Курсовая работа

Дисциплина: Социальная психология

Тема: Исследования социальной установки в отечественной и зарубежной психологии

Содержание

Введение

1. Теоретические аспекты социальной установки

.1 Понятие социальной установки

.2 Структура, виды и функции социальной установки

.3 Социальная установка и поведение человека

. Формирование и коррекция социальных установок

.1 Формирование социальных установок

.2 Проблема изменения социальных установок

.3 Механизмы социального влияния

Заключение

Список использованных источников

Введение

Проблема и ее практическая значимость. Определенно, в качестве одной из центральных проблем в социально-психологических исследованиях, рассматривается проблема социальной установки, поскольку социальные установки личности являются также и одной из важнейших ее социально-психологических характеристик. Любое исследование механизма регулирования деятельности личности как психологией, так и философией, социологией и другими науками, возникает необходимость анализа ими различных аспектов социальной установки. Благодаря понятию социальной установки можно в определенной степени объяснить мотив поведения. При этом по-прежнему в психологической литературе наиболее исследована сторона понимания социальной установки как некой готовности либо отношения готовности к деятельности, взаимосвязь и формирование на основе установки мотивов деятельности. Многие авторы высказывают мнение, что по-прежнему остается малоизученной специфика проявления социальных установок личности в различных видах деятельности, а также происходит неоправданное смешение понятия «социальная установка» с такими категориями как «ценностная ориентация», «социальный стереотип» и другими. Учитывая это можно утверждать, что четкое определение данных понятий, четкое понимание их специфики и места в изучении механизма саморегуляции человеческой деятельности имеет не только немалое теоретическое, но также и большое практическое значение.

Тема курсовой работы: «Исследования социальной установки в отечественной и зарубежной психологии».

Актуальность. В процессе формирования социальных установок личности, мы получаем ответы на такие важные для психологии вопросы: как личность преобразует полученный социальный опыт и как именно он проявляется в действиях и поступках? Актуальность рассматриваемой проблемы обуславливается также и тем, что большинство исследователей сходятся во мнении, что исследование социальных установок является, самым что ни на есть социально-психологическим подходом к пониманию личности.

Объект исследования составляет явление социальной установки личности, как важнейший элемент механизма саморегуляции человеческой деятельности. Предмет исследования представляют отдельные психологические аспекты социальных установок личности, а также обусловленные ими механизмы становления и развития личности.

Цель исследования - заключается в исследовании подходов отечественных и зарубежных авторов при анализе социальных установок личности, их свойств, объективных и субъективных условий и факторов их формирования и проявления в деятельности и поведении личности.

Задачи исследования:

 дать определение и проанализировать содержание понятия «социальная установка» с позиции отечественной и зарубежной психологии;

 рассмотреть различные виды и функции социальных установок, а также их структуру в понимании разных авторов;

 исследовать различные подходы к проблеме формирования социальных установок личности;

 выявить и рассмотреть комплекс объективных и субъективных условий, а также факторов формирования социальных установок личности.

 рассмотреть механизмы социального влияния и их участие в формировании социальных установок;

 исследовать вопросы возможности практического прогнозирования социального поведения личности, выявление социальных установок личности как предрасположенности к определенному поведению в конкретных условиях.

1. Теоретические аспекты социальной установки

1.1 Понятие социальной установки

Социальная установка является одной из основных категорий социальной психологии. При этом два момента обуславливают непреходящий, несмотря на временные спады, интерес к социальной установке и огромное многообразие мнений и суждений по поводу той психической структуры, которая этим понятием обозначена. В первую очередь, это необыкновенная важность данной структуры для понимания социальной сути и жизни человека и. во-вторых, ее трудно преодолеваемая сложность. Важность обусловлена тем, что рассматриваемое понятие призвано объяснить все социальное поведение человека, то есть, как он воспринимает окружающую его действительность. Можно понять также причины сложности проблемы, поскольку с социальной установкой оказывается связанным целый ряд психических свойств и процессов, таких как восприятие, понимание, мотивация, принятие решений, действия, поведение. Поэтому, как ни странно в психологической литературе накопилось множество различных определений социальной установки и возникли также другие понятия, близкие к ней по своему психологическому содержанию.

Социальная установка (attitude - аттитюд - употребляется в западной социальной психологии вместо понятия «социальная установка») представляет собой готовность личности или группы к определенным действиям, ориентированным на социально значимые явления, а также фиксированную в социальном опыте личности или группы предрасположенность восприятия и оценки этих социально значимых явлений. Социальной установкой определяется один из самых значимых психологических механизмов включения человека в социальную систему, которая функционирует одновременно и как элемент психологической структуры личности, и как элемент социальной структуры. В социальной психологии под данным понятием рассматривается определенная диспозиция личности, согласно которой тенденции его мыслей, чувств и возможных действий организованы с учетом социального объекта. При этом не следует смешивать понятия «социальная установка» и «установка», невзирая на большую схожесть слов, раскрывающих их содержание: «направленность», «склонность», «готовность». В сфере общей психологии под термином «установка» рассматривается состояние готовности индивида к определенному поведению, действиям, обусловленное ситуацией и потребностями субъекта. В отличии от общей психологии, особую важность понятие социальной установки имеет в социальной психологии. Следует согласиться с Г.М. Андреевой, что если процесс социализации объясняет, каким образом личность усваивает социальный опыт и вместе с тем активно воспроизводит его, то формирование социальных установок личности отвечает на вопрос: как усвоенный социальный опыт преломлен личностью и конкретно проявляет себя в ее действиях и поступках? Польский психолог, профессор Познаньского университета Обуховский К. при этом утверждает, что понятие, которое в определенной степени объясняет выбор мотива, есть понятие социальной установки.

Анализ литературы показывает, что многоаспектность и сложность понятия социальной установки является причиной его неоднозначного толкования. Являясь как бы обращенной одной стороной к социологии, а другой - к психологии, объединяя аффекты, эмоции и их предметное содержание в единое целое, социальная установка явилась в науке тем понятием, которое могло стать основой теоретического обоснования социально значимого поведения. При этом впервые данное понятие было применено Ф. Знанецким и У. Томасом, которым они обозначали ориентации человека в качестве члена группы относительно ценностей группы, что дает определенное представление о степени адаптации личности. Исследуя адаптацию польских крестьян, эмигрировавших из Европы в Америку, Знанецкий и Томас установили две зависимости, без которых невозможно было описать процесс адаптации: зависимость человека от социальной организации и зависимость социальной организации от человека. При этом понятие «социальная установка» в его первоначальном психологическом понимании акцентируется в большей степени на ценностном отношении к социальному объекту, а также на факте переживания, и на факте разделенности.

Следует отметить, что в области социальной психологии появление понятия «социальная установка» восприняли с особым энтузиазмом, так как представляла собой необходимую исходную единицу, играющую роль, сравнимую с ролью клетки в биологии или атома в физике. До появления данного понятия предпринимались множество попыток найти такой исходный элемент в социальной психологии. Сюда в качестве примера можно отнести теорию Макдугалла, где такую роль играл «инстинкт», а также теории, выстроенные на таких элементах, как «привычки», «чувства» и прочее. В конечном итоге все подобные элементарные единицы были отвергнуты, поскольку являлись слишком неопределенными, умозрительными, а что более важно - абсолютно неподдающимися эмпирическому исследованию. В силу этого появление новой категории, более доступной для операционального определения и вместе с тем охватывающей содержание, ранее определявшееся больше интуитивно, то становится понятным, что новое понятие быстро завоевало признание научной общественности.

Примерно в середине прошлого века понятие «социальная установка» крепко вошло в научное употребление в качестве основного понятия при объяснении социально-психологических процессов, как на индивидуальном, так и на групповом уровне. По количеству проведенных исследований с социальной установкой способна соперничать только малая группа. При этом если изучение социальной установки можно себе представить вне группового процесса, то обратное просто невозможно вообразить. Являясь одной из основных областей исследования, социальная установка испытала вместе со всей социально-психологической наукой все ее взлеты и падения. Осмысление же сущности аттитюда и его функций, стало определяться концептуальным подходом к его исследованию.

В психологических трудах того времени появилось множество различных определений социальной установки (аттитюда), причем было немало и противоречивых его толкований. Американский психолог, разработчик теории черт личности выпустил обзорную публикацию по проблеме исследования аттитюда, в которой выявил 17 дефиниций данного понятия, выделив при этом общепризнанные черты аттитюда. Благодаря его работе, были также установлены зависимость социальной установки (аттитюда) от предыдущего опыта и его значительная регулятивная роль в поведении человека. В обобщенном и систематизированном виде данные черты можно представить таким образом:

 определенное состояние сознания и нервной системы,

 показывающее готовность к реакции,

 организованное,

 на базе предшествующего опыта,

 оказывающее направляющее и динамическое воздействие на поведение.

Социальная установка стала пониматься как осознание, оценка, готовность действовать. В то же время появился ряд предложений касательно методов измерения социальных установок. Американский психолог шведского происхождения, исследователь интеллекта, пионер т.н. психометрии - Л. Тёрнстоун впервые предложил использовать специальные шкалы в качестве основного метода. Применение шкал было нужно и возможно в силу того, что социальные установки представляют собой латентное отношение к социальным ситуациям и объектам, характеризуются модальностью (поэтому судить о них можно по набору высказываний). Другим значимым шагом в измерении установок явились шкалы, предложенные психологом из Мичиганского университета - Р. Лайкертом, где были исключены экспертные оценки. В последствии социальная установка начинает рассматриваться как функция структуры межличностных отношений, опора идет на идеи Мида, т.е. на то, что социальная установка формируется у человека путем принятия установок других.

Другой американский психолог, профессор Йельского университета, основатель Йельской школы убеждающей коммуникации - К. Ховланд, также выявил три составляющих социальной установка в своих «Иельских исследованиях». Однако получив довольно интересные результаты, многие проблемы так и остались нерешенными. В первую очередь было непонятно, что измеряют шкалы: аттитюд в целом или какую-то одну его составляющую. Далее, в экспериментах, проведенных в лаборатории, исследование велось по простейшей схеме - выявлялся аттитюд на один объект, и было непонятно, что произойдет, если этот аттитюд будет вплетен в более широкую социальную структуру действий личности. После экспериментов проведенных психологом из Стэнфордского университета Р. Лапьером в 1934 г., появилось еще одно затруднение касаемо связи социальной установки с реальным поведением индивида.

Необходимо отметить также, что и в отечественной психологии предпринимались попытки исследовать социальную установку, где был ряд концепций и понятий, которые близки к идее социальной установки, хотя и возникли вне рамок этой проблемы. Когда в теории личности подчеркивается личностная значимость объективных знаний внешних обстоятельств деятельности, то этим самым ставится вопрос также о направлении ожидаемого поведения в соответствии с тем личностным смыслом, который приобретает для данного человека предмет его деятельности. Так в работах Леонтьева была предпринята попытка интерпретировать социальную установку в этом контексте как личностный смысл, «порождаемый отношением мотива и цели».

Мясищев полагал, что отношение, понимаемое «как система временных связей человека как личности-субъекта со всей действительностью или с ее отдельными сторонами» объясняет как раз направленность будущего поведения личности. Отношение и есть своеобразная предиспозиция, предрасположенность к каким-то объектам, которая позволяет ожидать раскрытия себя в реальных актах действия. Отличие от установки здесь состоит в том, что предполагаются различные, в том числе и социальные объекты, на которые это отношение распространяется.

В свою очередь Божович при исследовании формирования личности в детском возрасте установила, что направленность складывается как внутренняя позиция личности по отношению к социальному окружению, к отдельным объектам социальной среды. Она рассматривала понятие направленности личности как равнозначное понятию социальной установки. По ее мнению, направленность личности сама по себе может быть рассмотрена также в качестве особой предиспозиции - предрасположенности личности действовать определенным образом, охватывающей всю сферу ее жизнедеятельности, вплоть до самых сложных социальных объектов и ситуаций.

Однако очевиден тот факт, что многие попытки как западных, так и отечественных исследователей столкнулись с нерешенностью некоторых содержательных проблем социальных установок, например, относительно их структуры. Тем не менее, разработка методических средств стимулировала дальнейший теоретический поиск. Он осуществлялся по двум основным направлениям: как анализ структуры социальной установки и как раскрытие его функций.

1.2 Структура, виды и функции социальной установки

Анализ литературы показывает, что разные исследователи предлагают разные подходы (однокомпонентный, двухкомпонентный и трехкомпонентный) к анализу структуры социальной установки. Однокомпонентная структура социальной установки предполагает ее приравнивание к эмоциональному отношению или аффективному компоненту (эмоции, чувства и переживания, связанные с объектом). Авторы, применяющие двухкомпонентный подход к анализу структуры аттитюда, помимо аффективной составляющей выделяют еще и когнитивный компонент, который представлен убеждениями, мнениями, представлениями, всеми когнициями, сформированными в результате познания социального объекта.

Интересен подход, разработанный М. Смитом, который представил трехкомпонентную структуру социальной установки, все три составляющие которой тесно взаимосвязаны между собой (при изменении содержания одной составляющей изменяется содержание другой). Помимо когнитивного и аффективного компонента, М. Смит выделил еще и поведенческий компонент (намерение вести себя определенным образом, замыслы, стремления, планы действий). Социальная установка выступает как суммарная оценка, включающая в себя все эти компоненты. При этом он отметил, что нередко аффективный компонент аттитюда более доступен (люди быстрее описывают свои чувства по отношению к объекту, чем представления о нем), чем когнитивный, и оказывает большее влияние на поведение.

Внятная структура социальной установки дает возможность выделить две ее важные разновидности - стереотип и предрассудок. Данные понятия от обыкновенной социальной установки отличаются преимущественно содержанием своего когнитивного компонента.

Стереотип представляет собой социальную установку с застывшим, нередко обедненным содержанием когнитивного компонента. Когда мы говорим о стереотипном мышлении, мы имеем в виду ограниченность, узость или устарелость представлений человека о тех или иных объектах действительности или о способах взаимодействия с ними. Стереотипы бывают полезны и необходимы как форма экономии мышления и действий в отношении достаточно простых и стабильных объектов и ситуаций, адекватное взаимодействие с которыми возможно на основе привычных и подтверждаемых опытом представлений. Там же, где объект требует творческого осмысления или изменился, а представления о нем остались прежними, стереотип становится тормозом в процессах взаимодействия личности с действительностью. Иными словами, «нормальная» социальная установка может превратиться во «вредный» стереотип. Другими причинами возникновения стереотипов такого рода обычно бывают недостаток знаний, догматичное воспитание, неразвитость личности или остановка по каким-то причинам процессов ее развития.

Предрассудок представляет собой социальную установку с искаженным содержанием ее когнитивного компонента, вследствие чего индивид воспринимает некоторые социальные объекты в неадекватном, искаженном виде. Зачастую с данным когнитивным компонентом бывает связан сильный или эмоционально насыщенный аффективный компонент. В итоге предрассудок обусловливает не только некритичное восприятие отдельных элементов действительности, но и неадекватные при определенных условиях действия по отношению к ним. Наверное самым распространенным видом таких извращенных социальных установок являются расовые и национальные предрассудки.

Главная причина образования предрассудков заключается в неразвитости когнитивной сферы личности, благодаря чему индивид некритично воспринимает влияния соответствующей среды. Вследствие этого чаще всего предрассудки формируются в детском возрасте, когда у ребенка еще нет или почти нет адекватных знаний о том или ином социальном объекте, но под воздействием родителей и ближайшего окружения уже формируется определенное эмоционально-оценочное отношение к нему. По мере взросления и развития данное отношение оказывает соответствующее влияние на содержание развивающегося когнитивного компонента, выступая в роли фильтра, допускающего к восприятию лишь ту информацию об объекте, которая соответствует уже сложившейся аффективной его оценке. Повлиять на формирование или закрепление предрассудка может и соответствующий жизненный опыт индивида, эмоционально пережитый, но недостаточно критично интерпретированный. В частности, некоторые россияне, столкнувшиеся с преступными группировками, организованными по национальному признаку, переносят негативное отношение на весь народ, из представителей которого состоит та или иная группировка.

Интересный подход к пониманию сущности социальной установки был предложен П.К. Анохиным - путем использования концептуальных основ теории функциональных систем. Имеется в виду не чисто механический перенос данной теории в социально-психологический контекст, поскольку внимание П.К. Анохина было устремлено, в первую очередь, на психофизиологический и нейропсихологический уровни взаимодействия организма со средой. Функциональные системы выступают как сложные единицы интегративной деятельности организма, как определенная динамично и системно организованная активность различных элементов, обеспечивающая достижение какого-то полезного результата.

Эти основные признаки функциональной системы в полной мере свойственны той психологической конструкции, которая называется социальной установкой. Поэтому се можно назвать стабильно-динамичной функциональной системой, регулирующей поведение личности по отношению к тому или иному социальному объекту. Кажущаяся противоречивость характеристики «стабильно-динамичная» отражает объективную противоречивость самой социальной установки, которая выражается в ее ригидности, тенденции к устойчивости и сопротивляемости к изменениям, с одной стороны, и в относительной гибкости, «приспособляемости» и способности изменяться при определенных условиях, с другой. Эти особенности хорошо проявляются в таких явлениях, как, например, когнитивный диссонанс, и в процессах убеждения.

Выделяются следующие уровни установок:

) просто установки, регулирующие поведение на простейшем, преимущественно бытовом уровне;

) социальные установки;

) базовые социальные установки, отражающие отношение индивида к его основным сферам жизнедеятельности (профессия, общественная деятельность, увлечения и т.п.);

) инструментальную функцию, (приобщение индивида к системе норм и ценностей данной социальной среды).

Очевидно, что социальная установка может быть направлена на различные факторы деятельности, в частности на ее цель, мотив, условие. Также очевидно, что она служит удовлетворению важных потребностей человека. В литературе можно встретить различные взгляды на функции аттитюда. Ряд авторов выделяет такие функции аттитюдов:

1) приспособительная - аттитюд направляет субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей;

) функция знания - аттитюд дает упрощенные указания относительно способа поведения по отношению к конкретному объекту;

) функция выражения - аттитюд выступает как средство освобождения субъекта от внутреннего напряжения, выражения себя как личности;

) функция защиты - аттитюд способствует разрешению внутренних конфликтов личности.

В психологической литературе выделяются также следующие важные для субъекта функции:

 автомативная (избавляет субъекта от необходимости принимать решения и сознательно контролировать деятельность в стандартных, ранее встречавшихся ситуациях);

 утилитарная (обращает субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей);

 когнитивная (предоставляет упрощенные указания о способе поведения по отношению к конкретному объекту);

 защитная (содействует разрешению внутренних конфликтов личности);

 регулятивная (играет роль средства освобождения субъекта от внутреннего напряжения);

 стабилизирующая (обусловливает устойчивый, последовательный, целенаправленный характер деятельности, обеспечивает сохранность ее направленности в непрерывно изменяющихся ситуациях);

 ригидная (играет роль фактора инертности, косности деятельности, затрудняющей приспособление к новым ситуациям).

.3 Социальная установка и поведение человека

Вопрос относительно того, являются ли социальные установки определяющими человеческое поведение, порождают другой основополагающий вопрос о природе человека: какая связь существует между тем, что у нас на душе, и тем, что мы делаем, как поступаем? Какова же природа связи между нашими мыслями и действиями, характером и поведением, личным миром и общественными делами? Не ограничиваясь исследованием общих закономерностей взаимосвязи установок и поведения, социальные психологи пытаются выявить те конкретные условия, в которых установки, с наибольшей вероятностью, будут влиять на поведение. Понятно, что для достижения хотя бы относительной уверенности в том, что именно установка сознания влияет на вполне конкретное поведение, необходимо обнаружить и проанализировать такие процессы, которые бы наглядно подтверждали существование объективной связи установок и поведения, не оставляя места для сомнений.

Множество проведенных психологических экспериментов подтверждают не только то, что установки определяют поведение человека, но также и то, что они в действительности ничего не меняют. При этом здесь нет никакого противоречия, просто человеческое поведение кроме установок подвержено многим другим воздействиям и обуславливается причинами иного характера. В основе большинства учений лежит предпосылка, гласящая, что личные убеждения и чувства определяют наше общественное поведение. Эти теории проверялись во многих эмпирических исследованиях и получили значительное эмпирическое обоснование.

Исследования, проводимые западными социальными психологами выявили 40 разных факторов, которые так или иначе осложняют взаимосвязь между социальной установкой и поведением человека. По всей видимости наиболее важным из них является то, что в обыденной жизни индивид зачастую выражает установки, которыми сам при этом не руководствуется, поскольку люди иногда говорят то, что, как по их мнению, хотят услышать от них окружающие. Обнаружен и эффект так называемой агрегации, заключающийся в том, что влияние социальной установки на поведение становится более явным, когда рассматривается личность или поведение в целом, а не отдельные ее поступки.

Взаимодействие человеческих действий, поступков и социальной установки является весьма сложным и совсем не однозначным феноменом. Это подтверждается проведенными исследователями экспериментами, а также жизненным опытом. После экспериментов проведенных психологом из Стэнфордского университета Р. Лапьером в 1934 г., стало очевидным затруднение касаемо связи социальной установки с реальным поведением индивида. Так, например, он провел опрос среди более двухсот гостиниц и ресторанов на предмет приема китайских посетителей и клиентов. Он получил ответ от половины заведений. Из них только одно заведение согласилось, а подавляющее большинство отвергло данное предложение. При этом сам Ла-Пьер совместно с парой китайских молодоженов уже несколько месяцев путешествовали по стране, и везде, где останавливались получали радушный прием, кроме одного лишь отдельного случая. Рассматриваемый феномен стали называть «парадоксом Ла-Пьера» - расхождение между плохим отношением к китайцам (социальной установкой) и поведением руководства отелей и ресторанов в действительности. В качестве еще одной иллюстрации можно рассмотреть голосование в Палате представителей США, когда ее члены абсолютным большинством голосов приняли решение об увеличении своей зарплаты. Однако спустя некоторое время, когда проводили поименное голосование за тот же самый законопроект, то практически такое же большинство голосов проголосовало против.

Американский психолог польского происхождения M. Рокич предложил идею о том, что у человека может существовать сразу два типа социальной установки: на объект и на ситуацию. При этом включаться в действие индивида может либо один из них, либо другой, либо оба сразу. Вполне вероятно, что таки образом и можно объяснить такой феномен, как «парадокс Ла-Пьера».

В другой теории, предложенной Д. Кацом и Э. Стотленд, была озвучена идея о том, что в различных ситуациях может проявляться то когнитивный, то аффективный компоненты социальной установки. Выявлено три условия, при которых установки предсказывают поведение. Во-первых, это происходит, если удается свести до минимума другие влияния на утверждения, отражающие установки людей, и на их поведение; во-вторых, если установки в точности соответствуют изучаемому поведению. И наконец, лучше предсказывает поведение сильная установка. В психологической науке появилось довольно много различных объяснений «парадокса Ла-Пьера, например, предложенных М. Фишбайном. И аттитюд, и поведение состоят каждый из четырех элементов, и соотносить следует не вообще аттитюд с поведением, а каждый элемент аттитюда с каждым элементом поведения. Возможно, тогда расхождение наблюдаться не будет.

Следует отметить, что нередко мы действуем автоматически, абсолютно не думая, в соответствии с привычными для нас шаблонами. Подобная необдуманная реакция является адаптивной, что позволяет нашему уму не отвлекаться от других дел. Во вновь возникшей ситуации наше поведение становится уже не таким автоматическим. Шаблон пропадает и мы начинаем думать, прежде чем совершить какое-либо уже обдуманное действие. Наблюдения свидетельствуют о том, что люди, хотя бы на несколько мгновений вспоминавшие свое прежнее поведение, выражали установки, которые лучше предопределяли их будущее поведение. Отсюда следует, что установки, приходя человеку на ум, направляют и определяют его поведение и поступки. Если человек четко осознает самого себя, то он обыкновенно находится в ладу со своими установками.

Как уже было сказано, социальная установка предполагает наличие оценивания. Следовательно, социальная установка представляет собой определенную связь, которая создается человеком, между объектом и его оценкой. Если данная связь является достаточно прочной, то столкновение с объектом вызывает надлежащую установку. При этом, чем сильнее будет эта связь, тем более сильной формируется социальная установка. В дальнейшем ситуация может уже автоматически инициировать определенную установку. Однако человек вырабатывает свои установки таким образом, что иногда он предпринимает определенные действия, а иногда не предпринимает. В том случае, когда установки возникают как результат жизненного опыта, то они преимущественно будут закрепляться и станут обусловливать поступки человека.

Несколькими годами позже американский психолог А. Уикер опубликовал результаты множества научных исследований и сделал заключение о том, что по установкам, о которых заявляют люди, невозможно предсказать варианты их поведения. Уикер полагал, что на пути от вербально выражаемых компонентов аттитюда к поведению вступают помехи, «препятствующие факторы». В качестве таких факторов могут выступать другие аттитюды, которые тоже сопоставляются с этой ситуацией, но обладают по сравнению с вербальными большей силой, в большей степени определяют поведение. После этого другой исследователь - А. Кислер заметил одну существенную тенденцию, что данные о соответствии установок поведению получены в условиях лабораторного эксперимента, а данные о несоответствии - в реальной жизни. В результате, первоначальному положению, что установки обусловливают человеческое поведение, в 60-х годах прошлого века был установлен антитезис, что установки в действительности ничего не обусловливают. Именно тогда в западной психологии и было предложено несколько новых теорий, объясняющих рассогласование аттитюдов и поведения.

Множество проведенных исследований свидетельствует о том, что установка лучше определяет поведение, когда она является сильной. Так Р. Фацио и М. Занна осуществили десятки экспериментов по исследованию влияния прямого опыта на установочно-поведенческую связь и обнаружили следующее. Социальные установки, выработанные на основе непосредственного личного опыта, также обладают большей доступностью, а значит, и большей силой воздействия, нежели те установки, которые были сформированы каким-либо косвенным образом, скажем, через заимствование.

Другие психологи Айзенк и Фишбейн в своих исследованиях обнаружили, что довольно тесную взаимосвязь между установкой и поведением можно выявить, лишь когда поведение и установка согласованы по степени их конкретности с другими словами когда оба этих показателя в высшей мере соответствуют друг другу. В частности, установка по отношению к общей концепции «необходимо следовать здоровому образу жизни», не способна сама по себе предсказать, какие упражнения и диета будут применены. Будет ли человек бегать по утрам или нет, определит мнение о ценности и преимуществах утренней пробежки. Следовательно, если установка является общей, а поведение специфическим, не следует ожидать точного совпадения слов и поступков. Установка предсказывает поведение, если она в точности соответствует изучаемому поведению. Можно заключить, что социальные установки будут обуславливать поведение человека лишь в том случае, если они: во-первых достаточно сильны, во-вторых легкодоступны, в-третьих уменьшены прочие влияния, и в четвертых соответствуют конкретному действию.

Оба этих исследователя предположили, что наше поведение зависит от намерения исполнить или не исполнить это поведение. Данное намерение обуславливается, прежде всего, положительной или отрицательной оценкой индивида последствий этого поведения. Другими словами установкой по отношению к поведению. В частности, установка учащегося касательно хорошей успеваемости: хорошая учеба приведет к хорошим последствиям, а плохая успеваемость - к негативным. Другим важным определяющим фактором нашего поведения является так называемая субъективная норма. Она представляет собой ожидание учащегося, что значимые для него люди (родня, друзья, близкие, авторитеты) ожидают от него данного поведения - хорошей успеваемости. Более расширенная теория планируемого поведения присовокупила еще один детерминирующий фактор - различимый контроль за поведением - ожидание человеком облегчения или затруднения выполнения планируемого им поведения. Так, учащиеся способны преодолеть все возможные препятствия, мешающие их хорошей успеваемости.

Немалое значение имеют и определенные личностные характеристики. Так, человек с низким уровнем самомониторинга, у которого социальное поведение существенно зависит от их внутреннего состояния и характера, поступают в соответствии со своими установками, чем люди с более высоким уровнем самомониторинга. Многие исследователи пришли к заключению, что для того, чтобы побудить людей сконцентрировать внимание на своих внутренних убеждениях, необходимо заставить их взглянуть на себя в зеркало.

Итак, можно сделать вывод, что в целом установки определяют человеческое поведение. Мы можем наблюдать, что люди порой отстаивают то, во что верят, но мы также видим и то, что люди часто верят в то, что отстаивают. При этом важным моментом является то, что социальные установки не могут определять поведение, если внешние воздействия оказываются сильнее внутренней убежденности. Это подтверждено множеством проведенных психологических экспериментов. Следует также отметить, что при исследовании данной темы, ясно просматривается множество проблем и противоречий. Анализ литературы показал, что за многие годы, исследователи создать полных и исчерпывающих объяснительных моделей так и не смогли, а сама проблема при этом уперлась в две как минимум общие методологические трудности. Во-первых, все исследования, обычно, осуществляются в лабораторных условиях. Это существенно упрощает исследовательские ситуации, а также отрывает их от действительного социального контекста. Во-вторых, даже при проведении полевых исследований, обоснования все равно основываются на апелляции к микросреде, в отрыве от рассмотрения поведения личности в более широкой социальной структуре.

По мнению Г.М. Андреевой, дальнейшее исследование социальных установок предполагает выдвижение таких идей, которые позволили бы преодолеть затруднения, встретившиеся на пути исследования этого феномена. Первое затруднение заключается в том, что момент целостности аттитюда оказался утраченным вследствие попыток найти все более и более детальные описания его свойств и структуры. Возврат к рассмотрению социальной установки как целостного образования не может быть простым повторением ранних идей, высказанных на заре ее исследований. Возрождая идею целостности социальной установки, необходимо понять эту целостность в социальном контексте.

2. Формирование и коррекция социальных установок

2.1 Формирование социальных установок

Итак, в первой части курсовой работы было установлено, что под социальной установкой или аттитюдом понимается определенная благоприятная или неблагоприятная оценочная реакция на что-либо или на кого-либо, которая выражается в мнениях, чувствах, а также в целенаправленном поведении. Другими словами аттитюд - это есть неосознаваемая готовность человека к определенному действию. Психологи при этом полагают, что всякое воздействие на индивида можно рассматривать с позиции теории установки. Когда данное воздействие обладает социальной природой, то тогда речь уже идет о социально-психологической природе установки. При этом постижение механизма действия установок облегчается уяснением действия принципа так называемой доминанты.

Исследователи в области психофизиологии утверждают, что человеческая деятельность во многом обусловливаться доминантой - устойчивым очагом повышенной возбудимости в коре и подкорке головного мозга. Она представляет собой то самое таинственное «нечто», что препятствует человеку или, наоборот, вынуждает его предпринимать какие-либо действия в определенных ситуациях. Психологи полагают, что доминанта в своем генезисе проходит три стадии. На первой стадии доминанта зарождается под воздействием внутренних химико-биологических процессов, с одной стороны, и внешних раздражителей - с другой. Вторая стадия характеризуется тем, что из прежнего множества действующих возбуждений доминанта выбирает группу, которая для нее особенно «интересна», вследствие чего формируется условный рефлекс. Далее наступает третья стадия, которая устанавливает между доминантой и внешним раздражителем сильную связь, так что раздражитель будет вызывать и подкреплять ее.

Во внешней среде всегда наличествуют определенные сигналы, на которые непременно реагирует соответствующая доминанта. При этом доминантный очаг характеризуется набором характерных для него свойств. Во-первых, это способностью, с одной стороны, как бы притягивать к себе различные внешние раздражители, а с другой - подпитываться ими. Во-вторых, это заметная устойчивость доминантного очага во времени. В-третьих, доминанте свойственно ослабление, связанное с ее естественным разрешением. Ну и наконец, доминанты характеризуются господством одной из них в конкретный интервал времени различной продолжительности от минут до годов.

Многие исследователи уверены в том, что три основных фактора могут играть ключевую роль в определении важности установки. Первый фактор - это собственные интересы: чем выше заинтересованность человека, тем важнее установка. Следующим ключевым фактором является - социальная идентификация: чем сильнее группа, к которой принадлежит человек, придерживается данной установки, тем она важнее. В качестве третьего определяющего фактора выступает ценностная релевантность - чем теснее установка связана с личными ценностями человека, тем выше ее важность. Таким образом, доминанта представляет собой объективно существующий механизм человеческого мышления и поведения. При этом человек способен осознавать, корректировать прежние и создавать новые доминанты.

В литературе можно встретить различную возрастную периодичность в этапах формирования социальных установок. В частности, по мнению Ж. Годфруа, имеют место следующие периоды:

) до 12 лет установки, развивающиеся в этот период, соответствуют родительским моделям;

) с 12 до 20 лет установки приобретают более конкретную форму, что связано с усвоением социальных ролей;

) от 20 до 30 лет - происходит кристаллизация социальных установок, формированием на их основе системы убеждений, которая является весьма устойчивым психическим новообразованием;

) от 30 лет - установки отличаются значительной стабильностью, фиксированностью, плохо поддаются изменениям.

Анализ литературы показывает, что подавляющее большинство авторов, исследующих социальные установки, сходятся во мнении, что установки, сложившиеся на основе личного опыта, формируются в соответствии с принципом научения (Зимбардо Ф., Чалдини Р., Штрёбе В., Ляйппе М., Джоунас К., Маслач К., и другие). Конечно, многое, как уже было сказано, зависит от личностных особенностей человека. Но далеко не все, поскольку подавляющее большинство наших реакций, в том числе и установок, формируется в определенном, и прежде всего, социальном контексте. Это означает, что они формируются в соответствии с принципом классического обусловливания, открытого И. П. Павловым и Э. Торндайком.

В случае с научением в социальном контексте тоже происходит обусловливание, только оно гораздо сложнее, хотя в его основании все тот же классический принцип. Возьмем опять в качестве примера курение. Сам по себе табачный дым изначально безусловный стимул, вызывающий неприятное ощущение. Почему же тогда дети и подростки или взрослые люди из поколения в поколение вновь и вновь приобретают привычку курить? Вероятно, все дело в том, что наряду с безусловным стимулом здесь всегда имеет место воздействие другого или других, обусловленных стимулов. К их числу можно отнести влияние, так называемых, социальных моделей - старших, сверстников и т.д. В этом случае изначально неприятный стимул, вызывающий кашель, тошноту и головокружение и т.д. может сопровождаться одобрением, похвалой со стороны сверстников. Кроме того, согласно А. Бандуре, организм может сам себя подкреплять. Согласно этой теории А. Бандуры, люди научаются чему-либо, просто наблюдая за поведением других людей (социальных моделей). Установки, демонстрируемые или высказываемые социальными моделями, интернализуются наблюдателем. Заимствованные, приобретенные этим способом установки являются едва ли не более распространенными, чем установки, выработанные посредством прямого подкрепления. Говоря проще, курение у подростков может ассоциироваться со взрослостью (а значит, независимостью, высоким социальным статусом), мужественностью и даже с сексуальной привлекательностью, как например, в рекламе сигарет. Как видим, и в данном случае срабатывает принцип ассоциации, характерный для классического обусловливания. Появившаяся у человека привычка - плохая или хорошая, формирует у него впоследствии тип установки, названной А. Стаатсом, «обусловленно-оценочной реакцией на объект».

Другой способ формирования установок по принципу обуславливания с использованием ассоциаций с социальными стимулами также всем известен - это политическая или коммерческая реклама, в которой участвуют известные люди: спортсмены, артисты, политики и т.д., т.е. те, чей образ связывается с успехом, славой, богатством.

Таким образом, многие исследования показывают, что помимо личного опыта в формировании установок активно участвует социальное окружение человека. Прежде всего, это родители, сверстники, учителя, другие авторитетные лица. Причем, здесь срабатывает не только научение по принципу обуславливания и ассоциирования, но и викарное, а также оперантное, или инструментальное научение. У каждого из нас на протяжении жизни формируется множество установок в отношении самых различных проблем и объектов. Невзирая на то, что все установки имеют примерно одинаковую структуру и являются когнитивными схемами, помогающими индивиду адаптироваться и существовать в мире, источники и принципы их возникновения различаются. Наши установки могут возникать на основе личного опыта, а могут быть заимствованы у других людей, являющихся для нас референтными фигурами. Мы можем обладать уникальными индивидуальными взглядами и установками, но чаще мы интериоризируем, т.е. делаем своими установки тех групп, в которые входим - культурных, национальных, гендерных, социальных, профессиональных, возрастных и прочих.

Очевиден тот факт, что источники и способы формирования установок могут быть самыми разными. Личный опыт, окружающие люди, СМИ влияют на нас, являясь источниками наших установок. В то же время обуславливание, ассоциирование, инструментальное и социальное научение могут лежать в основе тех механизмов, посредством которых установки вырабатываются. Это является очень важным моментом, поскольку возможность выявления, а тем более, воздействия на установки, часто зависит от того, каким образом и откуда они у человека появились.

.2 Проблема изменения социальных установок

Одной из основных проблем, возникающих при изучении социальных установок, это проблема их изменения, которое преследует цель добавить знание, изменить отношение, взгляды. Даже в обычной жизни мы нередко можем наблюдать, что любая из диспозиций, которыми обладает конкретный человек, может изменяться. Степень их изменяемости и подвижности зависит, естественно, от уровня той или иной диспозиции: чем сложнее социальный объект, по отношению к которому существует у личности определенная диспозиция, тем более устойчивой она является. Если принять аттитюды за относительно низкий уровень диспозиций, то становится ясно, что проблема их изменения особенно актуальна.

В будущем, если все практикующие психологи станут способны точно распознавать, в каком случае личность будет демонстрировать расхождение социальной установки и действительного поведения, а в каком не будет, то прогноз такого поведения будет зависеть еще и от того, изменится или нет в течение интересующего нас отрезка времени социальная установка на тот или иной объект. В случае изменения социальной установки, поведение спрогнозировано быть не может до тех пор, пока не известно направление, в котором произойдет данное изменение. Именно поэтому исследование факторов, определяющих изменение аттитюдов, превращается в принципиально важную для социальной психологии задачу.

Исследователями было предложено множество самых разнообразных моделей, объясняющих процесс изменения социальных установок. Данные объяснительные модели строятся согласно тем принципам, которые используются конкретном исследовании. Так как большинство исследований социальных установок осуществляется в рамках двух основных теоретических направлений - бихевиористской и когнитивистской, то и наибольшее распространение получили объяснения, базирующиеся на принципах этих двух направлений.

Представители бихевиористического направления (в частности, К. Ховланд), в роли объяснительного принципа для понимания факта изменения социальных установок рассматривают принцип научения: социальные установки личности изменяются в зависимости от того, каким образом организуется подкрепление того или иного аттитюда. Варьируя системой вознаграждений и наказаний, мы получаем возможность воздействовать на характер социальной установки и изменять ее.

Тем не менее, если социальная установка формируется на базе предшествующего жизненного опыта, социального по своему содержанию, то изменение возможно также только при условии задействования социальных факторов. В бихевиоризме подкрепление не связывают с подобного рода факторами. Зависимость же самого аттитюда от диспозиций более высокого уровня в очередной раз подтверждает необходимость при исследовании проблемы изменения социальных установок обращаться ко всей системе социальных факторов, а не только к конкретному подкреплению.

Когнитивистское направление (представленное П. Танненбаумом, Ф. Хайдером, Л. Фестингером и другими) для объяснения изменения социальных установок использует категории так называемых теорий соответствия. Исследователи считают, что изменение установки всякий раз происходит в том случае, когда в когнитивной структуре индивида возникает несоответствие. Несоответствия могут появляться по самым разным причинам. Это наблюдается, скажем, при столкновении негативной установки на какой-либо объект и позитивной установки на лицо, дающее этому объекту позитивную характеристику. Существенен тот факт, что стимулом для изменения социальной установки является потребность человека в восстановлении когнитивного соответствия, т.е. однозначного восприятия внешнего мира. Однако, при использовании в исследованиях такой объяснительной модели все социальные детерминанты изменения аттитюдов элиминируются, а значит и многие ключевые вопросы по-прежнему остаются нерешенными.

Становится вполне понятным, что адекватный подход к проблеме изменения аттитюдов предполагает четкое представление о специфическом социально-психологическом содержании данного понятия. Такое представление заключено в том, что этот феномен обусловлен как фактом его функционирования в социальной системе, так и свойством регуляции поведения человека как существа, способного к активной, сознательной, преобразующей производственной деятельности, включенного в сложное переплетение связей с другими людьми. Следовательно, является недостаточным выявить только совокупность социальных изменений, предшествующих изменению социальных установок и обуславливающих их. С другой стороны, также является недостаточным анализировать лишь изменившиеся условия столкновения потребности с ситуацией ее удовлетворения.

Изменение аттитюда нужно рассматривать как с позиции содержания объективных социальных изменений, затрагивающих данный уровень диспозиций, так и с позиции изменений активной позиции личности, вызванных не просто как реакция на ситуацию, но в силу обстоятельств, порожденных развитием самой личности. Реализовать указанные критерии анализа возможно лишь при одном условии: при анализе социальной установки в деятельности. Если аттитюд зарождается в определенной сфере деятельности личности, то осмыслить ее изменение можно, рассмотрев изменения в самой деятельности. Среди них в данном случае наиболее важно изменение соотношения между мотивом и целью деятельности, ибо только при этом для субъекта изменяется личностный смысл деятельности, а значит, и социальная установка. Данный подход дает возможность построить прогноз изменения социальных установок согласно изменению соотношения мотива и цели деятельности, характера процесса целеобразования.

Однако следует заметить, что всего этого достичь невозможно не решив еще целый ряд вопросов, связанных с проблемой социальной установки, интерпретированной в контексте деятельности. Только решение всей совокупности этих проблем, сочетания социологического и общепсихологического подходов позволит существенно продвинуться в исследовании проблемы изменения социальных установок.

.3 Механизмы социального влияния

Исследованием проблемы формирования и изменения социальных установок личности и механизмов социального влияния занимались исследователи из самых различных областей научного знания (общая психология, социология, менеджмент, политология, маркетинг). Однако подавляющая доля исследований приходится на область социальной психологии. Социально-психологический подход характеризуется четырьмя ключевыми моментами.

Первый момент. Являясь сам по себе психологическим, он сфокусирован на поведении и психических процессах человека. В отличие, скажем от социологического подхода, социально-психологических сконцентрирован на том, что происходит у индивида в его голове, и том, каким образом на его мысли, чувства и поступки влияют другие люди, а именно каким образом социальные установки, убеждения и другие психические явления формируют друг друга и оказывают взаимное воздействие.

Второй момент. Другой определяющей чертой социально-психологического подхода является особое внимание к ситуационным причинам поведения личности, поскольку главным принципом социальной психологии является то, что все психологические процессы, прежде всего, определяются внешними факторами. Наиболее значимым фактором является то, что говорят или делают другие, а также характеристики конкретной ситуации, которые на основе прежнего опыта индивида активизируют в его сознании специфические интерпретации происходящего и соответствующие паттерны поведения. При этом, исследователи подчеркивают значимость другой составляющей - власти ситуации, невзирая на признанную важность роли, выполняемой индивидуальными диспозициями в итоговом поведенческом сценарии. Безусловно, социальные установки представляют собой излюбленную диспозициональной переменную в исследованиях социальных психологов. При этом наибольший интерес для социальных психологов представляют сами механизмы влияния социальных ситуаций на социальные установки и прочие предрасположенности человека и каким образом этим ситуациям зачастую удается оказать такое существенное влияние на поведение и мышление, что они сглаживают индивидуальные различия между людьми, заставляя всех нас реагировать сходным образом в одной и той же ситуации.

Третий момент. Третьей определяющей характеристикой социально-психологического подхода является акцент на субъективном восприятии. Нередко индивидуальная интерпретация конкретной социальной ситуации обладает куда большим значением, чем объективная реальность сама по себе.

Четвертый момент. Социальную психологию при исследовании механизмов социального влияния отличает от всех прочих подходов - научность и экспериментальный характер, что основывается на рассмотрении поведения индивида как естественнонаучного феномена. Следовательно, главными методами для социальной психологии в изучении социального влияния были и остаются наблюдение в контролируемых условиях и эксперимент.

Процесс социального влияния предполагает такое поведение одного человека, которое имеет своим следствием - или целью - изменение того, как другой человек ведет себя, что он чувствует или думает по отношению к некоему стимулу. В качестве стимула может выступать любая социально значимая проблема, продукт, действие. Существует множество техник социального влияния, однако все они укладываются в рамки сравнительно немногих основных процессов, зависящих от того, как именно люди думают, запоминают, чувствуют и принимают решения.

Основными областями, где ярче всего проявляется социальное влияние являются: межличностная среда, специально создаваемая среда убеждения и в средства массовой информации. Ключевым различием между подобными областями проявления влияния является то, насколько личностными, или индивидуализированными, они являются. Другое различие заложено в степени или широте охвата целевой аудитории, на которую направлено влияние. Наиболее индивидуализированные ситуации влияния встречаются в межличностной среде, где число непосредственных участников невелико и общение агента влияния с его объектом происходит с глазу на глаз.

Специально создаваемая среда убеждения также представляет собой достаточно распространенный вариант. В процессе убеждения задействован один агент влияния, пытающийся воздействовать на целевую аудиторию, состоящую одновременно из многих людей. Искусственно создаваемая среда убеждения менее индивидуализирована, чем среда межличностного взаимодействия. Невзирая на это, многие коммуникаторы достигают значительного успеха, увлекая за собой аудиторию, их призывы оказываются настолько эффективными и страстными.

Определенное влияние на формирование социальных установок людей оказывают и средства массовой информации. Информация, поступающая с телевидения, радио и газет, оказывает воздействие на миллионы людей по всему миру. По природе своей эти сообщения наименее индивидуализированы. Их объединяет не только предназначенность для широкой публики и наполненность смыслом для многих, но и то, что все они передаются опосредованно. Автор этих сообщений никогда не задействован физически в коммуникативном процессе и не подлежит четкой идентификации как конкретный человек или группа людей. Тем не менее, воздействие через СМИ может быть весьма успешным.

Конечной целью любого субъекта влияния является коррекция, изменение поведения объекта этого влияния. Изменение поведения - самое подходящее название для всех игр, связанных с влиянием. Однако можно ли считать, что попытка влияния окончательно провалилась, если поведение объекта влияния никак не изменилось? В большинстве случаев - нет. Усилия, вложенные в попытку повлиять на человека, могут вызвать изменение его убеждений или установок. То, как мы оцениваем наши отношения с окружающим миром, отражает наши установки. Установка имеет диспозициональный характер в том смысле, что является благоприобретенной, усвоенной путем научения тенденции - думать о каком-либо предмете, человеке или проблеме каким-либо определенным образом.

По мнению Ф. Зимбардо и М. Ляйппе в формировании аттитюда прослеживается тесная связь между когнициями, поведения, поведенческими интенций и аффективными реакциями.

Взаимосвязь установок, когниций, аффективных реакций, интенций и моделей поведения, составляющих одну упорядоченную систему, имеет огромное значение. Имеется в виду, что изменение одного компонента может вызвать изменения в каком-либо другом. Трансформация в убеждениях способно повлечь за собой необходимость пересмотреть установку. Новая установка может в конечном итоге привести к изменению поведения. Однако, возможен и обратный процесс, в ходе которого изменение поведения может вызвать изменение установки. Новые установки могут повлиять на то, что мы думаем о социальных объектах, а следовательно, вызвать изменения в убеждениях.

Следует заметить, что установочные системы не всегда представляют собой хорошо организованную структуру. Некоторые из наших установок могут быть основаны преимущественно на чувствах и никак не затрагивать ни убеждений, ни разделяемых нами идей, - до тех пор, пока мы не удосужимся осмыслить собственную установку. Тем не менее, как правило, компоненты подобных систем в той или иной мере взаимосвязаны и объединяются в пары по какому-либо критерию. Взаимосвязь элементов способна выходить за рамки системы. Установки и убеждения относительно одного объекта могут быть связаны с установками и убеждениями относительно другого объекта.

Итак, установочные системы - внутри себя и по отношению друг другу - устроены таким образом, что изменение одного компонента личности приводит к изменениям других ее компонентов. С точки зрения психологии влияния, установки часто оказываются наиболее значимым компонентом установочной системы и соответствующих ментальных репрезентаций. Склонность к оцениванию - т.е. к формированию установок - является неотъемлемой частью человеческой натуры. Следовательно, установки являются обычными и широко распространенными психическими реакциями.

Социальные установки оказывают влияние на восприятие и мышление. Изначально не имеющие под собой достаточных фактических оснований, могут впоследствии воздействовать на усвоение знаний и формирование убеждений и верований, которые в конечном итоге заполнят пустоты в структуре ментальной репрезентации. Суммарная оценка личностью чего-либо оказывает влияние на то, как она интерпретирует прочитанное и услышанное о данном объекте. Аттитюды также направляют когнитивные процессы и процессы восприятия.

Еще одна важная роль установок вытекает из того факта, что они представляют собой своего рода резюмирующее обобщение нашей позиции по тому или иному вопросу. При необходимости принять решение относительно некоего социально значимого объекта, мы вряд ли станем заниматься сбором всевозможных мнений и фактических сведений относительно данного предмета. Скорее всего, мы пойдем более простым путем: припомним уже сложившуюся обобщенную установку и позволим ей определить наше решение.

Таким образом, в зависимости от ситуационных и личных обстоятельств, реакции на попытки оказания влияния могут варьировать от тщательно продуманных, аналитических и систематизированных до поверхностных, торопливых, автоматических и почти бездумных. Бездумные реакции могут оказаться результатом активизации уже сложившихся установок. Еще большей бездумностью отличаются поведенческие реакции, подобные автоматическим, рефлекторным действиям, когда человек не дает себе труда осмыслить диктуемую установку. Эти реакции характерны для тех случаев, когда прежняя установка оказывается слишком слабой или несостоятельной.

Социальные установки определяют нас самих. В результате чего, аттитюд является ничем иным, как нашей точкой зрения на что-либо. В этом качестве наши самые значимые аттитюды играют значительную роль в формировании наших представлений о собственном «Я», нашего самоопределения. Иначе говоря, наши социальные установки информируют мир и нас самих о том, кто мы такие. Личность представляет собой сумму всех социальных установок. Аттитюды, определяющие человеческое «Я», его представление о самом себе, оказывают влияние на многие аспекты человеческого поведения и установки по отношению к смежным предметам и проблемам. Следует также отметить, что люди очень неохотно расстаются с установками, касающимися их собственного «Я», их самоопределения. И это может быть чревато фрустрирующими последствиями. Поскольку установки по отношению к наиболее важным предметам могут являться значимой частью нашего восприятия собственного «Я» и нашей самооценки, многие процессы влияния подразумевают изменение не только того, как люди воспринимают предмет установки, но также и изменение восприятия ими самих себя. В определенных ситуациях цель социального влияния выходит за рамки изменения установок и социального поведения. Можно найти немало веских причин того, что стратегии влияния зачастую направлены именно на изменение установки. Итоговой и желанной целью процесса влияния может быть изменение поведения, однако пути к этой цели ведут через сложную систему установок.

Заключение

Итак, проведенный анализ литературы показал, что многоаспектность и сложность понятия социальной установки является причиной его неоднозначного толкования. Осмысление сущности аттитюда и его функций, определяется концептуальным подходом к исследованию данного явления. При этом нет смысла в заключении приводить примеры из множества различных определений социальной установки (аттитюда). Проведенное в работе исследование показало, что общей их особенностью является то, что различные авторы делают акценты на разных компонентах данной психологической структуры. У одних это состояние готовности, у других - стабильность реагирования на социальные объекты, у третьих - мотивационные функции и прочее. Ни одному автору не удалось раскрыть в определении полное содержание этого понятия, в связи с чем чаше прибегают просто к описанию социальной установки. Можно заключить, что в психологической науке сущность социальной установки в целом остается еще не до конца раскрытой.

В ходе написания работы было установлено, что понятие социальной установки (аттитюда) раскрывает уровень включения личности в процесс деятельности. Являя цели субъекта, социальная установка, выступает в качестве внутренней структуры деятельности человека. Социальные установки дают возможность раскрыть обусловленность поведения личности в зависимости от ценностных ориентаций, обусловленных общественными потребностями, от степени развитости социальных качеств личности и от характера и условий развертывания конкретной деятельности.

В ходе исследования было установлено, что социальные установки формируются под воздействием других людей посредством социального научения - процесса, играющего важную роль во многих аспектах социального поведения, например оказании помощи или агрессии. Помимо этого формирование аттитюда происходит также в процессе социального сравнения - основополагающего процесса, влияющего на многие аспекты социального поведения. В формировании некоторых типов социальных установок могут участвовать также и генетические факторы, например влияние на выбор близкого человека и на агрессию. В целом же, процесс формирования социальных установок личности выступает как процесс взаимодействия объективных и субъективных условий и факторов жизнедеятельности личности. В работе были рассмотрены различные факторы, способствующие формированию социальных установок, а также факторы, направленные на реализацию уже сформированных социальных установок.

Одной из основных проблем, возникающих при изучении социальных установок, является проблема их изменения, которое преследует цель добавить знание, изменить отношение, взгляды. Исследователями было предложено множество самых разнообразных моделей, объясняющих процесс изменения социальных установок. Данные объяснительные модели строятся согласно тем принципам, которые используются конкретном исследовании. Так как большинство исследований социальных установок осуществляется в рамках двух основных теоретических направлений - бихевиористской и когнитивистской, поэтому и наибольшее распространение получили объяснения, базирующиеся на принципах этих двух направлений.

В заключении хочу отметить, что ключевыми особенностями именно социально-психологического подхода к изучению механизмов влияния при формировании и изменении социальных установок можно назвать следующие:

1) внимание исследователей более сосредоточено на индивидуальном поведении и психических процессах;

2) авторы делают акцент на значимости ситуационных факторов при выборе линии поведения;

) основу составляет положение, что восприятие социальной ситуации оказывает на поведение большее влияние, чем объективная реальность;

) социально-психологический подход предполагает приоритет научных методов исследования при получении и оценке данных.

социальный сознание аттитюд

Список использованных источников

1. Андреева Г. М. Социальная психология. Учебник для вузов - 5 изд М: Аспект Пресс. - 2008.

2. Асмолов А.Г., Ковальчук М.А. О соотношении понятия установки в общей и социальной психологии / Теоретические и методологические проблемы социальной психологии / под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой. - М.,: Изд-во Мос. ун-та, 1977.

. Белинская Е.П. Социальная психология личности / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. - М.: Аспект пресс, 2005. - 301 с.

. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние / Статья - СПб.: Питер, 2001.

. Знанецкий Ф., Томас У. “Польский крестьянин в Европе и Америке” - Чикаго: Изд. Чикагского университета. - 1918.

. Леонтьев Д.А. Ценностные представления в индивидуальном и групповом сознании: виды, детерминанты и изменения во времени // Психологическое обозрение, № 1, 1998.

. Майерс Д. Социальная психология: Интенсивный курс: Пер. c англ./ Д. Майерс, 4-е междунар. изд., М.: Олма-Пресс, 2004. - 510 с.

. Немов Р.С. Социальная психология: Краткий курс / Р.С. Немов, И.Р. Алтунина. - СПб.: Питер, 2008. - 208 с.

. Обуховский К. Психология влечений человека. М.: Прогресс - 1971.

. Олпорт Г. Становление личности: избранные труды / Г. Олпорт - М: Смысл, 2002.

. Практикум по социальной психологии / Под ред. И. С. Клециной. - СПб.: Питер, 2008.

. Социальная психология / Ш. Тейлор, Л. Пипло, Д. Сирс. 10-е изд. - СПб.: Питер, 2004. - 767 с.

. Социальная психология личности в вопросах и ответах / Под ред. В.А. Лабунской. - М.: Гардарики, 2004. - 397 с.

. Социальная психология: Учебное пособие / Отв. ред. А.Л. Журавлев. - М., 2006. - 351 с.

. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие / Под. ред. А.Н. Сухова. 4-е изд., стер. - М.: Академия, 2008.

. Шихирев П.Н. Современная социальная психология США. М.: Наука, 1979.