сам должен был нажимать кнопки, а только давал распоряжение делать это другому, количество послушаний вновь резко возрастало, до 93%, причем на этот раз «учитель» без стеснения использовал всю шкалу напряжений, до 450В включительно. Поразительно, замечает по этому поводу С. Милгрэм, насколько снижается эффект послушания, если человеку приходится совершать акт насилия собственной рукой, и насколько он возрастает, если за него это делает кто-то другой.

*Надзор.* Очевидным фактом, оказавшим влияние на поведение испытуемых в обсуждаемом эксперименте, было личное присутствие экспериментатора. В тех случаях, когда он покидал лабораторию и отдавал свои распоряжения по телефону, процент послушных приказу падал с 65 до 21%. Многие из испытуемых в этих условиях начинали хитрить, используя для наказания «ученика» ток гораздо меньшего напряжения, чем предписывалось инструкцией.

Наиболее важный фактор из числа тех, которые порождают добровольное и бездумное послушание, связан с так называемой идеологией, прикрывающей сверху». Это укоренившаяся в обществе или социальной группе система взглядов, которая заранее юридически и морально оправдывает тех, кто им следует. В эксперименте С. Милгрэма в роли такой идеологически высокой инстанции, заранее снимающей ответственность с испытуемых, выступал авторитет науки («наука требует жертв»). Когда в одном из экспериментов ссылка на научные интересы в оправдание издевательства над человеком была снята, число послушных упало с 65 до 48%.

Обратим внимание на одно обстоятельство, связанное с данным экспериментом. Оно показывает, что нередко люди о себе и себе подобных думают лучше, чем они есть на самом деле В одном из подобных исследований, осуществленном Г. Бьербауэром по методике С. Милгрэма, испытуемых до начала эксперимента просили предсказать, как другие люди (не они сами) поведут себя в данном эксперименте. Затем тех, в отношении которых они делали предсказание, включили в эксперимент и проверили, как они вели себя на самом деле. Предсказанные и реальные результаты затем сравнили между собой.

Эти данные также вызывают удивление. Вместо ожидаемых по предсказанию примерно 30% людей, которые способны были довести напряжение до 315 В, таких на самом деле оказалось 100%. Вместо приблизительно 10% ожидаемого числа людей, способных нанести другому человеку удар электрическим током напряжением 450В, в действительности оказалось более 60%.

Все то, о чем говорилось в эксперименте С. Милгрэма, действует на человека в реальных группах, где на него часто оказывается давление отдельными лицами самими по себе и от имени этих групп. Следовательно, считать влияние группы на индивида только положительным фактором нельзя.

Другим возможным отрицательным следствием группового влияния может быть то воздействие, которое оказывается обычно на одаренных творческих личностей, существенно отличающихся по своей психологии от большинства членов данной группы. На это обстоятельство в свое время обратил внимание В.М. Бехтерев.

Проведя ряд индивидуальных и групповых экспериментов, в результате которых сравнивались показатели творческой работы группы и индивида, В.М. Бехтерев показал, что в творчестве группа может уступать особо одаренным личностям. Выяснилось, в частности, что коллективное творческое решение, если оно принимается по «большинству», методом простого голосования, нередко оказывается более низкого качества, чем частное творчество особо одаренных личностей, включенных в данную группу. Их оригинальные идеи отвергаются большинство потому, что непонятны ему, и такие личности, находясь под сильным психологическим давлением «квалифицированного» (на самом деле некомпетентного) большинства, сдерживаются, подавляются в своем творческом развитии. В печальной истории нашей страны за последние семь десятков лет мы встречались с немалым количеством примеров, подтверждающих вывод Бехтерева. Имеются в виду многие одаренные писатели, художники, ученые, инженеры, которые были исключены из своих творческих коллективов и, более того, волею судьбы оказались за рубежом, где и получили признание по достоинству.

Последний факт, который здесь следует еще раз напомнить – мы его уже рассматривали, – касается конформного поведения. Конформизм – широко распространенный феномен, выражающий собой безусловно отрицательное влияние группы на личность, побуждающий ее вести себя нечестно. И чем более сплоченной является группа в своем психологическом давлении на индивида, тем более конформно он вынужден поступать.

**3. Восприятие и понимание людьми друг друга**

В человеческих взаимоотношениях, в понимании того, как личность влияет на группу и группа на личность, важное значение имеет восприятие и понимание людьми друг друга. Оно всегда присутствует при контактах людей и является для них столь же естественным, как и удовлетворение повседневных органических потребностей. Трудно придумать более дьявольское наказание, писал У. Джемс, как если бы кто-нибудь попал в общество людей, где никто на него не обращал бы внимания. Если бы никто не оборачивался при нашем появлении, не отвечал на наши вопросы, если бы всякий при встрече с нами намеренно не узнавал нас и обходился с нами, как с неодушевленными предметами, то нами овладело бы известного рода бешенство, бессильное отчаяние, от которого были бы облегчением жесточайшие телесные муки, лишь бы при этих муках мы чувствовали, что при всей безвыходности нашего положения мы все-таки не пали столь низко, чтобы не заслуживать внимания. В этом психологически глубоком и жизненно правдивом высказывании одного из лучших знатоков практической психологии человека и межлюдских отношений очень точно схвачена не только потребность человека во внимании к себе людей, но и в определенном отношении. Оно же не в последнюю очередь зависит от того, насколько правильно нас воспринимают и оценивают люди.

Каковы же истоки понимания человека человеком?

Таких истоков по современным научным представлениям не мало, и все они способны поставлять нам не только истинны знания о людях, но и заблуждения. Рассмотрим их.

Один из механизмов восприятия и понимания людьми друг друга получил название *имплицитная теория личности.* Она представляет собой представление человека о том, как в людях взаимосвязаны черты характера, внешний облики поведение. Имплицитная теория личности складывается в индивидуальном опыте общения с людьми и становится достаточно устойчивой структурой, определяющей восприятие человека человеком. Пользуясь ею, индивид на основе внешнего облика человека судит о его возможных чертах личности, вероятных поступках и заранее настраивается на определенные формы поведения по отношению к соответствующему человеку. Имплицитная теория личности формирует установку человека по отношению к людям, имеющим определенные особенности внешности. Она же позволяет на основе ограниченной информации о другом судить о том, что ему присуще. Например, если в структуру имплицитной теории личности входит знание о том, что смелость как черта личности обычно сочетается с порядочностью, то индивид, обладающий соответствующим знанием, будет автоматически считать порядочными всех смелых людей (на самом деле связь между этими чертами личности может оказаться случайной).

Процесс формирования имплицитной теории личности у человека можно представить себе следующим образом. Встречаясь в жизни с разными людьми, человек откладывает в своей памяти впечатления о них, которые в основном касаются внешних данных, поступков и черт характера. Множество жизненных наблюдений, накладываясь друг на друга, образуют в сознании нечто вроде гальтоновской фотографии: в долговременной памяти от встреч с этими людьми остается только самое общее и устойчивое. Оно-то и образует ту тройственную структуру, которая лежит в основе имплицитной теории личности взаимосвязи характера, поведения и внешнего облика человека. Контактируя впоследствии с людьми, которые внешне ч то напоминают индивиду тех, о ком впечатления отложились его памяти, он бессознательно начинает приписывать этим людям те черты характера, которые входят в сложившуюся структуру имплицитной теории личности. Если она правильна, имплицитная теория личности способствует быстрому формированию точного образа другого человека, причем даже в отсутствие достаточной информации о нем. В этом состоит положительная социально-психологическая роль обсуждаемого нами явления. Однако если имплицитная теория личности неверна, а такое случается нередко, то это может привести к построению ошибочного априорного (предполагаемого) образа другого человека, породить неправильное отношение к нему и, как следствие, отрицательную ответную реакцию с его стороны. Поскольку все это происходит обычно на подсознательном уровне, между людьми могут возникнуть неконтролируемые и неуправляемые взаимные антипатии. Именно искаженная имплицитная теория личности является часто встречающейся причиной разного рода расовых, национальных, социальных, религиозных и других предрассудков.

Следующим фактом, который определенно влияет на правильность восприятия и понимания людьми друг друга, является *эффект первичности.* Суть его состоит в том, что первое впечатление о человеке, первая по порядку личностная информация, полученная о нем воспринимающим лицом, способна оказать более сильное и достаточно устойчивое влияние на формирование его образа. Иногда соответствующее явление, обнаруживающееся в сфере восприятия и оценки людьми друг друга, называют *эффектом ореола.*

Если, например, первое впечатление о другом человеке в силу сложившихся обстоятельств оказалось положительным, то на его основе в дальнейшем формируется положительный образ данного человека, который становится своеобразным фильтром (ореолом), пропускающим в сознание воспринимающего только ту информацию о воспринимаемом, которая согласуется с первым впечатлением (срабатывают законы когнитивного диссонанса). Если, напротив, первое впечатление почему-то оказалось отрицательным, то в сознание воспринимающего попадает лишь та информация о воспринимаемом, которая по преимуществу отрицательна. Такое происходит, по крайней мере, На первых порах межличностного общения данных людей. Поскольку обстоятельства встречи этих людей могут оказаться самыми разными, случайно зависящими от обстановки, настроения, состояния этих людей и многого другого, их первое впечатление друг о друге может оказаться (и чаще всего оказывается) неправильным.

Но нередко эффект ореола проявляется тогда, когда первое впечатление или первая личностная информация о человеке оказалась правильной. Тогда он начинает играть в межличностных отношениях положительную роль, способствует быстрой и эффективной преднастройке людей в общении друг с другом.

С эффектом первичности логически связан противоположный ему *эффект новизны.* Он касается не первого, а последнего из полученных впечатлений о человеке. Та информация, которая в памяти отложилась последней по порядку, также способна сильнее влиять на последующие восприятие и оценку данного человека, чем предыдущая (за исключением самого первого впечатления). Над последними по порядку сведениями о другом человеке индивид может поразмышлять, спокойно обдумать и взвесить их. Они как бы заменяют, вытесняют на время из памяти то, что раньше было известно о данном человеке и в текущий момент времени выходит на первый план.

Оба рассмотренных нами феномена – эффект первичности (ореола) и аффект новизны – своим возникновением обязаны, в частности, уже известному нам закону долговременной памяти, согласно которому лучше всего запоминается то, что было в начале и в конце.

Много внимания в исследованиях восприятия людьми друг друга было уделено выяснению того, каков сам по себе процесс межличностного познания, на что в первую очередь обращает внимание воспринимающий, давая оценку воспринимаемому, в какой последовательности он «считывает» информацию о нем. Оказалось, что при восприятии нового для себя человека индивид главное внимание обращает на такие особенности его внешности, которые являются наиболее информативными с точки зрения психологических особенностей воспринимаемого. Это выражение лица, движения рук. В лице человека внимание воспринимающего в первую очередь привлекают глаза и губы, а в руках – пальцы. Они, по-видимому, и несут в себе наибольшую информацию о психологии и состоянии человека в данный момент времени. Вначале обычно оценивается общее отношение воспринимаемого человека к воспринимающему, затем строится и проверяется гипотеза о личности человека и, если о подтверждается, из долговременной памяти извлекается необходимая информация о том, как целесообразно вести себя отношению к данному человеку. Психологи, кроме того, пытались выяснить, какие из состояний воспринимаемого человека оцениваются воспринимающим лучше и в какой последовательности. Вот результаты одного из подобных экспериментов. В нем для определения характера воспринимаемых эмоциональных состояний использовались отрывки из литературных произведений. Они выражали три группы состояний говорящего: эмоционально положительное, безразличное и эмоционально отрицательное. Оказалось, что довольно часто, от 30 до 50% случаев, люди совершают ошибки в точном определении эмоционального состояния говорящего. Правильнее других оцениваются положительные эмоции, а хуже всех – отрицательные (более 50% ошибок).

Из числа положительных эмоциональных состояний правильнее других воспринимается и оценивается радость, несколько хуже – восхищение. В группе индифферентных эмоциональных состояний точнее других идентифицировалось состояние удивления, несколько хуже – безразличия. Из числа отрицательных эмоций одинаково плохо воспринимались обида, тоска и гнев.

Были обнаружены существенные межиндивидуальные различия в правильности определения отдельных видов эмоциональных состояний человека. Оказалось, что эти различия связаны с культурой, национальностью, профессией, некоторыми другими факторами. Они также касаются возраста и пола человека, его психологического состояния в момент восприятия.

Кроме индивидуальных различий, определяемых названными причинами, существуют типичные формы восприятия и понимания человека человеком. Среди них выделяются следующие:

1. *Аналитический.* В данном случае каждый информативный элемент внешности человека, например его руки, глаза, форма губ, подбородка, цвет и форма волос и т.п., связывается с наличием определенной личностной черты. О психологических особенностях человека судят на основе предварительного разложения его внешности на элементы (анализа внешнего облика), а Далее по ним судят об отдельных присущих ему качествах личности. Данный тип восприятия свойствен художникам и врачам, которым по роду своей профессии нередко приходится заниматься изучением внешнего облика человека (художникам – Для его воссоздания на полотне, врачам – с целью более точной медицинской диагностики).

*2. Эмоциональный.* Здесь человеку приписываются те или иные качества личности на основе эмоционального отношения к нему, причем личностная оценка воспринимаемого определяете рассмотренными ранее механизмами эффекта первичности эффекта новизны. Такой тип межличностного восприятия нередко встречается у детей, особенно у подростков, а также у лиц женского пола, эмоционально возбудимых лиц и у части людей с образным типом памяти и мышления.

*Перцептивно-ассоциативный.* Он характеризуется использованием суждений по аналогии при восприятии человека. Признаки его внешнего облика и поведенческие реакции вызывают в памяти воспринимающего образ другого человека, внешне чем-то похожего на воспринимаемого. Благодаря имплицитной теории личности гипотетически достраивается и формируется образ воспринимаемого и ему приписываются те черты, которые характерны для имплицитной теории личности воспринимающего. Этот тип межличностного восприятия нередко можно встретить у людей пожилого возраста, у тех, кто располагает достаточно большим и богатым профессиональным и жизненным опытом общения с разными людьми, например у актеров, которым часто приходится воспроизводить психологию и поведение различных людей. Аналогичным образом, воспринимая и оценивая других людей, действуют те, кому нередко приходится оценивать другого человека как личность в условиях дефицита информации и времени: педагоги, врачи, руководители.

*Социально-ассоциативный.* В этом случае восприятие и оценка осуществляются на основе сложившихся социальных стереотипов, т.е. на базе отнесения воспринимаемого лица к определенному социальному типу. В итоге воспринимаемому человеку приписываются качества того типа, к которому он был отнесен. Как базовые социальные типы могут выступить люди разных профессий, социального положения, мировоззрения и т.п. Этот тип восприятия свойствен, например, руководителям и политикам, философам и социологам.

Для того чтобы правильно воспринять и оценить человека, необходимо внимательно наблюдать за его поведением в тех ситуациях, где он более всего и разностороннее всего раскрывает себя как личность. Эти ситуации должны отвечать следующим основным требованиям:

А. Быть такими, в которых поведение человека направлено на достижение целей, соответствующих его наиболее важным жизненным мотивам и потребностям.

Б. Эти ситуации должны быть связаны с преодолением серьезных препятствий на пути достижения желаемой цели. Среди этих препятствий должны помимо прочего находиться люди, чьи интересы не полностью совпадают с интересами данного человека.

В. Соответствующие ситуации должны включать в себя три основные сферы человеческой деятельности: учение, общение и труд, поскольку в каждой из них проявляются существенные и разные стороны личности.

Наблюдения за человеком с целью его оценки как личности должны проводиться по определенному плану. Для того чтобы получить необходимые для обобщения сведения о личности человека, желательно в общении с ним и в процессе наблюдения за ним обратить особое внимание на то, что он говорит, как говорит, каким образом реагирует на действия и поступки других людей.

Если это возможно, то нужно воспользоваться суждениями и мнениями других людей о воспринимаемом человеке, так как любое отдельно взятое мнение всегда в той или иной степени субъективно, односторонне. Мы не в состоянии постоянно находиться рядом с другим человеком, непрерывно наблюдать за его поведением. Чаще всего мы встречаемся с человеком эпизодически, наблюдаем его в ограниченном круге социальных ситуаций, например в школе, в семье, в кругу друзей, на отдыхе и т.д. Следовательно, мы в состоянии правильно воспринять и оценить в человеке только те черты, которые в этих условиях раскрываются достаточно полно. Остальное мы можем не знать просто по той причине, что не имели благоприятной возможности вести наблюдение за данным человеком в иных социальных ситуациях. Такую возможность могли получить окружающие люди, поэтому их мнение в данном случае может служить хорошим дополнением к нашему собственному восприятию.

Есть некоторые факторы, которые мешают правильно воспринимать и оценивать людей. Основные из них такие:

1. Неумение различать ситуации общения по таким признакам, как:

а) цели и задачи общения людей в данной ситуации,

б) их намерения и мотивы,

в) формы поведения, подходящие для достижения поставленных целей,

г) состояние дел и самочувствие людей в момент наблюдения за ними.

Наличие заранее заданных установок, оценок, убеждений которые имеются у наблюдателя задолго до того, как реально начался процесс восприятия и оценивания им другого человека. Такие установки обычно проявляются в суждениях типа «Что тут смотреть и оценивать? Я и так знаю…».

Наличие уже сформированных стереотипов, в соответствии с которыми наблюдаемые люди заранее относятся к определенной категории и формируется установка, направляющая внимание на поиск связанных с ней черт. Например: «Все мальчишки грубы», «Все девчонки неискренни».

Стремление делать преждевременные заключения о личности оцениваемого человека до того, как о нем получена исчерпывающая и достоверная информация. Некоторые люди, к примеру, имеют «готовое» суждение о человеке сразу же после того, как в первый раз повстречали или увидели его.

Отсутствие желания и привычки прислушиваться к мнению других людей в оценках личности, стремление полагаться только на собственное впечатление о человеке, отстаивать его.

Отсутствие изменений в восприятии и оценках людей, происходящих по естественным причинам со временем. Имеется в виду тот случай, когда однажды высказанные суждение и мнение о человеке не меняются, несмотря на то, что накапливается новая информация о нем.

Важное значение для более глубокого понимания того, как люди воспринимают и оценивают друг друга, имеет широко исследованное в социальной психологии явление каузальной атрибуции. Процессы каузальной атрибуции подчиняются следующим закономерностям, которые оказывают влияние на понимание людьми друг друга:

Те события, которые часто повторяются и сопровождают наблюдаемое явление, предшествуя ему или появляясь одновременно, обычно рассматриваются как его возможные причины.

Если тот поступок, который мы хотим объяснить, необычен и ему предшествовало какое-либо уникальное событие, мы склонны именно его считать основной причиной совершенного поступка.

Неверное объяснение поступков людей имеет место тогда, когда есть много различных, равновероятных возможностей для их интерпретации и человек, предлагающий свое объяснение волен выбирать устраивающий лично его вариант. На практике такой выбор нередко определяется отношением оценивают человека к тому, чей поступок подлежит объяснению.

**5. Самочувствие личности в группе**

Под самочувствием личности в группе понимается то общее психологическое состояние, эмоциональный и моральный настрой, который у нее доминирует в результате длительного пребывания в данной группе. Для того чтобы точнее определить самочувствие большинства индивидов в группе, в психологии пользуются понятием *психологический климат.* Его мы уже касались раньше, а сейчас рассмотрим несколько подробнее.

С помощью этого понятия обозначаются моральная и эмоциональная стороны системы человеческих отношений, сложившихся в группе. Психологический климат включает в себя совокупность нравственных норм и ценностей, которыми руководствуются члены группы в своих отношениях к объединяющему их делу и друг к другу. Психологический климат существенно характеризует преобладающий в группе эмоциональный настрой.

Кроме общих явлений, связанных с психологическим климатом, группу интегрально описывает то влияние, которое она, как целое, оказывает на индивида. С его стороны это влияние прежде всего выступает в форме эмоционального и морального настроя (самочувствия, настроения и т.п.).

Анализируя динамику взаимоотношений в различных микрогруппах – диадах и триадах – в выше сказанном, мы отмечали, что малые группы разного уровня развития по-разному влияют на отношения людей, как бы разворачивая их по отношению к делу и друг к другу то положительной, то отрицательной стороной или оставляя безразличными. Это значит, что сложившийся в группе психологический климат может актуализировать то лучшие, то худшие качества личности человека.

Рассмотрим, какое влияние группа может оказать на эмоциональное самочувствие ее членов, в частности, на снятие межличностной предубежденности и тревожности.

Практически всегда мы воспринимаем и оцениваем людей под влиянием определенной установки. Эта установка может быть постоянной и изменчивой, зависящей от обстоятельств и особенностей воспринимаемых людей. Будучи стабильной и мало связанной с личностями оцениваемых людей, такая установка может принимать форму предубеждения и порождать необъективное отношение к человеку. Тот, в свою очередь, справедливо считая, что к нему относятся предвзято, отвечает тем же. Так складываются трудные, конфликтные отношения, из которых сложно бывает найти выход, поскольку вовлеченные в него стороны не усматривают в самих себе первоисточник конфликтной ситуации.

Причиной конфликта людей, чаще всего встречающейся на практике, является непорядочное, несправедливое, недоброе, нечестное отношение одного человека к другому. Способ снятия предубежденности заключается, в свою очередь, в том, чтобы, преодолев межличностное недоверие, вызвать доверие людей друг к другу.

Имеется несколько путей снятия предубежденности в групповых отношениях. Создание ситуаций, в которых люди будут воспринимать друг друга как равные по своему статусу. Это можно сделать, например, с помощью ролевых игр типа социально-психологического тренинга. Развитие у каждого члена группы способности правильно воспринимать и оценивать людей, умения и навыки межличностного общения. Стимулирование и поощрение прямых межличностных контактов людей, которые в отношении друг друга испытывают недоверие. Обогащение индивидуального опыта предубежденного человека путем его наблюдения за отношениями других людей к тому, к кому он испытывает чувство предубеждения (имеются в виду люди, мнением которых он дорожит).

Много внимания в связи с эмоционально-мотивационными вопросами регуляции человеческого поведения в малых группах в последние несколько десятилетий привлекла тревожность, которая возникает у индивидов в группе (ситуационная тревожность). Явление тревожности возникает и в группе при эмоционально-неблагоприятных, подозрительных отношениях, связанных с недоверием друг к другу и отчужденностью. Основной способ снятия подобной тревожности – тот же, который используется для предупреждения и снятия конфликтов: повышение открытости и взаимного доверия членов группы.

Рассмотрим более внимательно внутригрупповые конфликтные ситуации. Сначала представим себе типы таких конфликтов. Первый из межличностных конфликтов назван *конфликтом безысходности* по той причине, что из него для вовлеченных индивидов нет удовлетворительного выхода. Взаимоотношения людей в данном случае являются не противоположными: один из членов группы относится к другому отрицательно, а второй – положительно, и если ни тот, ни другой не захотят изменить свое отношение, то их взаимоотношения постоянно будут находиться в состоянии несовместимости. Психологически острее этот конфликт может переживаться тем из членов пары, кто, испытывая положительное отношение к партнеру, с его стороны встречает к себе отрицательное отношение. Данный тип конфликта можно разрешить одним лишь способом: полным разрывом отношений между конфликтующими сторонами.

Второй тип межличностных конфликтов представляет собой *конфликт неопределенности,* поскольку при неопределенном (положительном или отрицательном) отношении одного из партнеров к другому он с его стороны не встречает к себе столь же однозначного отношения, ни положительного, ни отрицательного. В силу этого обстоятельства взаимоотношения людей, вовлеченных в данную психологическую ситуацию, длительное время могут оставаться неясными, поскольку тот, чье отношение к другому положительное, может предполагать такое же отношение к себе со стороны партнера, а тот, чье отношение отрицательное, также может рассчитывать на положительное к себе отношение и в силу этого обстоятельства сохранять свои взаимоотношения с другим.

Третий тип межличностных конфликтов характеризуется тем, что один и тот же человек вызывает к себе одновременно и положительное, и отрицательное отношение. Всякое движение, направленное на сближение с ним, довольно скоро останавливается, так как сближение вызывает усиливающееся стремление разорвать с данным человеком взаимоотношения. Здесь один индивид, испытывающий амбивалентное (противоречивое, двойственное) чувство к другому, одновременно и стремится к нему, и боится его. В результате он останавливается где-то на полпути к партнеру, сохраняя вместе с тем определенную психологическую дистанцию, уравновешивающую противоположно направленные силы стремления и избегания.

Последнее из аномальных отношений, которое, являясь по преимуществу личностным, также может выступить в сфере межличностных групповых отношений, – это *фрустрация.* В психологии фрустрация понимается как состояние эмоционально-психологического расстройства, связанное с переживанием неудачи в достижении поставленной цели, с тщетностью прилагаемых усилий. Фрустрация сопровождается разочарованием, раздражением, тревогой, иногда – отчаянием; она отрицательно влияет на взаимоотношения людей, если хотя бы один из них находится в состоянии фрустрации. В групповых отношениях фрустрация нередко способствует возникновению межличностных конфликтов.

У разных людей реакция на фрустрацию может быть различной. Эта реакция может выступать в форме апатии, агрессивности, регрессии (временного снижения уровня разумности интеллектуальной организованности поведения). Агрессивные действия как реакция на фрустрацию нередко возникают тогда когда внутренняя напряженность человека, порожденная сильным неудовлетворенным желанием, ищет внешней разряд находит точку ее приложения в другом человеке, который Фистрируемым воспринимается как причина его неудачи. Вот один из примеров действия фрустрации на поведение детей в группе, взятый из исследования, проведенного в начале 40-х годов известным социальным психологом К. Левином совместно с Р. Баркер и Т. Дембо.

Эксперимент, о котором идет речь, проводился с детьми дошкольного возраста в течение нескольких дней. В первый День детям была предоставлена возможность играть в комнате с разными игрушками, причем все они были некомплектными. Например, стол был без стульев, телефонная трубка – без телефонного аппарата, кораблик – без воды и т.д. Несмотря на неполноту игрушек, все дети играли увлеченно легко заменяя недостающие предметы другими или воображаемыми.

На второй день проведения эксперимента ситуация изменилась. Когда дети вошли в помещение, где они вчера с увлечением играли, их взору открылась соседняя комната, которая раньше, в первый день проведения эксперимента, была закрыта. В этой комнате теперь находились те же игрушки, с которыми дети играли вчера, но полнокомплектные, а также другие, еще более привлекательные. Однако достать их было нельзя, так как новая комната от прежней была отделена непреодолимой преградой – проволочной сеткой.

Поведение детей в этих условиях резко изменилось. Если раньше они с увлечением играли, общались друг с другом, то теперь их группа распалась и они как бы замкнулись в себе, перестали общаться и дружить. Одновременно они потеряли желание и способность играть. Их перестали привлекать некомплектные игрушки. Многие из участвовавших в эксперименте детей стали вести себя по отношению к этим игрушкам агрессивно: бросать, ломать их. В присутствии взрослых дети капризничали. Один ребенок, не обращая внимания на других и на взрослых, лег на пол и, ничего не делая, демонстративно смотрел в потолок; другой, подойдя к сетке, стал дергать ее ручонками; третий бессмысленно, без интереса перебирал, перебрасывая с места на место, старые игрушки.

**Литература**

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 1997.

2. Алавидзе Т.А. Социальная психология в современном мире. М., 2002.

3. Аронсон Э. Социальная психология. М. 2002.

4. Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности: Учебное пособие. М.: Аспект Пресс, 2002.

5. Бодалев А.А. Личность и общение. – М., 1995.

6. Курячий С.И. Влияние установок личности на восприятие другого человека. «Вопросы психологии», 1983. №6. С. 105 – 108.

7. Куницына В.П., Кулагина Н.В., Поголыпа В.М. Межличностное общение: Учебник для вузов. Спб.: Питер, 2002.