**Социальное взаимодействие и механизмы социального становления личности**

Е.Н. Корнеева

В данной статье рассмотрены различные трактовки и классификации социальных взаимодействий, дана собственная многофакторная классификация. Они соотнесены с понятием формирующая среда и конформизм, как наиболее значимыми механизмами социализации, как процесса социального становления личности человека. Понятие формирующей среды выводится из основных принципов современной психологии и обоснована необходимость его дальнейшего учета в объяснении феноменов воспитания и самовоспитания. Выделены основные функции формирующей среды.

Еще древние философы высказывали мысль, что нельзя жить в обществе и быть независимым от него. Для удовлетворения своих многочисленных и разнообразных потребностей человек вынужден вступать во взаимодействие с другими людьми и социальными сообществами, которые являются носителями определенных знаний и ценностей, вынужден участвовать в совместной деятельности, реализующей различные общественные отношения (производства, потребления, распределения, обмена и другие). В течение всей своей жизни он связан с другими людьми непосредственно или опосредованно, воздействуя на них и являясь объектом социальных воздействий.

С.С. Фролов [5] выделяет несколько типов социальных воздействий. Он говорит о социальных контактах, как “типе мимолетных кратковременных связей”, социальных действиях, ориентированных на другого человека и соотносимых с его поведением, и социальных отношениях, как устойчивых социальных связях, “которые на основе рационально-чувственного восприятия их взаимодействующими индивидами приобретают определенную специфическую форму, характеризующуюся соответствующими поведением взаимодействующих индивидов” [5, с.140].

Социальные контакты подразделяются на пространственные контакты, контакты заинтересованности и контакты обмена. Пространственные контакты могут быть предполагаемыми (терминология Н.Н. Обозова) равно опосредованными (терминология Я. Щепаньского), когда поведение человека меняется в результате предположения о наличии в определенном месте, например в соседней комнате, на улице, в учебном заведении, на бирже труда и т. п., других людей. Другой вид пространственных контактов – контакты визуальные, где присутствие другого (других) непосредственно наблюдается субъектом и их “молчаливое присутствие” оказывает влияние на его поведение.

Психологическая сущность контактов заинтересованности состоит в выборе или предпочтении субъектом какого-либо лица, группы, социальной общности или объекта, отвечающих актуальным потребностям индивида. Контакт может порождаться обоюдным или односторонним интересом и вызывать весь разнообразный спектр эмоций от восторга, восхищения до полного неприятия, чувства гадливости и отвращения. Интерес выступает здесь в качестве побуждения к какому-либо действию (перцептивному, коммуникативному и т. п.), связанному с удовлетворением потребности, актуализировавшейся в силу появления объекта интереса в поле восприятия субъекта.

При осуществлении контактов обмена люди обмениваются сведениями, материальными или духовными ценностями, но не стремятся оказать влияние на поведение друг друга.

В отличие от контактов социальные действия совершаются не просто в определенных условиях, а с учетом ситуации их реализации. Как указывает С.С. Фролов, “ ситуация входит в систему социального действия через ориентацию индивида” [5, с.135]. Социальные действия всегда сознательны и целенаправленны. Порождая ответные реакции тех, на кого они направлены, они превращаются во взаимодействия. При этом субъекты взаимодействия руководствуются взаимными ожиданиями, проистекающими из оценки статуса, роли, и социального положения друг друга и существующих групповых, институциональных или общественных норм поведения. Через систему межличностных взаимодействий люди стремятся изменить установки или поведение друг друга.

Действия индивидов в социально типичных ситуациях принято называть ролями. Дж. Морено в работе “Кто должен выжить?” описывает три типа ролей [6]:

психосоматические, связанные с общекультурными способами удовлетворения биологических потребностей;

психодраматические, связанные с актуализацией поведенческих паттернов, отвечающих требованиям социального окружения;

социальные, связанные с ожиданиями в адрес того или иного индивида со стороны других людей или социальных групп.

Т. Парсонс в книге “Социальные системы” [8] опирается на несколько иной концептуальный подход и выделяет типы ролей в зависимости от степени включенности в него самого субъекта. Так предписанные роли отвечают социальным ожиданиям, исходящим из статуса индивида в группе. Субъективные роли опираются на собственную интерпретацию ее содержания субъектом действия. А проигрываемые роли отражают взаимные ожидания и оценки взаимодействующих субъектов. Таким образом, степень вовлеченности (включенности) самого субъекта постепенно повышается от предписанных ролей к ролям проигрываемым.

Р. Линтон отмечал, что принятие роли относится к внутренней интерпретации ожиданий, связанных с системой позиций, а реализация роли в системе социальных взаимодействий к осуществлению этих ожиданий через активность человеческого Я [6].

Иногда социальные взаимодействия могут принять форму конфликта. Конфликтное взаимодействие всегда характеризуется противоборством сторон в их стремлении достичь той же (единой для обеих сторон) цели – обладать предметом конфликта, который не может быть поделен между участниками.

В зарубежной социальной психологии существует несколько теорий, объясняющих процессы социального взаимодействия [4]. Это и теория обмена Дж. Хоуманса, и символический интеракционизм Дж. Мида и Г. Блумера, и теория управления впечатлениями Э. Гоффмана. Первая выделяет в качестве цели и стимула к взаимодействию стремление уравновесить вознаграждения и затраты. Причем, чем больше одно и меньше другое, тем чаще человек будет стремиться повторять данное действие. Однако насыщение потребности будет вести к снижению социальной активности субъекта. Хоуманс, тем самым, опирается на идеи Скиннера, применяя их к анализу процессов социального взаимодействия.

Авторы теории символического интеракционизма обращают внимание на то, что каждый человек приспосабливает свое поведение к действиям другого (других) индивидов. Поэтому оказывать влияние, воздействовать на нас могут не только поступки, но и намерения окружающих нас людей. Понимание (интерпретация) намерений и поступков осуществляется на основе использования сходных символов, усвоенных человеком в ходе социализации. С точки зрения Г. Блумера взаимодействие – это не обмен действиями, а непрерывный диалог, поскольку взаимодействие происходит тогда, когда действие еще не совершено, но намерения субъекта уже осознаны, проинтерпретированы человеком и вызвали у него соответствующие состояния, стремления и ответные реакции. Данная теория дополняет бихевиоральный подход когнитивным, принимая в расчет те процессы, которые происходят в сознании взаимодействующих индивидов.

Дальнейшее развитие этих идей с выходом на практику управления дает концепция управления впечатлениями Э. Гоффмана. Он считает, что создать о себе благоприятное впечатление, а также оказать необходимое воздействие, например, устрашить или успокоить, можно путем оказания влияния на понимание ситуации другими людьми. Такое взаимодействие есть своеобразная драматизация или, пользуясь термином А.Б. Добровича, “контакт масок”.

Приведенный выше обзор показывает, что и социальные контакты, и социальные действия (информирование, контроль, оценка, интерпретация, принуждение и т. д.), и их непрерывная цепочка, называемая взаимодействием, и социальные отношения (зависимости и власти, влечения и близости, социальной неприязни и др.) оказывают на человека дискретное или массированное социальное воздействие.

Всякое воздействие оказывает трансформирующее влияние на человека. Степень податливости трансформирующим влияниям социальных воздействий определяется свойством конформности индивида. Само это свойство является производным от целого ряда факторов. К важнейшим из них относятся:

уровень интеллектуального развития человека,

его компетентность,

уверенность в себе,

положение в группе,

степень идентификации с ней,

возраст индивида,

близость и легитимность воздействующего авторитета,

сила воздействия ситуации,

сложность решаемой в ней задачи,

размер группы,

единомыслие и сплоченность ее членов,

публичность-анонимность ответа,

отсутствие предварительных заявлений.

Все эти факторы можно подразделить на личностные (1-6) и ситуационные (7-13). Таким образом, мера влияния социального окружения на индивида зависит от ряда его личностных особенностей и характеристик ситуации, в которой данное воздействие имело место.

Однако конформизм не является единственно возможной ответной реакцией на социальное воздействие. Конформные изменения встречаются наряду с такими ответными реакциями как сопротивление, изменение отношения к себе, субъекту воздействия или происходящему. Предвидеть форму ответной реакции, степень ее выраженности и направленность означает возможность управления процессами социализации.

Осуществить это на деле трудно, практически не возможно, поскольку социальные воздействия не являются согласованными, в них используются различные средства, а применение их в конкретных ситуациях имеет различные последствия, как для использующего их субъекта, так и для лица, на которое они направлены. Даже управление процессом воспитания представляется делом весьма и весьма трудным. А процесс социализации, к тому же, во многом является стихийным. Поэтому в сходных социальных обстоятельствах наблюдаются не просто различные формы поведения людей, но формируются различные типы личностей, происходит выбор индивидуально-своеобразного жизненного пути каждым человеком.

Социальная действительность дает нам огромное число примеров социальных воздействий продуцируемых людьми. Описать их все не представляется возможным. Поэтому ограничимся их многофакторной классификацией.

Может быть выделено множество видов социальных воздействий в зависимости от цели, содержания, направления социальных воздействий, субъектов их осуществляющих, выбора средств воздействия и их формы, адресности, степени эффективности и количества воздействий.

В зависимости от цели социальные воздействия бывают программирующими, стимулирующими, предупреждающими, активизирующими и тормозящими. Программирующие воздействия задают систему мотивов или последовательность действий индивида, стимулирующие – расширяют систему мотивации, побуждают человека к принятию или смене системы установок и отношений. Предупреждающие воздействия представляют собой барьеры и ограничения к совершению определенных нежелательных действий, выполнению деятельности, которая опасна для субъекта или его окружения. Активизирующие воздействия направлены на повышение эффективности деятельности, увеличение ее скорости, производительности, они подталкивают человека к совершению определенных действий. Тормозящие же, напротив, вводят систему запретов на какие-то формы поведения, совершение каких-либо действий, включая перцептивные, интеллектуальные, эмоционально-выразительные и т. п. В ответ на оказанные воздействия человек или группа людей могут подчиняться давлению, то есть поступать конформно или противостоять им, проявляя нонконформность и независимость. Поэтому в графе “Реакция субъекта” каждому виду социальных воздействий соответствуют как минимум две полярные реакции – конформная и нонконформная или автономная. Иногда к ним добавляются когнитивные и эмоциональные реакции.

В зависимости от содержания социальные воздействия подразделяются на социализирующие, воспитательные, образовательные и ориентирующие. Социализирующие воздействия несут в себе информацию о принятых в данной общности установках и нормах поведения, эмоциональных и прочих реакциях на их соблюдение и нарушение, распространенных предрассудка и предубеждениях. Воспитывающие социальные воздействия оказывают влияние на интересы, ценностные ориентации, идеалы и личностные смыслы поступков человека, путем их структурирования, пополнения, развития или дискредитации. Образовательные воздействия способствуют передаче общественного опыта, накопленного в области науки, техники, искусства, культуры и религии. Наконец, в эту же группу включены ориентирующие социальные воздействия. Они побуждают человека к интернализации принятой в обществе или группе системы знаков, символов и социальных ориентиров.

По направленности воздействий можно выделить прямые, оказываемые непосредственного на самого субъекта, и косвенные. К ним относятся воздействия на социальное окружение индивида и условия его деятельности. Последний вид предполагает большой диапазон изменения экономических, социально-психологических, эргономических условий, а также степени трудности деятельности, ее разнообразия, напряженности, ответственности индивида за полученные результаты. Следует отметить, что на косвенные воздействия человек, как правило, реагирует изменением отношения или эмоционального состояния. Возможны изменения и функционального состояния, например появление утомления, монотонии и т.п.

В качестве субъектов воздействия могут выступать как отдельно взятые индивиды, так и различные социальные общности, и общество в целом в лице средств массовой коммуникации. Поэтому, взяв за основание классификации субъектов воздействия, нами были вычленены индивидуальные, групповые, институциональные и общественные или сетевые, исходящие от средств массовой коммуникации, социальные воздействия. В ответ на воздействие средств печати, радио, телевидения, мировых компьютерных систем человек может не просто принимать или отвергать какую-либо информацию, но усваивать установки, изменять уже имеющиеся, а в случае противоречивости полученной информации реагировать сомнением и пассивностью, то есть снижением степени социальной активности.

На основании выделения средств воздействия социальные воздействия можно классифицировать на четыре вида – убеждающие, внушающие, принуждающие и обучающие. Убеждающие воздействия апеллируют к разуму субъектов, внушающие к эмоциям и чувствам, инстинктам и врожденным мотивам поведения. Принуждающие или давление прибегают к использованию различных манипулятивных приемов (шантажу, угрозам, посулам, обещаниям, подаркам, комплиментам), способных вызвать желаемый вид поведения индивида, а также уговоров, ссылок на существующее мнение, положение и т.п. Обучающие воздействия предоставляют в пользование субъекта определенную информацию, которая может пригодиться ему в данный момент или в будущем. Последние в качестве ответной реакции имеют не просто различную степень присвоения социального опыта, но и развитие способностей, сущностных черт человека.

Самую многочисленную группу видов социальных воздействий составляет классификация, в основу которой выделение различных форм воздействия. Так социальные воздействия могут принимать форму социального контроля и оценки, интерпретации поведения, чувств, качеств другого индивида, инструктирования, просьб, приказов, угроз, шантажа и т.д. Если социальные воздействия включены в контекст социального взаимодействия, то они принимают форму позитивного или негативного подкрепления. В этом случае вероятность получения парадоксальной обратной реакции очень низка, практически приближается к нулю, то есть в ответ на позитивное подкрепление мы получаем усиление реакции, а в ответ на негативное – ее угашение. В исследованиях необихевиаристов это было многократно подтверждено в лабораторных экспериментах на животных и полевых экспериментах на детях [7]. Правда однократного подкрепления порой бывает недостаточно и требуются систематические подкрепления для получения нужной ответной реакции.

Еще одним основанием для классификации является адресность воздействий. В зависимости от адресата воздействия могут апеллировать к разуму, чувствам, прошлому опыту, моральному сознанию индивида или направляться его подсознанию.

Степень эффективности воздействий задает непрерывную шкалу их изменений. В приведенной классификации зафиксированы лишь два дискретных полярных вида социальных воздействия – это эффективные и неэффективные. Первые в качестве ответной реакции имеют поведение или состояния, соответствующие ожиданиям других людей, являющихся субъектами воздействия, вторые – напротив, предполагают ответные реакции несоответствующие ожиданиям.

Наконец, по количеству воздействий выделено три вида. К ним относятся одиночные, способные вызвать практически любые ответные реакции в диапазоне от абсолютно конформных до полностью нонконформных, автономных. Второй вид – множественные воздействия, повышающие вероятность получения ожидаемых реакций; и третий - массированные, способные привести к появлению аффективных эмоциональных состояний, например, растерянности, паники, ступора и т. п.

Приведенная классификация не претендует на универсальность. Однако она является многофакторной и позволяет составить достаточно полное представление о разнообразии возможных видов социальных воздействий, их группах и унифицировать ответные реакции на них. Если субъект принимает воздействие, то ответная реакция будет конформной вне зависимости от ее конкретного содержания. Это может быть изменение поведения, изменение установки, принятие решения, интериоризация социального опыта и т. д. Если воздействие не принимается или оказывается малоэффективным, то ответная реакция будет несоответствующей ожиданиям или нонконформной. Она будет продуцирована мотивами, интересами, убеждениями самого субъекта, его планами, установками, переживаниями. Сказанное не означает, что субъект не реагирует на социальное воздействие, хотя это может показаться стороннему наблюдателю или тому, кто воздействует на человека. Реакция в любом случае есть, просто она имеет иную направленность.

Объяснение существующего разнообразия ответных реакций может быть дано через введение понятия формирующая среда. При этом термин “формирующая” понимается в смысле детерминирующая ответные реакции, состояние и поступки индивида в системе социального взаимодействия. Мы рассматриваем формирующую среду в качестве одного их важнейших механизмов социального становления личности. Другим таким механизмом является конформизм.

Конформизм, как специфическая ответная реакция на социальные воздействия, является многоаспектным и разноуровневым психологическим феноменом. Анализ литературных данных позволяет выделить четыре вида конформизма (таблица 1). Мы обозначили эти виды следующим образом: личностный, личностно-интеракицоннный, ситуационный и групповой виды. Каждый из них детерминирован определенным набором факторов. Изменение направленности или величины (степени выраженности) фактора влияет и на выраженность конформизма. Факторы могут взаимодействовать друг с другом, что также ведет к изменению картины поведения человека и варьированию динамики его конформности.

Таблица 1

Классификация видов конформизма

|  |  |
| --- | --- |
| Виды конформизма | Факторы детерминации |
| Личностный | степень внушаемости личности |
| уровень тревожности личности |
| самооценка личности |
| степень компетентности личности |
| уровень интеллектуального развития личности |
| Личностно-интеракционный | авторитетность лица, оказывающего воздействие |
| возраст лица, оказывающего воздействие |
| разница степени компетентности взаимодействующих лиц |
| характер межличностного взаимодействия |
| эмоциональные отношения между субъектами взаимодействия |
| стремление к лидерству взаимодействующих лиц |
| Ситуационный | значимость ситуации |
| новизна ситуации |
| угрожающий характер ситуации |
| конфиденциальность ситуации |
| Групповой | сплоченность и единодушие членов группы |
| численность группы |
| характер деятельности членов группы |
| возможность осуществления социального контроля и негативного подкрепления в отношении членов группы |
| характер коммуникации членов группы |

Как видно из таблицы 1 личностный конформизм или конформность личности обусловлен каким-либо одним из перечисленных или несколькими качествами личности и представляет собой податливость человека социальным воздействиям другого лица, группы или общественному мнению. Более высокие показатели внушаемости и тревожности положительно взаимосвязаны с конформностью, тогда как высокие показатели самооценки, компетентности и уровня интеллектуального развития человека находятся в обратной зависимости с этим его качеством.

Личностно-интеракционный вид конформизма возникает при взаимодействии субъектов, когда активными оказываются обе стороны, обменивающиеся социальными воздействиями. При этом авторитетность лица, оказывающего влияние, его превосходство в возрасте и уровне компетентности, повышает вероятность конформных реакций у его партнера. Характер межличностного взаимодействия и межличностных отношений могут повышать степень конформности как одно, так и другого взаимодействующего лица. Высокий социальный статус, значимая роль усиливают социальные воздействия и повышают вероятность конформных реакций у партнера. Положительные эмоциональные отношения между субъектами также положительно коррелируют с вероятностью присоединения одного из них к другому, тогда как отрицательные - скорее приведут к актуализации автономных тенденций и снижению процента конформных реакций. Исключение составляет только страх, который объединяет людей. Стремление к лидерству одного из партнеров усиливает конформизм другого. Взаимное стремление к лидерству, и его следствие конфронтация партнеров резко повышают вероятность появления нонконформных реакций у взаимодействующих сторон.

Ситуационный конформизм будет проявляться у отдельной личности и целой группы под влиянием факторов значимости, новизны, угрожающего характера и степени конфиденциальности ситуации. При этом зависимость везде будет прямой.

Групповой конформизм присущ личности или одной группе лиц в отношении другой, а также меньшинству в отношении большинства. Увеличивать вероятность конформных реакций будут высокая сплоченность группы и возможность осуществления ею социального контроля и негативного подкрепления (наказания) своих членов. Численность группы, характер деятельности и коммуникации связаны с уровнем конформизма более сложной зависимостью. Но групповой конформизм действует лишь в рамках членства, то есть этот вид конформизма проявляется у личности лишь в том случае, если она является или считает себя членом данной группы, а также у группы в отношении других групп, если они связаны совместной деятельностью или входят в состав единой социальной общности. Таким образом, групповой конформизм характеризует процессы социального взаимодействия.

Сложность социального реагирования субъектов, будь то личности или целые группы, опять наводит на мысль о присутствии некоего компонента, который выступает в роли медиатора между ними, то есть субъектами и воздействиями социальной среды. Этот медиатор, по нашему мнению есть ни что иное, как формирующая среда. Появляется она в момент взаимодействия вне зависимости от того, кто является инициатором этого взаимодействия человек с его актуальными потребностями или среда с ее нормами, требованиями и предписаниями. Формирующая среда будет определять характер ответной реакции в системе социального взаимодействия.

Термин социальная среда является междисциплинарным. Его широко используют представители таких научных дисциплин как детская и возрастная психология, к нему прибегают специалисты по педагогической и социальной психологии, педагогике, а также философы, социологи, представители общественных и естественных наук, например, социальной географии, этнологии и другие. За счет этого происходит обогащение данного понятия, оно приобретает структурный и системный характер. В социальной среде выделяют микросоциальный и макросоциальный уровни. К числу компонентов, входящих в состав макросоциального уровня, причисляются и природные компоненты экосистем. Наконец, можно говорить и о планетарном уровне или ноосфере. Последнее есть ни что иное, как включенность человека в жизнь всей планеты, подразумевающая возможность оказания отдельным индивидом таких воздействий, которые будут иметь планетарный резонанс.

В рамках психологических дисциплин воздействия среды наиболее тщательно изучены представителями бихевиоризма, необихевиоризма и концепции социального научения [7]. Научающе-бихевиоральный подход, развитый и поддержанный Б. Скиннером, провозглашает определяющую роль среды, как в детерминации поведения животных, так и социальных форм поведения людей. По его мнению, у животных преобладает респондентное поведение, осуществляемое по типу ответных реакций на определенные стимулы, а у людей – оперантное. Здесь уже предвидение, предвосхищение, знание будущего результата детерминирует и управляет ответными реакциями человека.

Зависимость между разнообразными воздействиями среды и поведением субъекта носит вероятностный характер: оперантная реакция, подкрепляемая положительным результатом, имеет тенденцию к закреплению и повторению, а неподкрепляемая будет постепенно угасать. Именно по этой схеме происходит социальное научение.

В регуляции поведения человека, по мнению все того же Б. Скиннера, особую роль играют вторичные или условные подкрепляющие стимулы: социальное одобрение, внимание окружающих, символ могущества и власти – деньги. В ходе социализации их значение повышается.

Кроме позитивного подкрепления регулировать поведение субъектов могут “аверсивные стимулы”, это различные формы наказания и негативного подкрепления. В ряде экспериментальных работ [7] было показано, что негативные формы поведения (детские капризы, правонарушения и другие) возникают именно в результате их влияния.

Таким образом, в ситуациях социального взаимодействия люди используют в качестве средств социального воздействия друг на друга первичные и вторичные или условные стимулы для позитивного подкрепления желаемых форм поведения и негативное подкрепление для устранения нежелательных. Они, кроме того, прибегают к использованию аверсивных стимулов, хотя в этом случае результат может быть достаточно далек от желаемого. Социальная среда и социальные воздействия, выступая в качестве непосредственных детерминант, тем не менее, не могут гарантировать обязательного появления желаемого поведения или его изменения в нужную сторону. Во взаимодействии субъекта и социальной среды вмешивается некий фактор, определяющий его результат. Его условно можно назвать предрасположенностью субъекта к изменению своего поведения в желательную для другого лица сторону.

Этот фактор не может являться чисто личностным образованием, поскольку индивид далеко не всегда действует по внутреннему побуждению, его поведение во многом обусловлено социальными воздействиями среды, хотя он всегда может предвидеть и знать чего от него хотят и ждут окружающие. Он возникает лишь в ходе субъект субъектного взаимодействия и, в определенной мере, является его отражением. Мы называем его формирующей средой. Этим термином мы обозначаем процесс и результат взаимовлияния личностных диспозиций, взаимных ожиданий, деятельностных установок участников общения или совместной групповой деятельности, приводящие к изменению в структурах личности одного, некоторого числа или всех участников, (например, изменению качеств, мотивов, установок, ценностных ориентаций, целей и смыслов деятельности) и их развитию. Эти структурные изменения в пределах той или иной ситуации выражаются в таких изменениях поведения, которые сохраняются и после прекращения взаимодействия или обмена социальными воздействиями. Иными словами, формирующая среда – это психологический феномен взаимовлияния деятельностных установок, взаимных ожиданий и личностных диспозиций взаимодействующих субъектов в условиях решения задач совместной деятельности или межличностного взаимодействия.

Благодаря наличию в структуре формирующей среды установочных и диспозиционных компонентов, она регулирует актуальное поведение человека в социуме, процессы его общения и взаимодействия с другими людьми, детерминирует его развитие, социализацию, воспитание и самовоспитание. Это происходит стихийно, непреднамеренно, во многом вне рамок сознания индивида.

Процесс актуализации различных потребностей человека заставляет его идти на контакт с другими людьми или социальной средой. При этом решается та или иная задача деятельности, взаимодействия, в ходе которых люди взаимно или односторонне оказывают воздействие друг на друга. Обмен социальными воздействиями при решении индивидуальных, групповых, деятельностных или иных задач протекает в конкретных социальных условиях, которые могут облегчать или затруднять их осуществлению, способствовать или мешать удовлетворению людьми своих потребностей. Субъекты, с которыми человек вступает в контакт, задачи и условия объединяются термином ситуация взаимодействия. Последний термин все чаще используется в психологической литературе взамен термина социальная среда. Поэтому говорят о взаимодействии человека с ситуацией, а не со средой, пусть и социальной.

Ситуации, как и формирующая среда, не существуют сам по себе, до начала взаимодействия. Они появляются, складываются лишь в ходе его, и, в этом смысле, способны выступать детерминантами поведения и социального развития человека.

Описывая взаимодействие субъекта и ситуации, следует указать на ряд принципиальных моментов [1,2].

Актуальное поведение субъекта детерминировано его разносторонним взаимодействием с ситуацией. Оно подразумевает обмен социальными воздействиями, взаимную стимуляцию и взаимное отражение на уровне обратной связи.

В процессе этого взаимодействия субъект преследует свои цели. Но, поскольку в ситуацию социального взаимодействия включены и другие индивиды, то и они, обладая свойством активности, преследуют собственные цели, иногда несовпадающие и даже противоречащие целям первого.

Личностными детерминантами поведения человека являются мотивы, диспозиции, установки, когнитивные структуры, усвоенные или присвоенные им в ходе социализации и воспитания.

Ситуационными детерминантами поведения становятся те психологические значения (смыслы), которые ситуация имеет для субъекта в соответствии с его актуальными потребностями и социальным положением в группе (обществе).

Стыкующим моментом взаимодействия субъекта и ситуации является формирующая среда, которая одновременно принадлежит индивиду и социальной среде, и включает их взаимные установки по поводу той деятельности, которая разворачивается в реальной ситуации.

Интраиндивидуальные различия в поведении человека в сходных, идентичных ситуациях объясняются развитием индивида, что ведет не только к смене личностных диспозиций, но и к изменению его отношения к ситуации в целом, то есть изменению ее личностного смысла.

Межиндивидуальные различия (различия между отдельными индивидами), в том числе и разная степень конформности участников взаимодействия объясняются различиями в их социальных позициях и установках, степени осведомленности (компетентности), оценках и личностных диспозициях.

Несовпадение, противоречивость компонентов формирующей среды, например, установок, взаимных ожиданий, личностных диспозиций и смыслов, ведет к конфликту взаимодействия или ситуационной дезадаптации участников.

Конфликт является более активной и адекватной формой ответного реагирования на возникающие противоречия, а ситуационная дезадаптация – относительно более пассивной формой, поскольку в ней изменениям подвержена только одна сторона, тогда как в первом случае обе.

Ожидания, как компоненты формирующей среды, порождают инструментальный (оперантный) тип поведения людей, ведущих к их социальному научению, являющемуся неотъемлемой частью процесса социализации.

В ходе социального взаимодействия меняется не только поведение людей, трансформации подвержены компоненты формирующей среды. Они становятся детерминантами последующего взаимодействия.

Однако не всякое изменение компонентов формирующей среды ведет к развитию личности участников социального взаимодействия. Это могут быть лишь конформные перестройки их поведения, исчезающие после того, как давление группы на личность прекращается.

Чтобы стимулировать процессы развития, воспитания, саморазвития и самовоспитания, трансформация формирующей среды должна носить интенционный характер. (Критерии интенционной трансформации формирующей среды будут описаны ниже).

Формирующая среда является ситуационным образованием, то есть она функционирует лишь в рамках конкретных ситуаций социального взаимодействия. По завершении взаимодействия ее компоненты снова становятся принадлежностью личностей участников и пребывают в потенциальном состоянии до следующего контакта индивида с другими людьми.

Интраиндивидуальные различия субъектов, обусловленные непрерывностью процессов их развития, порождают временную (процессуальную) изменчивость формирующей среды. При этом меняется ее структура, содержание компонентов, степень их согласованности.

В процессах социального взаимодействия формирующая среда выполняет ряд функций.

Первая функция – регуляторная. Формирующая среда осуществляет селекцию и структурирование социальных взаимодействий. За счет этого одни из них достигают цели, другие – нет, третьи искажаются. Формирующая среда является своеобразной мембраной, разделяющей субъекта и ситуацию, и одновременно объединяющую их в единое целое, посредством регуляции взаимных воздействий.

Вторая функция – детерминирующая (формирующая). Она понимается нами как возможность привнесения (детерминации) компонентами формирующей среды, включая и характеристики ситуации, таких изменений в личность участников социального взаимодействия, которые повлекут за собой появление личностных новообразований, то есть причинно обусловят развитие индивидов. При этом развитие может носить как спонтанный характер, так и управляемый со стороны самого индивида или его социального окружения. В последнем случае мы будем говорить о воспитательном влиянии формирующей среды.

Третья функция – корректирующая. Формирующая среда позволяет субъектам осуществлять конформную подстройку к ситуации и одновременно обеспечивает возможность таких изменений ситуации, которые отвечают требованиям, запросам, установкам взаимодействующих индивидов.

Четвертая функция – организующая. Формирующая среда включает параметры ситуации, отраженные сознанием индивида, в процесс регуляции человеком своего поведения и одновременно делает его участником данной ситуации, включая в процесс социального взаимодействия со средой. Поэтому можно говорить об организующем влиянии формирующей среды, как на субъекта, так и на ситуацию, которое ведет к взаимному отражению параметров друг друга.

Введение понятия формирующая среда позволяет успешно объяснить ряд социально-психологических явлений, например, явления социальной дезадаптации, феномены лидерства-ведомости и другие. Психологическая диагностика и учет ее компонентов способствует повышению эффективности управления процессами социального взаимодействия индивидов и групп людей, в частности участников образовательно-воспитательного процесса. В тоже время феномен формирующей среды является по меткому определению Х. Хекхаузена еще одним “гипотетическим конструктом”, придуманным для объяснения психологической реальности.

Введение этого понятия удовлетворяет ряду основополагающих объяснительных принципов современной психологии, а именно, принципу детерминизма, историзма, системности и деятельностного опосредования [3]. Понятие формирующая среда отвечает принципу детерминизма, поскольку определяет причинно-следственные связи процесса взаимодействия индивида со средой. Оно не противоречит и принципу историзма или развития, который требует изучения всякого явления с точки зрения его происхождения и рассмотрения его направленности из прошлого в будущее через нынешнее актуальное состояние. Понятие формирующая среда в снятом виде фиксирует результаты предшествующей социализации, успешности-неуспешности, эффективности-неэффективности предыдущих форм и видов социального взаимодействия. Анализ ее структуры позволяет строить обоснованный прогноз дальнейшего поведения субъекта и его партнеров по социальному взаимодействию, совместной деятельности. Принцип системности требует объяснения любого явления отношениями, в которые оно вступает, взаимодействуя с другими явлениями, которые рассматриваются как элемента (компоненты) целостной системы. Введение понятия формирующая среда позволяет анализировать отношения индивида и ситуации через отношения сходства-противоположности, единства-противоречивости их качеств и компонентов и их включенности в более широкий контекст социальной жизни группы, общества в целом.

Наконец, принцип деятельностного опосредования утверждает, что сознание человека не только проявляется, но и формируется в деятельности. Выше уже отмечалось, что формирующая среда возникает лишь в условиях социального контакта, взаимодействия, совместной деятельности и общения. Таким образом, другой индивид, индивиды или группы могут оказывать влияние на развитие сознания человека, степень его социализированности. С другой стороны ожидания, ценностные ориентации, личностные смыслы и диспозиции принадлежат личности и сознанию индивида, точнее каждого из взаимодействующих лиц. Они проявляются в их поведении в той мере, в какой это позволяет ситуация взаимодействия.

**Список литературы**

Корнеева Е.Н. Взгляд на социализацию с точки зрения возрастной психологии. // Ярославский педагогический вестник. 1996. № 2. С.17-23.

Корнеева Е.Н. Понятие формирующей среды. // Развитие личности и формирование индивидуальности. – Ярославль: Изд-во ЯГПУ, 1996.

Матвеев А.В., Корнеева Е.Н., Болотцев Д.К. Психологические законы и закономерности. – Ярославль: Изд-во ЯГПУ, 1998.

Смелзер Н. Социология. – М.: Феникс, 1994.

Фролов С.С. Социология. – М.: Логос, 1997.

Харчева В.Г. Основы социологии. – М.: Логос, 1997.

Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб.: Питер Пресс, 1997.

Parsons T. The social systems. Glencoe, IU, Free Press, 1951.