Федеральное агентство по образованию

ГОУ ВПО "Якутский государственный университет

имени М.К. Аммосова"

Финансово-экономический институт

Кафедра социологии и управления персоналом

Кафедра экономики труда

**Курсовая работа**

**по предмету "Социология"**

**на тему "Социальное взаимодействие**

**как основной вопрос социологии"**

Выполнил студент

Парфенов Станислав Олегович

II-го курса группы Экономика труда-06

Научный руководитель:

Луковцев Валентин Степанович,

доктор философских наук,

профессор кафедры социологии

и управления персоналом ФЭИ ЯГУ

Работа представлена: "\_\_"\_\_\_\_\_\_2008 г.

Работа оценена: "\_\_" \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Якутск 2008

Содержание

Введение

Глава 1. Сущность социального взаимодействия

1.1 Понятие социального взаимодействия и условия его возникновения

1.2 Микроуровень и макроуровень

Глава 2. Основные теории межличностного взаимодействия

2.1 Джордж Хоуманс: "Взаимодействие как обмен".

2.2 Джордж Герберт Мид: "Символический интеракционизм"

2.3 Эрвин Гоффман: " Управление впечатлениями"

2.4 Зигмунд Фрейд: "Психоаналитическая теория"

Заключение

Литература

## Введение

В повседневной жизни мы совершаем огромное множество элементарных актов социального взаимодействия, даже не подозревая о том.

Каждый раз, встречаясь, мы здороваемся за руку и говорим приветствие; входя в автобус, пропускаем вперед женщин, детей и пожилых людей; читаем книги и смотрим телевизор. Все это - акты социального взаимодействия.

Социологическая наука проявляла интерес к проблеме социального взаимодействия с самого своего зарождения, но и по сей день, эта проблема остается актуальной. Мы можем обратиться к трудам любого из классиков или современных теоретиков социологической науки, и мы убедимся, что в них значительное внимание уделяется проблеме социального взаимодействия. При рассмотрении проблемы социального взаимодействия возникает множество вопросов.

Вопрос социального взаимодействия является центральным в социологии, возникло множество социологических теорий, разрабатывающих и трактующих разнообразные его проблемы на двух основных уровнях исследования, на микро - и макроуровне. Социальное взаимодействие является обобщенным и ключевым понятием для целого ряда социологических теорий. В своей работе я сосредоточу внимание на микроуровне, и подвергну разбору взаимодействие между двумя лицами.

## Глава 1. Сущность социального взаимодействия

## 1.1 Понятие социального взаимодействия и условия его возникновения

**"**Под *социальным взаимодействием* понимается система взаимообусловленных социальных действий, связанных циклической причинной зависимостью, при которой действия одного субъекта являются одновременно причиной и следствием ответных действий других субъектов"[[1]](#footnote-1). Это означает, что любое действие человека вызывается предшествующим действием человека и одновременно является причиной последующих действий. Например, любой человек, общаясь с друзьями, родственниками, коллегами постоянно осуществляет социальные взаимодействия, которые еще разнообразны по формам проявления.

Для возникновения социального взаимодействия необходимо чтобы были даны три основных условия. П.А. Сорокин рассматривает и анализирует три таких условия, которые он называет "элементами явления взаимодействия":

наличие двух или более индивидов, обуславливающих поведение и переживания друг друга;

совершение ими каких-то действий, влияющих на взаимные переживания и поступки;

наличие проводников, передающих эти влияния и воздействия индивидов друг на друга[[2]](#footnote-2).

Но А.И. Кравченко еще добавил сюда четвертое условие, которое Сорокин не упоминает:

4) наличие общей основы для контактов, соприкосновения[[3]](#footnote-3).

Без этих условий явление социального взаимодействия не может произойти.

Рассмотрим все четыре условия.

1. В пустом пространстве не может произойти никакого социального взаимодействия. Взаимодействие не может произойти там, где всего лишь один человеческий индивид. Например, отношения Робинзона с его попугаем и козой нельзя назвать партнерами социального взаимодействия. Наличие двух индивидов недостаточно для того, чтобы между ними произошло взаимодействие. Кроме этого, эти индивиды должны обладать способностью и желанием воздействовать друг на друга и отреагировать на такое воздействие.

2. Взаимодействие возникает лишь тогда, когда по меньшей мере один из двух индивидов оказывает воздействие на другого, иначе говоря, совершает какой-то поступок, действие, акт, направленный на другого. На самом деле, можно представить себе сколь угодное число людей, собранных на одной территории в пределах непосредственной досягаемости, т.е. видимости, слышимости друг на друга, но при этом совершенно не образующих друг на друга никакого внимания, занятых исключительно собой и своими внутренними переживаниями. В этом случае мы не можем сказать, что между этими людьми возникает социальное взаимодействие.

3. Условия наличия особых проводников, передающих раздражающее воздействие от одних участников взаимодействия к другим, достаточно близко связано с тем, что передаваемая в ходе взаимодействия информация всегда запечатлена на таких материальных носителях.

Грубо говоря, вне материальных носителей информация вообще существовать не может. Даже на самом глубинном уровне информация записана на материальных носителях, например в молекулах ДНК. Информация, которой обмениваются между собой животные и насекомые, также передаются с помощью материальных носителей. В любой стае, например, в волчьей или грачиной, сигналы тревоги, т.е. предупреждения о потенциальной опасности передаются и воспринимаются членами стаи с помощью звуковых волн. То же самое относится к призывным трелям самца соловья, воспринимаемым самкой с помощью колебаний воздуха. Муравьи общаются между собою, выделяя особыми железами порции определенных пахучих веществ, органы обоняния насекомых воспринимают молекулы того или иного вещества как запах, расшифровывая содержащую в ней информацию.

Существенным отличием человеческого, т.е. социального взаимодействия от общения животных между собой является наличие второй сигнальной системы. Это свойственно лишь человеку, система условно-рефлекторных связей, формирующихся при взаимодействии речевых сигналов, т.е. не самого непосредственного раздражителя - звукового или светового, а его символического словесного обозначения.

Если нет каких-либо проводников, выступающих переносчиками материальных носителей информации, то никакого взаимодействия не может возникнуть. Но когда проводники налицо, ни пространство, ни время не могут быть препятствием для осуществления взаимодействия. Например, мы можем позвонить из Якутска в любой уголок мира, здесь проводником является телефонный кабель или радиоволны, передаваемые с помощью искусственного спутника Земли, или можем написать письмо, в этом случае проводником становится бумага и средства почтовой доставки. Таким образом, мы вступаем во взаимодействие. Кроме этого, мы еще можем взаимодействовать с великим якутским писателем олонхосутом Платоном Алексеевичем Ойунским, которого давно нет в живых. Мы взаимодействуем с ним, читая его книги. В этом случае между нами пролегает длинная цепь взаимодействий, сюда включено много социальных субъектов: редакторы, наборщики, издатели, книготорговцы, библиотекари. Они в свою очередь вступают проводниками этого взаимодействия. Таким образом, при наличии проводников "фактически ни пространство, ни время не являются препятствием для взаимодействия людей"[[4]](#footnote-4).

4. А.И. Кравченко посчитал необходимым дополнить предложенный П.А. Сорокиным перечень условий возникновений социального взаимодействия еще одним - тем, что назвал "наличием общей основы для контактов между социальными субъектами"[[5]](#footnote-5). Это означает, что сколько-нибудь эффективное взаимодействие может возникнуть лишь тогда, когда обе стороны говорят на одном языке. Должна быть единая лингвистическая база общения и одинаковое понимание норм, правил, принципов, которыми руководствуется партнер по взаимодействию. В противном случае взаимодействие может остаться неосуществленным или привести к результату, который не ожидают обе стороны.

Для понимания сущности социального взаимодействия необходимо составить определенную типологию взаимодействия. П.А. Сорокин выделяет три главных признака, с помощью которых можно разработать соответственно три разных подхода к типологии социальных взаимодействий. Вот краткий разбор типологий:

1. Типология социальных взаимодействий составляется в зависимости от количества и качества индивидов, участвующих в процессе взаимодействия. Есть три варианта взаимодействий: а) происходящие между двумя одиночными индивидами; b) между одиночным индивидом и группой; с) между двумя группами. Каждый из этих типов обладает собственной спецификой и существенно отличается по своему характеру от других, как подчеркнул Сорокин, "даже при предпосылке качественной однородности индивидов"[[6]](#footnote-6).

Критерий качества указывает на необходимость учитывать однородность или разнородность вступающих во взаимодействие субъектов. Критериев однородности или разнородности существует огромное множество.

Поэтому Сорокин приводит перечень наиболее важных из них.

Особо следует выделять принадлежность к:

a) одной семье а’) разным семьям

b) одному государству b’) разным государствам

c) одной расе c’) разным расам

d) одной языковой группе d’) разным языковым группам

e) одному полу e’) разным полам

f) одному возрасту f’) разным возрастам

m) сходным по профессии, степени богатства, религии, объему прав и обязанностей, по политической партии, по научным, художественным, литературным вкусам и т. д.

m’) Различным по профессии, имущественному положению, религии, объему прав, политической партии и т. д.

"Сходство или различие взаимодействующих индивидов в одном из этих отношений имеет громадное значение для характера взаимодействия[[7]](#footnote-7)".

2. Типология социальных взаимодействий составляется в зависимости от характера актов, т.е. действий, совершаемых взаимодействующими субъектами. Существует большое количество вариантов, из них Сорокин разбирает наиболее важные. Я просто назову эти варианты:

в зависимости от делания и неделания (воздержания и терпения);

взаимодействие одностороннее и двустороннее;

взаимодействие длительное и временное;

взаимодействие антагонистическое и солидаристическое;

взаимодействие шаблонное и нешаблонное;

взаимодействие сознательное и бессознательное;

взаимодействие интеллектуальное, чувственно-эмоциональное и волевое.

3. Типология социальных взаимодействий составляется в зависимости от проводников. Здесь Сорокин выделяет: а) формы взаимодействия в зависимости от природы проводников (звуковое, свето-цветовое, двигательно-мимическое, предметно-символическое, посредством химических реагентов, механическое, электрическое, тепловое); b) взаимодействие непосредственное и опосредованное.

## 1.2 Микроуровень и макроуровень

Социальное взаимодействие изучается и исследуется на двух основных уровнях: микроуровень и макроуровень.

На микроуровне изучаются процессы общения между индивидами, находящимися в прямом и непосредственном контакте, такое взаимодействие происходит в пределах малых групп. Например, представим двух людей, сидящих за столом напротив друг друга. Один из них понимающе подмигивает другому, тот в ответ понимающе кивает, а затем оба выразительно улыбаются. Если бы общение в такой форме наблюдалось во время званого ужина при свечах, можно было бы предположить, что это сцена ухаживания. Если бы это произошло на деловом заседании, можно было бы подумать, что начальник опять сказал какую-то глупость. Такой вид межличностного взаимодействия как бессловесный играет такую же важную роль как словесный. Без этого бы люди не могли бы воспитывать детей, дружить с людьми, распространять новости или вступать в деловые отношения.

На макроуровне социального взаимодействия возникает взаимодействие крупных социальных групп и структур. Здесь социологи проявляют интерес к изучению социальных институтов, например, крупные структуры как правительство, торговля или церковь. На этом уровне рассматриваются такие глобальные корпорации как "Кока-Кола", которые имеют сложную структуру, которая включает акционеров, торговые центры, конкурентов, профсоюзы, департамент налогов и сборов с другие правительственные организации.

На макроуровне находятся крупные общественные структуры. На микроуровне изучается взаимодействие друг с другом, иногда в группах, иногда в парах. Но в любом социальном взаимодействии сочетаются элементы обоих уровней. Например, повседневное общение между членами семьи осуществляется на микроуровне. В то же время семья является социальным институтом, которая изучается на макроуровне, где связана с рынком рабочей силы и законодательной системой.

## Глава 2. Основные теории межличностного взаимодействия

В социологии существует много теорий межличностного взаимодействия. В этой главе я попытаюсь описать четыре теории. Эти основные теории Н. Смелзер кратко суммирует в таблицу[[8]](#footnote-8).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Теория | Теоретик | Основная идея |
| Теория обмена | Джордж Хоуманс | Люди взаимодействуют друг с другом на основе своего опыта, взвешивая возможные вознаграждения и затраты |
| Символический интеракционизм | Джордж Герберт Мид,  Герберт Блумер | Поведение людей по отношению друг к другу и предметам окружающего мира определяются тем значением, которое они им придают |
| Управление впечатлениями | Эрвин Гофман | Социальные ситуации напоминают драматические спектакли, в которых актеры стремятся создавать и поддерживать благоприятные впечатления |
| Психоаналитическая теория | Зигмунд Фрейд | На межличностное взаимодействие оказывают глубокое влияние понятия, усвоенные в раннем детстве, и конфликты, пережитые в этот период |

## 2.1 Джордж Хоуманс: "Взаимодействие как обмен".

На повседневный вопрос: "Как вы поживаете?" или "Как дела?", большинство людей отвечают: "Спасибо, отлично", даже если они немного простужены или чем-то недовольны. Это создает легкость и удобство в общении. Люди чувствуют себя свободно и понимают друг друга. Каждый из нас проявляет определенное усилие для получения вознаграждения, чтобы удовлетворить свою потребность. Проще говоря, каждый из нас стремится уравновесить вознаграждения и затраты, чтобы сделать наше общение устойчивым и приятным. Подобные обменные взаимоотношения постоянно имеют место в людских взаимодействиях, и в этом заключается сущность теории Хоуманса. Согласно его теории, поведение человека в настоящий момент обусловлено тем, вознаграждались ли поступки человека в прошлом. Здесь можно выделить четыре принципа теории:

Чем чаще поступок вознаграждается, тем чаще он будет повторяться. Например, если мы играем в карты и после этого выигрываем, наверное, мы снова захотим поиграть. Если каждая наша игра заканчивается неудачей, вероятно, у нас пропадет интерес к этому занятию.

Если вознаграждение зависит от каких-то условий, то человек стремится воссоздать эти условия. Например, если мы идем на рыбалку. Рыбная ловля бывает более успешна в тенистых заводях, чем в залитых солнцем местах, вероятно, мы будем стремиться ловить рыбу в тенистых уголках. Если вознаграждение велико, человек готов затратить больше усилий для его получения. Если рыбак знает место, где богатый улов, он будет готов пробраться сквозь заросли ежевики и даже вскарабкаться на скалы, чтобы достичь этого места. Когда потребности человека близки к насыщению, он в меньшей мере готов прилагать усилия для их удовлетворения. Например, играя в карты, мы подряд выигрываем несколько раз, вероятно, уже в десятой партии мы будем меньше увлечены игрой, чем в первый. Хоуманс применяет эти принципы на все виды взаимодействия людей, таким образом можно анализировать даже его сложные виды: отношения власти, переговорный процесс и т.д.

## 2.2 Джордж Герберт Мид: "Символический интеракционизм"

Другая важная теория была предложена Джорджем Гербертом Мидом, он отрицал, что поведение людей является пассивной реакцией на вознаграждение и наказание. Мид рассматривал поступки человека как социальное поведение, сформированное на коммуникации. Он считал, что люди реагируют не только на поступки людей, но и на их намерения. Например, когда ваш знакомый человек подмигивает, вас заинтересует, что он подразумевает. Может быть, он стремится поухаживать за вами, вместе посмеяться над шуткой, высмеять чье-то поведение, а может даже быть, что у него просто такой нервный тик. По мнению Мида, люди разгадывают намерения других людей, анализируя их поступки и опираясь на свой прошлый опыт в подобных ситуациях.

Мид выделил два типа действий. Незначимый жест представляет собой автоматический рефлекс вроде моргания. По мнению Мида, более важную роль играет значимый жест. В этом случае человек не реагирует автоматически на воздействия извне. Он разгадывает значение поступка, прежде чем ответить на него. Например, когда два мальчика дерутся и один из них замахивается на другого, второй стремится уклониться от удара. Он действует автоматически, т.е. совершает при этом незначимое действие. Рассмотрим другой пример, два боксера сражаются на ринге в более сложной ситуации. Боксер, может быть, не станет уклоняться от удара, если он истолковал удар противника как ложный удар. Вместо этого, воспользовавшись ситуацией, он может сам нанести удар. Это значимое действие, так как оно связано с осмыслением поступков и намерений.

Такой процесс кажется сложным, но он проявляется почти во всех наших взаимодействиях с другими людьми. Мы способны на это, потому что нас с детства учат придавать значение предметам, действиям и событиям. Когда человек придает значение чему-либо, оно становится символом, т.е. понятие, действие или предмет символизируют или выражают смысл другого понятия, действия или предмета. Символами могут быть слова, предметы, выражения лица и поступки. Символы выступают проводниками, которые в процессе длительного взаимодействия оказываются общими и понятными для нас. Это облегчает общение между людьми.

## 2.3 Эрвин Гоффман: " Управление впечатлениями"

Эрвин Гоффман в социальном взаимодействии отводит важную роль такому виду управления впечатлениями. Он считает, что сами люди создают ситуации, чтобы выразить символические значения, с помощью которых они производят хорошее впечатление на других. Эта концепция названа драматургическим подходом. Гоффман рассматривает социальные ситуации как драматические спектакли в миниатюре: люди действуют подобно актерам на сцене, используя как декорации окружающую обстановку для создания определенных впечатлений. Например, это особенно ярко проявляется во время предвыборных кампаний. Человек стремится обеспечить достаточное согласие, чтобы можно было продолжать взаимодействие. Или наоборот - обмануть, оттолкнуть, привести в замешательство, ввести в заблуждение, оскорбить других людей или бороться с ними. Несмотря на определенную цель, которую человек ставит перед собой, несмотря на мотив, определяющий эту цель, он заинтересован в том, чтобы регулировать поведение других, особенно их ответную реакцию. Это регулирование осуществляется путем его влияния на понимание ситуации другими, т.е. он действует так, чтобы производить на других людей необходимое ему впечатление. Например, важные персоны, опаздывают на общественные мероприятия оттого, что помимо всего прочего, стараются создать впечатление своей значимости, внушить другим, что без них никакое мероприятие не состоится.

## 2.4 Зигмунд Фрейд: "Психоаналитическая теория"

Теория межличностного общения Зигмунда Фрейда основана на убеждении, что в процессе взаимодействия людей отражается их детский опыт. Согласно теории Фрейда, в различных жизненных ситуациях мы применяем понятия, усвоенные в раннем детстве. Фрейд считал, что люди образуют социальные группы и остаются там потому, что испытывают чувство преданности и покорности лидерам групп. По мнению Фрейда, это объясняется не каким-то особым качеством лидера, а вернее тем, что люди отождествляют их могущественными, богоподобными личностями, которых в детстве олицетворяли отцы. В таких ситуациях человек регрессирует или возвращается к более ранней стадии развития.

Регрессия проходит главным образом в ситуациях, когда взаимодействие является неформальным или неорганизованным. Томас Коттл исследовал некоторые группы, образовавшиеся в Гарвардском университете. Они состояли из студентов мужского и женского пола в возрасте от 18 до 22 лет, их возглавляли аспиранты или члены профессорско-преподавательского состава. Эти группы встречались в назначенное время, но у них не было четкого плана деятельности. Коттл отметил, что отсутствие определенных ожиданий способствовало укреплению власти лидеров групп. Здесь действовали законы джунглей. В какой-то мере эти группы напоминали семьи в примитивных обществах: их члены семьи принимали на себя роли "отца", "матери" и "ребенка"; "родители" должны были "улаживать" проблемы и конфликты, происходившие в жизни "детей". "Улаживание" ситуации иногда требуется, например, когда руководитель на предприятии подвергает нападкам коллегу только за то, что она напоминает ему нелюбимую сестру или когда студентка плохо успевает по какому-то предмету, потому что ей не удается очаровать преподавателя.

## Заключение

В нескольких учебниках социологии я прочитал много теорий межличностного взаимодействия, прочитав книгу Н. Смелзера, я полностью согласился с его взглядом на теории. Он описал лишь четыре из множества теорий межличностного взаимодействия, предложенных многими учеными. В ходе своей работы в основном я ссылался на работу Смелзера.

В процессе моего исследования, я узнал очень много нового и интересного, мне пришлось затратить большие усилия. Таким образом, по итогам моей работы я пришел к таким выводам:

1. Простейшей моделью социального явления служит взаимодействие двух индивидов.

2. Во всяком явлении взаимодействия имеются четыре элемента:

1) индивиды,

2) их акты, действия,

3) проводники,

4) общая основа для контакта.

3. Социологи изучают процесс взаимодействия на двух уровнях: микро - и макроуровне.

4. Существует три типологии взаимодействия в зависимости от выбора системообразующих признаков:

1) количество и качество участников взаимодействия;

2) характер актов, совершаемых участниками взаимодействия;

3) природа проводников взаимодействия.

5. Разработан целый ряд социологических концепций, которые описывают и объясняют механизмы социального взаимодействия. Согласно теории обмена, поведение человека в настоящий момент обусловлено тем, вознаграждались ли поступки человека в прошлом. В соответствии с концепцией символического интеракционизма социальная жизнь зависит от нaшeй способности воображать себя в других социальных ролях, и это принятие роли другого зависит от нашей способности к внутреннему разговору с самим собой. Концепция управления впечатлениями (драматургического интеракционизма) утверждает, что регулирование взаимодействий между людьми основывается на выражении выгодных для них символических значений, и они нередко сами создают ситуации, в которых, как они считают, могут произвести наиболее благоприятное впечатление на других. По теории Зигмунда Фрейда в процессе взаимодействия людей отражается их детский опыт, люди применяют понятия, усвоенные в раннем детстве.

## Литература

1. Борцов Ю.С. Социология. Учебное пособие. - Ростов на Дону: изд-во "Феникс", 2002. - 352 с.

2. Козлова О.Н. Социология. - М.: Изд-во Омега-Л, 2006. - 320 с.

3. Кравченко А.И. Социология: Учебник для вузов. - М.: Издательская корпорация "Логос", Екатеринбург: "Деловая книга", 2000. - 382 с.

4. Кравченко А.И., Анурин В.Ф. - СПб.: Изд-во Питер, 2005. - 432 с.

5. Смелзер Н. Социология: пер. с англ. - М.: Феникс, 1994. - 688 с.

6. Сорокин П.А. Система социологии. Т.1. Социальная аналитика: Учение о строении простейшего (родового) социального явления. - М.: Наука, 1993. - 447 с.

7. Сорокин П.А. Общедоступный учебник социологии. Статьи разных лет. - М.: Наука, 1994. - 560 с.

8. Фролов С.С. Социология: Учебник. - 3-е изд., доп. - М.: Гардарики, 2001 - 344 с.

1. *Фролов С. С*. Социология. С. 120-121. [↑](#footnote-ref-1)
2. *Сорокин П. А.* Система социологии. Т. 1. С. 142-259. [↑](#footnote-ref-2)
3. *Кравченко А. И.* Социология. С. 179. [↑](#footnote-ref-3)
4. *Сорокин П. А.* Система социологии. Т. 1. С. 179 [↑](#footnote-ref-4)
5. *Кравченко А. И.* Социология. С. 182 [↑](#footnote-ref-5)
6. *Сорокин П. А.* Система социологии. Т. 1. С.261. [↑](#footnote-ref-6)
7. *Сорокин П. А.* Система социологии. Т. 1. С.292-294. [↑](#footnote-ref-7)
8. *Смелзер Н.* Социология. С. 133 [↑](#footnote-ref-8)