 2В В Е Д Е Н И Е

Отечественная социальная психология открывает свою новейшую

историю с 1962 года, когда открылась первая в стране лаборатория

социальной психологии при отделении психологиии Ленинградского

Университета.Начиная с этой даты, а особенно в последнии годы,

увеличился поток литературы социально-психологического содержа-

ния. Возросло несомненно количество переводных изданий стран за-

падной европы и США.Можно даже утверждать,что на Россию обрушился

поток публикаций, монографий, а также сборников охватывающих не

только узкие, но и широкие вопросы по разнообразным тематикам. В

своей исследовательской работе автор хотел бы по возможности наи-

более точно дать рецензионную оценку американского учебника Дэвида

Майерса "Социальная психология". По мнению профессора кафедры со-

циальной психологии А.Л.Свеницкого "Появление данной работы на

русском языке, можно считать немаловажным событием для любого из

наших психологов, ибо впервые он получает западный (американский)

учебник", а не монографии и сборники, как уже было описано выше,

захлестнули Россию в последнее время."Учебник Д.Майерса занимает

немаловажное место, будучи для многих американских студентов пер-

вой книгой, которая знакомит их с основами социально-психологичес-

ких знаний.Труд Д.Майерса как и всякий американский учебник по со-

циальной психологии весьма своеобразен.Автор трактует социальную

психологию преимущественно в рамках когнитивизма, приводя исключи-

тельно интересные данные полученные им и его ближайшеми коллегами

в сфере межличностного познания и социального воздействия.Сильной

стороной учебника Д.Майерса является и ориентация автора на прак-

тическое использование социально-психологических знаний.Многие

.

- 2 -

страницы книги посвящены применению социальной психологии в

юриспруденции, медицине, практике урегулирования социальных конф-

ликтов".

Но несмотря на уже позитивно высказанную точку зрения на этот

счет профессором А.Л.Свеницким, постараемся в свою очередь дать

свою характеристику данного учебника, сравнив его его по некоторым

параметрам с нашими отечественными, такими как "Социальная психо-

логия" под редакцией Г.М.Андреевой, "Социальная психология" под

редакцией А.В.Петровского и "Психология общения" М.И.Станкина.

В своем исследовании автор проводит экскурс по всем основным

разделам данного учебника, останавливаясь подробно в рассмотрении

наиболее интересных и новых данных, особенно тех, которые не вхо-

дят в отечественные учебники по социальной психологии.

.

- 3 -

Социальная психолгия - это научное исследование того, о чем

люди думают, как они влияют друг на друга и как относяся друг к

другу.Социальная психология - дочерняя отрасль социологии и психо-

логии, которая стремится быть более индивидуальной по своему со-

держанию и более экспериментальной в своих методах, чем другие об-

ласти социологии.По сравнению с психологией личности социальная

психология менее сосредоточена на различиях между индивидами и бо-

лее - на том, как люди в общем оценивают друг друга и влияют друг

на друга.Социальная психология - экзогенная наука; она выявляет

как социальные условия влияют на поведение.Посмотрим как интерпре-

тируется определение социальной психологии в учебнике Андреевой

Г.М. "Социальная психология - отрасль психологической науки, кото-

рая изучает закономерности поведения и деятельности людей, обус-

ловленные включенностью их в социальные группы, а также психологи-

ческие особенности самих этих групп".(1) Листая учебник Андреевой

Г.М. "Социальная психология" мы невольно сталкиваемся с очень

конкретными названиями абзацев,такими как: "дискуссия о предмете

социальной психологии", "задачи социальной психологии и проблемы

общества", находим такие громкие фразы типа "сфера собственных ин-

тересов социальной психологии" просматривается довольно четко, что

и позволяет отграничить ее как от проблем социологии, так и от

проблем общей психологии.В свою очередь учебник Д.Майерса как бы

не ставит задачей обратить внимание на столь конкретные формули-

1. Г.М.Андреева "Социальная психология", Москва: Аспект

Пресс, 1997 г. Учебник. стр. 10.

.

- 4 -

ровки, и последовательность изложения материала переходит очень

"плавно" от раздела к разделу. На взгляд исследователя, Дэвид Май-

рс весьма справедливо сопоставил социальную психологию с фразой

Артура Конан Дойля "Вы никогда не можете предсказать, что сделает

любой из нас, но вы можете с точностью назвать среднее число.Инди-

виды могут меняться, но процент остается постоянным".

Социальная психология сталкивается с двумя противоречивыми

критическими замечаниями.Во-первых она тривиальна, поскольку удо-

стоверяет очевидное, во-вторых, она опасна, поскольку ее открытия

могут быть использованы для манипулирования людьми.Наиболее инте-

ресно в данной главе "ошибки хиндсайта", или другими словами фено-

мена "я знал это!", как с позиций просто изложения информации, так

и с позиции "идущей вдаль", т.е. объяснения последствия данного

феномена.Приводя достаточно убедительные примеры из всевозможных

источников, даже из политики, Д.Майерс не только заинтересовывает

данной проблеиой, но и заставляет задуматься.Способы изложения ма-

териала очень восприимчивы для запоминания, т.к. подкрепляются,

как уже было сказано выше "убедительным числом убедительных приме-

ров".Большинство социально-психологических исследований относится

либо к корреляционным, либо к экспериментальным.Корреляционные

исследования, для проведения которых иногда используют метод сис-

тематического опроса, выявляют взаимосвязь между переменными, та-

кими, например, как уровень образования и доход.Ставя эксперименты

социальные психологи иногда создают ситуации которые затрагивают

эмоции людей.В этом случае они обязаны следовать профессиональным

этическим правилам: получать согласие от осведомленных испытуемых,

следовать принципу "не навреди", после завершениыя эксперимента

полностью раскрывать им любой временный обман.

.

- 5 -

Социальные психологи интегрируют свои идеи и данные экспери-

ментов в теории.Лаборатрные эксперимениты позволяют проверить

идеи, собранные по крупицам из жизненного опыта, и затем применить

принципы и результаты в реальном мире.Изложенность данного текста

о социально-психологических исследований удивляет своей доступ-

ностью всех читателей, несмотря на достаточное количество научных

терминов, в процессе просмотра читатель как бы забывает, что перед

ним не художественное произведение на заданную тему, а научная

книга.Подводя краткий итог данной главы исследователь приходит

к выводу о том, что интерпретация социальной психологии в амери-

канском учебнике и отечественном отличается.Но отложим на время

эти первоначальные выводы о вступительной части американского

учебника.Перейдем к рассмоторению первой части, содержащей опреде-

ление социальной психологии как науки, изучающей, что мы думаем

друг о друге.А теперь рассмотрим изложение материала о " Я -

концепции" и "Самопрезентации".

Как культура формирует наше чувство "Я"? Кто вы? Вы - уни-

кальное и сложное создание и можете по-разному дополнить предложе-

ние "Я - ...". Элементы вашей Я - концепции, т.е. специфические

убеждения, с помощью которых вы определяете, кто вы есть - это ва-

ши же Я - структуры. Структуры - это психические модели, с по-

мощью которых мы организуем нашу жизнь.Они влияют на то, как мы

воспринимаем, запоминаем и оцениваем других людей и себя.Рассмот-

рим, как Я влияет на память, явление известное под названием "Эф-

фект ссылки на себя". Когда информация применима к нашим Я - кон-

цепциям, мы быстро ее обрабатываем и хорошо помним.Эффект ссылки

на себя иллюстрирует самый существенный жизненный факт: ощущение

самих себя лежит в центре нашего мира.Рассматривая себя обычно как

.

- 6 -

центральное звено, мы переоцениваем, в какой степени поведение

других нацелено на нас.И часто берем ответственность за события, в

которых играем лишь небольшую роль. Наша Я - концепция включает в

себя не только наши убеждения в том, кто мы сейчас, но также и то,

кем мы могли бы стать - наши возможные Я.Они заключают в себе то

какими мы видим себя в наших мечтах, - богатый Я, худой Я, страст-

но любимый и любящий Я.Они также заключают в себе Я, которыми мы

боимся стать, - безработный Я, больной Я, отстающий в учебе Я.Такие

возможные Я мотивируют нас к достижению особой цели - к той жизни,

к которой мы стремимся. Д.Майерс ставит вопрос "становится ли Я -

концепция более индивидуализированной, когда Восток встречается с

Западом". У японских студентов, выезжавших по обмену и пробывших

семь месяцев в университете Британской Колумбии, повысилось самоу-

важение.У иммигрантов из Азии, долгое время живущих в Канаде, са-

моуважение выше, чем у недавно иммигровавших и тех, кто живет в

Азии.Самоуважение - всеобъемлющее чувство собственного достоинс-

тва, которое влияет на то, как мы оцениваем свои особенности и

способности.Сомопознание, однако имеет слабые стороны.Мы часто не

знаем, почему ведем себя так, а не иначе.Люди различаются своими Я

- концепциями.Одни, особенно в индивидуалистических западных куль-

турах, принимают концепцию независимого Я.Другие, часто в Азии и

культурах стран третьего мира, - взаимозависимого Я.Эти противопо-

ложные идеи способствуют культуральным различиям в социальном по-

ведении.Высокое самоуважение также приносит дивиденды.Дополнитель-

ные исследования локуса контроля и приобретенной беспомощности

объединил Альберт Бандура в концепцию, названную концепцией само-

эффективности.Люди с высокой сомоэффективностью более настойчивы,

менее тревожны и менее склонны к депрессиям, лучше учатся.Хотя

.

- 7 -

психологическое исследование и толкование самоэффективности явля-

ется новым, акцент на вашей личной ответственности за свою жизнь и

реализацию своего потенциала не нов.Тема "Ты можешь сделать это",

является бессмертной американской идеей.В процессе переработки ин-

формации, относящейся к нашему Я, вторгается предрасположение.Мы

охотно прощаем свои неудачи принимаем похвалу за наши успехи и во

многом считаем себя выше среднего.Такое завышенное мнение о себе

позволяет большинству из нас наслаждаться преимуществами высокой

самооценки, хотя есть опасность "задрать нос".Предрасположение в

пользу своего Я появляется и в том случае, когда люди сравнивают

себя с другими.

У нас есть занятная тенденция расширять наш Я - образ, перео-

ценивая или недооценивая степень того факта, что другие думают или

поступают также, как мы, - феномен называемый " эффектом ложного

консенсуса".Если рассматривать мнение, то мы находим поддержку на-

ших позиций, считая, что с нами согласно большинство.Можно утверж-

дать, что ложный консенсус встречается т.к. мы делаем обобщение

из ограниченной выборки.Что касается наших способностей или ситуа-

ций, чаще встречается эффект ложной уникальности.Такое воприятие

отчасти возникает из мотива поддержать и повысить самооценку - по-

буждения, которая спасает людей от депрессии, но способствует не-

дооценки и групповому конфликту.

Самопрезентация относится к нашему стремлению представить же-

лаемый образ как для аудитории вне (другие дюди), так и для ауди-

тории внутри (мы сами).Мы выражаем свое самоопределение показывая

себя как определенный тип человека.Для некоторых сознательная са-

мопрезентация - образ жизни.Те, у кого высокие показатели по шкале

тенденции к самомониторингу действуеют как социальные хамелеоны,

.

- 8 -

т.е. приспосабливают свое поведение в соответствии с внешними ситу-

ациями.Люди с низкими показателями самомониторинга меньше заботят-

ся о том, что о них думают другие.Они больше руководствуются внут-

ренними ощущениями, поэтому они будут говорить и действовать как

чувствуют на самом деле.Проблема самомониторинга достаточно акту-

альна в наше время.В различной степени мы являемся самомонитора-

ми,мы обращаем внимание на наше поведение и регулируем его,чтобы

произвести желаемое впечатление.

Подводя определенные итоги по второй главе мы не можем срав-

нить с нашими отечественными учебниками те же определения,напри-

мер,как самоэффективность,самопрезентация или самомониторинг.Их

нет даже в психологическом словаре А.В.Петровского,возможно они

имеют другое толкование и другое определение.На мой взгляд Д.Ма-

йерс слишком углубился в псмхологию личности,задействовав концеп-

цию самоэффективности А.Бандуры и установку локус контроля Д.Рот-

тера.Однако в разделе Я - концепция достаточно убедительно был

описан "эффект ссылки на себя".Самопрезентация представлена здесь

второй основной частью этой главы включая феномен ложной скромнос-

ти и новое определение - самомониторинг.

Третья глава полностью посвящена описанию способов,при помощи

которых формируются убеждения о социальном окружении,демонстри-

руя,как склонны ошибаться люди.Также как и почти все главы,эта на-

чинается с вопроса:"Кому приписать причину:человеку или ситуации?"

Объясняя поведение людей мы делаем фундаментальную ошибку атрибу-

ции т.е.когда мы наблюдаем за кем-либо,именно эта личность нахо-

дится в центре нашего внимания,а ситуация незаметна.Когда мы дейс-

твуем,наше внимание обычно направлено на то,на что мы реагируем,-и

ситуация проявляется более явно.Наши предубеждения сильно влияют

.

- 9 -

на то, как интерпретируем и помним события.Мы часто переоцениваем

свои суждения,или получая анекдотичные или бесполезные данные мы

пренебрегаем базовой оценочной информацией.И на наши суждения час-

то влияет настроение.

Исследования социальных убеждений и суждений показывают,как

мы формируем и лелеем свои убеждения,которые иногда вводят нас в

заблуждение.

Подходя к четвертой главе,которая называется "Поведение и ус-

тановки",попытаемся сравнить,что имеется ввиду под установками в

американском и отечественном учебниках.Американский вариант дает

порнятие установки как благоприятная или неблагоприятная оценочная

реакция на что-либо или на кого-либо,которая выражается в мнени-

ях,чувствах и целенаправленном поведении." Установки - это эффек-

тивный способ дать окружающему миру оценку.Описывая установки

пользуются одной из трех следующих характеристик:аффект(чувс-

тва),поведение(намерение),и познание(мысли).Изучение установок

близко по духу социальной психологии и исторически являлось одной

из ее задач.В отечественном учебнике дано определение установки

Узнадзе:"установка является целостным динамическим состоянием

субъекта,состоянием готовности к определенной активности,состояни-

ем,которое обуславливается двумя факторами:потребностью субъекта и

соответствующей объективной ситуацией"(1).

Однако по определению сравнения можно уже и закончить в связи с

тем,что в учебнике Г.М.Андреевой социальная установка(аттитьюд) и

1. Г.М.Андреева "Социальная психология", Москва, Аспект

Пресс, 1997. стр. 289.

.

- 10 -

ее интерпретация имеет несколько другое значение и продвигается в

другом направлении.На мой взгляд данная тема в отечественном учеб-

нике приобретает более научную направленность,в тоже время как в

американском учебнике представляется более социолого-психологичес-

кая тематика.Заметим также,что в учебнике Д.Майерса присутствует

значительное количество социологических данных.Понятно,что соци-

альная психология опирается на социологические данные,но социаль-

ная психология должна оставаться социальной,а не социологичес-

кой.Эти данные исследований очень дополняют и несколько приукраши-

вают информацию содержащуюся в учебнике,но в тоже время "размыва-

ют" ее психологическое содержание.Тем не менее,особого внимания

заслуживают прикладные исследования социальных психологов приве-

денные в данном учебнике.По способу изложения материала можно уже

на данном этапе выявить определенную традицию,когда в самом начале

задается вопрос,затем следует изложение различных точек зре-

ния,подтверждения или опровержения, и наконец,выдается ответ.Этот

ответ рождает новый вопросы т.д.

Пятая глава "Социальное познание и здоровье человека" повест-

вует о вкладе социальной психологии в понимание,лечение и суждения

клинических психологов.Социальные психологи активно исследуют ат-

рибуции и ожидания депрессивных,одиноких и соматически больных лю-

дей.Примечательно появление новой отрасли - Психология здо-

ровья,которая исследует связи между болезнью,стрессом и пессимис-

тическим стилем объяснения.

Подводя итог первой части книги,тема которой" Социальное мыш-

ление",следует заметить,что объем информации вошедшей во все раз-

делы огромен и очень четко подобран.Хотелось бы даже уменьшить ко-

личество примеров,результатов исследований,дабы приоткрыть тот ос-

.

- 11 -

тов на который все так органично вписывается.Конечно,можно было бы

и покритиковать за значительные углубления в сферу психологии лич-

ности, и особенно в социологию,но как бы поверхностному взгляду

это не особо заметно.Следует сказать о продуманности изложения ма-

териала в первой части и предполагать тоже самое по поводу второй

и третьей частей.

Вторая часть книги "Социальное влияние",состоит из пяти

глав,каждая из которых по-своему неповторима.Например,шестая глава

"Пол,гены и культура" повествует о гендерных различиях.Наиболее

ярко эти различия проявляются в агрессии или сексуальности.Гендер-

ные различия в сексуальных установках оказывают влияния и на пове-

дение.Эпизодический "одноразовый"секс наиболее характерен для муж-

чин с традиционной маскулинной установкой.Гендерные различия про-

являются и в сексуальных фантазиях.Д.Майерс ставит вопрос о"куль-

туре и поведении",приводя очень интересные данные.Вводится опреде-

ление личностного пространства как буферного пространства,которое

мы предпочитаем сохранять вокруг себя.Размер этого пространства

зависит от нашей близости с собеседником.Далее приводятся примеры

дистанций,которые практически совпадают с теми,что мы уже видели в

курсе лекций по "Психологии общения" М.И.Станкина.

Рассмотрим теперь определение коллективизма в американском

учебнике и сравним его по А.В.Петровскому.Коллективизм- концеп-

ция,отдающая приоритет целям той или иной группы по сравнению с

личными целями.В соответствии с этим происходит самоидентификация.

Несколько иное понятие дает А.В.Петровский:"коллективизм - принцип

организации взаимоотношений и совместной деятельности людей,прояв-

ляющийся в осознанном подчинении личных интересов общественным ин-

тересам,в товарищеском сотрудничестве,в готовности к взаимодейс-

.

- 12 -

твию и взаимопомощи,во взаимопонимании,доброжелательности и так-

тичности,интересе к проблемам и нуждам друг друга"(1).

Д.Майерс не упоминая Россию говорит о присутствии коллективизма

в азиатских культурах и в странах третьего мира.Приводятся инте-

ресные данные исследований проведенные кросс-культуральными психо-

логами о противостоянии индивидуализма и коллективизма.

Дальнейший просмотр этой главы приводит нас к определению со-

циальной роли как набору норм,определяющих, как должны вести себя

люди в данной социальной позиции.Примерно похожее определение мы

встречаем у М.И.Станкина в "Психологии общения":"социальной ролью

называется ожидаемое поведение человека,занимающего данное общест-

венное положение,обязывающее его вести определенным образом"(2).

В седьмой главе,полностью посвященной конформизму,как измене-

ние поведения или убеждений в результате реального или воображае-

мого давления группы.В данном учебнике приводятся такие классичес-

кие эксперименты,как эксперименты Шерифа,Аша,Р.Кратчфилда,Мигрема

и т.д..Ссылки на данные эксперименты имеются и в нашем отечествен-

ном учебнике Г.М.Андреевой,но они не более,чем краткое описание

некоторых из них.Проблеме конформизма к сожалению до сих пор не

занимались в нашей стране.Поэтому,конечно интересно будет прочи-

тать об этом в американском учебнике.Д.Майерс" поднимает два очень

1. А.В.Петровский и М.Г.Ярошевский. Психология. Словарь.М.:

Политиздат, 1990 г. стр. 167.

2. М.И.Станкин "Психология общения". М.: Институт практ. пси-

хологии, 1996 г. стр. 164.

.

- 13 -

объемных вопроса:"Почему проявляется конформизм?",и "Кто проявляет

конформизм?".Делая выводы по главе американский автор обращает

внимание, что социальная психология к могуществу социального дав-

ления должна дополняться вниманием к возможностям личности.Мы не

марионетки.В группе мы лучше всего осознаем,чем отличаемся от дру-

гих.Данной проблеме придано большое значение в этом учебнике,ис-

пользован значительный вклад психологов занимающихся в этой облас-

ти.

В учебнике Г.М.Андреевой показана модель коммуникативного

процесса Лассуэлла,которая включает пять элементов,такие как:ком-

муникатор,текст,канал,аудитория и эффективнность. Приблизительно

таже модель коммуникативного процесса описана на страницах амери-

канского учебника,где показаны четыре фактора этого процесса:

"коммуникатор",само сообщение,канал и аудитория.Используя эту мо-

дель Д.Майерс приводит пример действия последней в процессе втяги-

вания в секту.Информация достаточно интересная,и уникальная для

отечественной социальной психологии т.к.по всей видимости, ка-

ких-либо разработок или исследований в этом плане пока не наблюда-

ется.

Переходя к следующей главе, которая называется "влияние

групп" мы уже можем сравнивать ее с нашим разделом "Социальная

психология групп" в отечественном учебнике.Но посмотрим в каком

направлении пойдет рассмотрение даннного вопроса в американском

учебнике. Итак группа:" двое или более лиц которые взаимодействуют

друг с другом, влияют друг на друга дольше нескольких мгновений и

воспринимают себя как мы". Обратимся к психологическому словарю

А.В.Петровского и посмотрим, что только определение малой группы

схоже с вышеописанным в американском варианте."Малая группа - от-

.

- 14 -

носительно небольшое число, непосредственно контактирующих индиви-

дов, объединненых общими целями или задачами".

В этой главе рассматриваются три примера таких коллективных

влияний как, "социальная фасилитация" - усиление доминантных реак-

ций в присутствии других;"социальная леность" - тенденция людей

прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои

усилия ради общей цели; и "деиндивидуализация" - утрата самосозна-

ния и боязни самооценки.Особый интерес занимает проблема лидерс-

тва, которая также подробно описана в учебнике Г.М.Андреевой.Ли-

дерство в американском учебнике определяется как процесс, посредс-

твом которого определенные члены группы мотивируют и ведут за со-

бой группу.Как видно со страниц Д.Майерс не ставит таких четких

границ, между понятиями лидер и руководитель.Однако в американском

учебнике появляются обозначения, помимо официального и неофициаль-

ного характера лидерства, роли целевого и социального лидеров.Це-

левые лидеры организуют работу, устанавливают стандарты и сосредо-

точены на достижении цели. Социальные лидеры сплачивают команду,

улаживают конфликты и оказывают поддержку.Целевые лидеры част ис-

пользуют директивный стиль, чтобы отдавать правильные приказания,

они сосредотачивают внимание и усилия группы на стоящей перед ней

задаче. У социальных лидеров часто проявляется демократический

стиль руководства, при котором власть делегируется членам группы и

поощряется их участие в принятии решений.Как видно из текста, сти-

ли лидерства в американском варианте представлены только два: ди-

рективный и демократический.В то же время Г.М.Андреева описывает

три стиля лидерства, такие как: авторитарный, демократический и

попустительский стили.

.

- 15 -

Следующая глава нас знакомит с проникновением социальной пси-

хологиии в сферу правосудия, а конкретнее в суд присяжных.Подобно

всем другим экспериментам в социальной психологии, лабораторные

эксперименты, описанные здесь помогают нам сформулировать теорети-

ческие положения и принципы, которые мы можем применять при ин-

терпретации более сложного мира нашей повседневной жизни.

Подводя итог второй части "Социальные воздействия", отметим

наиболее более важные разделы нашего исследования, такие как "Кон-

формизм", "Убеждения", "Влияние группы" и "Лидерство".Последний

раздел "Социальная психология и правосудие", интересует нас в пла-

не проникновения американской социальной психологии в систему пра-

восудия США.Проанализировав, как мы думаем друг о друге, и как мы

влияем друг на друга, наконец подходим к третьему аспекту социаль-

ной психологии - как мы относимся друг к другу.Наши чувства и

действия бывают по отношению к людям негативными, а иногда пози-

тивными.В одиннадцатой и двенадцатой главах "Предрассудки" и "Аг-

рессия" рассматриваются неприятные аспекты человеческих отноше-

ний.Предрассудки - это неоправданно негативные установки.У них

есть и эмоциональные корни.Предрассудки обеспечивают чувство соци-

ального преводсходства, а также могут облегчать маскировку чувства

неполноценности.Агрессия - физическое или вербальное поведение,

направленное на причинение вреда кому-либо.Различают два разных

типа агресии: враждебная (злость) и инструментальная (цель).

Очень убедительно описаны факторы влияющие на агрессию, также

как: аверсивные случаи, возбуждение, климат (жара), порнография,

телевидение и групповые влияния.Проводя сравнительный анализ раз-

дела "групповые влияния" в американском учебнике, и раздел "сти-

хийные группы и массовые движения" в учебнике Г.М.Андреевой, при-

.

- 16 -

мечательно использование достаточно похожих терминов, таких как

"заражение" и "рассеянность ответственности" и "деиндивудуализа-

ция" - понятие, которое мы уже рассматривали выше.

Название следующей главы говорит само за себя:" - Влечение и

близость".Ни одна глава так легко не поддавалвсь определенному

анализу и синтезу ка эта.Ведь где бы ни жил человек, его взаимоот-

ношения с окружающими - действительно существующие или чаемые -

определяют настрой его мыслей и окраску эмоций.Найдя родственную

душу - человека, который поддерживает нас и которому мы можем до-

верится, мы чувствуем, что нас принимают и ценят такими, какие мы

есть.Влюбляясь, мы чувствуем неудержимую радость, тоскуя по любви

и приязни, мы тратим миллиарды на косметику, наряды и диеты.

Переходя к определению альтруизма, можно ужаснуться от такого

количества примеров, приведенных в самом начале главы.Собрав и

сопоставив примеры безразличия и бездушия, и напротив, проявления

чувств сострадания и помощи, автор уже подводит к самостоятельной

"расшифровке", данного понятия.Альтруизм - мотив оказания кому-ли-

бо помощи, не связанный сознательно с собственными эгоистическими

интересами.Альтруизм - это эгоизм наоборот.Задавая вопрос "Почему

мы оказываем помощь ?", получаем ответ, довольно противоречивый по

своей сути.Иногда оказание помощи выглядит как замаскированный

эгоизм, норма взаимности побуждает нас на помощь, отвечать по-

мощью, норма социальной ответственности вынуждает нас оказывать

помощь и т.д. Д.Майерс выделяет два типа альтруизма:

1. - АЛЬТРУИЗМ основанный на взаимообмене;

2. - АЛЬТРУИЗМ не предполагающий никаких дополнительных усло-

вий.

.

- 17 -

Люди склонны оказывать помощь, когда уже видят, что другие

бросились помогать, или когда они не спешат.И наконец существует

потрясающее явление: "Хорошее настроение - хорошие поступки".

В кризисных ситуациях, в случаях крайней необходимости женщи-

ны скорее получают помощь, нежеле мужчины, хотя помощь исходит от

последних.Женщины так же чаще обращаются за помощью.Мы более всего

склонны помогать тем, кто нуждается в помощи и заслуживает ее, а

также тем, кто похож на нас.

В заключительной главе данного учебника рассматривается проб-

лема конфликта и примирения.Конфликт - это воспринимаемая несов-

местимость действий или целей.Из-за чего разгораются конфликты ?

В ходе социально-психологических исследований выявлено нес-

колько причин этого.Характерно, что причины эти одни и те же на

всех уровнях социальных конфликтов, будь-то конфликты межличност-

ные, межгрупповые или международные.На примере феномена "Зеркаль-

ного восприятия" прослежена тенденция ведущая к гонке вооруже-

ний.Очень актуально вписываются примеры, совсем недавнего проти-

востояния сверхдержав СССР и США, в данном учебнике.

Исследуя проблему конфликтов Д.Майерс углубился в международ-

ные конфликты, не отобразив, как следует, межличностные и межгруп-

повые.И опять же отсутствуют четкие границы разделения конфликтов,

ощущаетя некая неструктурированность при достаточной продуманности

учебника.Хотя конфликты легко порождаются и подпитываются социаль-

ными дилеммами, конкуренцией и искажениями восприятия, некоторые

не менее могущественные силы, такие как контакт, сотрудничество,

коммуникация и примирение могут превратить вражду в гармонию.

.

 2З А К Л Ю Ч Е Н И Е

Наконец,хотелось бы высказать свою точку зрения по поводу данного

учебника,проведя собственное исследование.Нет оснований не согла-

ситься с мнением профессора А.Л.Свеницкого об уникальности этого

учебника и его безусловном влиянии на нашу социальную психологию и

психологов.Выводы к которым пришел исследователь складываются в

пользу американского учебника.Но сразу надо отметить, что амери-

канская социальная психология и российская социальная психология

это два разных подхода, две абсолютно разные темы и тематике изу-

чения социальной психологии, различные аспекты проблем исследова-

ния и т.д.В американской социальной психологии основной акцент

ставится на личность и ее изучение, на личность и ее поведение в

группе.В нашей отечественной социальной психологии акцент ставится

на группу, взаимодействия в группе и коллектив.Сразу бросается в

глаза отсутствие в учебнике Д.Майерса исследований о массовых дви-

жениях и больших группах, чему в учебнике Г.М.Андреевой, напри-

мер, придается особое значение.Коллективизм в американском учебни-

ке это не более, чем культурный подход противоположный индивидуа-

лизму.Можно не сравнивать определения в наших отечественных источ-

никах, они заведомо разные, а к понятию и значению индивидуализма,

например, в учебнике А.В.Петровского, уже не хочется возвращаться,

пытаясь найти в нем что-то позитивное.

Проблеме конформизма в американском учебнике уделяется значи-

тельное внимание, поднимается ряд вопросов требующих дальнейших

исследований и размышлений.Проблемы конформизма у нас практически

не существует к сожалению,судя по источникам.Все ссылки,если и

есть,то обращаются, в основном к американским авторам и их иссле-

.

- 19 -

дованиям.Уже исходя из этих немногочисленных сравнений можно сде-

лать вывод о совершенно другом подходе изучения социальной психо-

логии,что было описано выше,опираясь в основном на данные практи-

ческих исследований.Теоретизированная отечественная социальная

психология,уступает американской,хотя бы в областях применения.Уже

достаточно был представлен в данном исследовании краткий экскурс

по всем главам, и соответственно краткие выводы по ним.На протяже-

нии всего исследования автор пытался произвести сравнение, чуть ли

не "двух разных социальных психологий по учебникам".И буквально в

каждой главе еще раз убеждался в практической невозможности для

какого-либо основательного сравнения, в своем исследовании.Пытаясь

произвести сравнение по определенным проблемам и вопросам, автор в

конце концов подошел к сравнению определений некоторых основных

психологических проблем.Нащупав некоторое сходство, но в основом

опять различия исследователь в конце своей работы сделал выводы о

совершенно различном подходе изучения социальной психологии в аме-

риканской и отечественной социальной психологии.

Учебник Д.Майерса, как уже было описано выше содержит огром-

ное количество различного рода публикаций, практических исследова-

ний, примеров из всевозможных источников.Оформление, способы изло-

жения материала, его насыщенность, аргументированность заметно от-

личают его от наших отечественных учебников.

В своем исследовании автор взял за основу в основном учебник

Г.М.Андреевой "Социальная психология" и пришел к выводу, что дан-

ный источник несомненно надо переиздавать и подкреплять как прак-

тическими исследованиями, так и "убедительным числом убедительных

примеров" и т.д. Несмотря на то, что для данного исследования было

взято новое издание учебника Г.М.Андреевой, оно не сильно отлича-

.

- 20 -

ется от предыдущего.Тоже самое касается учебника А.В.Петровского

"Социальная психология", который необходимо просто заново переиз-

давать, избавив его от идеологических основ, ориентируясь на ны-

нешнюю постоянно изменяющуюся ситуацию.Это касается и всей нашей

социальной психологии в целом, которая может ориентироваться, нап-

ример, на американскую, но в свою очередь есть уверенность,что да-

лее будет развиваться по своему собственному пути.

.

- 21 -

 2Б И Б Л И О Г Р А Ф И Я

1. Г.М.АНДРЕЕВА "СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ". УЧЕБНИК ДЛЯ ВЫСШИХ

УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ. - М.: АСПЕКТ ПРЕСС, 1997.

2. Д.МАЙЕРС "СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ".ПЕРЕВ.С АНГЛ. - СПБ

ПИТЕР, 1997.

3. Т.В.КУТАСОВА "ХРЕСТОМАТИЯ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ". УЧЕ-

БНОЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ СТУДЕНТОВ. - М.: МЕЖДУНАРО-

ДНАЯ ПЕД.АКАДЕМИЯ, 1994.

4. А.В.ПЕТРОВСКИЙ "СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ". УЧЕБ.ПОСОБИЕ ДЛЯ

СТУДЕНТОВ ПЕД.ИН-ТОВ. - М.: ПРОСВЕЩЕНИЕ,

1987.

5. А.В.ПЕТРОВСКИЙ, М.Г.ЯРОШЕВСКИЙ. "ПСИХОЛОГИЯ". СЛОВАРЬ. -

М.: ПОЛИТИЗДАТ, 1990.

6. М.И.СТАНКИН "ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ".КУРС ЛЕКЦИЙ.- М.: ИНС-

ТИТУТ ПРАКТ.ПСИХОЛОГИИ, 1996.

.

 2МОСКОВСКИЙ ГОРОДСКОЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ

 2УНИВЕРСИТЕТ

Курсовая работа на тему: «Сравнительный анализ отечественной и

Американской социальной психологии»

Студента Психологического Факультета

Третьего курса, первой группы

Эрнесто Родригез.

 2Москва, 1998 г.

.

 2П Л А Н

 2В В Е Д Е Н И Е

 21. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

 22. СОЦИАЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ

 23. СОЦИАЛЬНЫЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ

 24. СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

 2З А К Л Ю Ч Е Н И Е

 2Б И Б Л И О Г Р А Ф И Я

Данная курсовая работа была написана в Лексиконе, и переведена в Ворд.

Сдавалась: май, 1998. Проф. Глоточкин А.Д. Оценка: 5 баллов. Для сравнения была взята книга Д.Майерса, см. список литературы.