

**Королева Анна Николаевна**  
**Студентка магистратуры 2-го курса**  
**ОЧУВО «МИУ»**  
**Россия г. Москва**

## **ПРОБЛЕМА СООТВЕТСТВИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСТАНОВОК И РЕАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ**

### **Аннотация.**

Среди множества вопросов, решаемых при изучении личности, важное место занимает проблема социальной установки. 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? Только при условии изучения этого механизма можно решить вопрос о том, чем же конкретно регулируется поведение и деятельность человека.

### **Annotation.**

Among the many issues that are solved in the study of personality, an important place is occupied by the problem of social attitude. If the process of socialization explains how a person assimilates social experience and at the same time actively reproduces it, then the formation of a person's social attitudes answers the question: how is the learned social experience refracted by a person and specifically manifests itself in her actions and deeds? Only if this mechanism is

studied can the question of what specifically regulates human behavior and activity can be resolved.

**Ключевые слова:** личность, социальные установки, реальное поведение, социальный опыт, аттитюд.

Key words: personality, social attitudes, real behavior, social experience, attitude.

Традиция изучения социальных установок сложилась в западной социальной психологии и социологии (Дэвис, 1972. С. 54). Отличие этой линии исследований заключается в том, что с самого начала категориальный строй исследований, расставленные в них акценты были ориентированы на проблемы социально-психологического знания. В западной социальной психологии для обозначения социальных установок используется термин «аттитюд», который в литературе на русском языке переводится либо как «социальная установка», либо употребляется как калька с английского (без перевода) «аттитюд». Эту оговорку необходимо сделать потому, что для термина «установка» (в том смысле, который ему придавался в школе Д.Н. Узнадзе) существует другое обозначение в английском языке — «set». Очень важно сразу же отметить, что изучения аттитюдов есть совершенно самостоятельная линия изучения, идущих не в русле развития идей установки («set») и превратившихся в одну из самых разработанных областей социальной психологии. В 1918 г. У. Томас и Ф. Знанецкий, изучая адаптацию польских крестьян, эмигрировавших из Европы в Америку, установили две зависимости, без которых нельзя было описать процесс адаптации: зависимость индивида от социальной организации и зависимость социальной организации от индивида.

Итак, для того, что бы полностью понять картину моей статьи, стоит сделать

акцент на нескольких терминах.

**Социальная установка или (аттитюд)**- это механизм регуляции социального поведения личности, которая обеспечивает предрасположенность человека воспринимать, оценивать, осознавать и, как итог, действовать относительно данного социального объекта определенным образом.

Понятие аттитюд и связанная с ним проблематика активно разрабатывалась в социальной психологии XX в. Смит определил социальную установку как «диспозицию индивида, в соответствии с которой тенденции его мыслей, чувств и возможных действий организованы с учетом социального объекта».

В своем подходе Смит вывел трехкомпонентную структуру, которая включает в себя:

А) Когнитивный компонент (осознание объекта социальной установок, выражаемое обычно поведение в мнении, нередко обоснованном в социальном стереотипе).

Б) Аффективный компонент (эмоциональную оценку объекта, переживаемые чувства симпатии и антипатии).

В) Поведенческий компонент ( потенциальную готовность личности реализовать определенное поведение по отношению к субъекту).

В свою очередь аттитюды выполняют ряд важных функций:

- приспособительная – направлять субъекта к тем объектам, которые позволяют достичь поставленной цели.

- функция знания – аттитюд содержит информацию об объекте, и о способе поведения по отношению к конкретному объекту.

-функция выражения- -позволяет выразить отношение субъекта в форме действия.

-функция защиты- аттитюд способствует разрешению внутренних конфликтов личности, позволяет достичь психологической согласованности.

Впервые несоответствие между установкой и реальным поведением человека было установлено в экспериментах Р. Лапьера в 1934 г. Он путешествовал с

двумя студентами-китайцами по США, поселяясь во многих отелях и везде встречая нормальный прием.

Однако когда после путешествия он вновь обратился к владельцам отелей с письменной просьбой принять его со студентами китайцами, то в 52% случаев он получил отказ (что свидетельствовал о существовании негативных установок, которые тем не менее в реальном поведении не проявлялись).

Проблема несоответствия социальных установок и реального поведения является одной из центральных в исследованиях аттитюдов. **Реальное поведение** - это наши практические действия, поступки, совершаемые в соответствии с определенными правилами, моральными принципами.

Если совпадают этические знания и нравственное поведение, то это свидетельствует о высокой нравственной культуре личности.

С 40х 20 века ученые тщательно занимались изучением факторов, влияющих на установки. Одним из первых исследователей был Ричард Ла Пьер, который изучал отношение владельцев ресторанов к обслуживанию китайских клиентов. По результатам обследования было выявлено, что 90% испытуемых имеют явно негативное отношение к китайцам, но в 100% случаев этот аттитюд не проявлялся в поведении. К 60-м годам были проведены десятки исследований, результаты которых говорили о том, что поведение людей очень слабо связано с их установками. Например, было установлено, что отношение студентов к шпартгалкам очень слабо связано с частотой их использования. Данный феномен получил название парадокс Ла Пьера.

Но исследования продолжались и к 70м годам было обнаружено, что наши установки действительно влияют на поведение, но лишь при определенных условиях 1) когда внешние влияния на наши слова и действия минимальны:

случается, что мы во время выступления подстраиваем свою позицию под мнение слушателей. Давление социального окружения заставляет нас вести себя вразрез с нашими установками.

2) когда мы имеем дело с конкретными установками, касающимися конкретных действий.

Люди очень часто проповедуют здоровый образ жизни и при этом курят, волнуются о состоянии окружающей среды и при этом выбрасывают батарейки в обычный мусор. Однако отношение к конкретным действиям, например фаст фуду, подскажет питаются ли они в ресторанах быстрого питания или нет.

3) когда мы сознательно воспринимаем свои установки: наши установки могут оставаться незадействованными, когда мы совершаем привычные действия. Чтобы задействовать установки, необходимо сделать паузу и вспомнить как мы относимся к какому-то действию. и тогда человек начинает подгонять свои действия под установки.

были проведены исследования, показывающие, что установки также следуют и за поведением, как и поведение за установками. Очень часто это случается, когда человек точно не знает, как относится к тому или иному объекту и потому начинает следить за тем, что он говорит и делает относительно объекта. На базе этих наблюдений за собственным поведением складывается установка.

**В результате исследований были обнаружены ситуации, когда установки следуют за поведением.**

1) Первая из них это ситуация исполнения роли: получая новую роль мы начинаем стараться вести себя так, чтобы этой роли соответствовать. По началу, мы испытываем дискомфорт и неловкость, но эти ощущения очень быстро проходят и начинает казаться, что новое поведение совершенно естественно, а старое неудобно и вообще неприемлемо.

Наиболее ярким примером является Стенфордский тюремный эксперимент, проведенный Филиппом Зимбардо.

2) Когда произнесенное или написанное человеком высказывание становится его убеждением. Например, это происходит тогда, когда однажды подстроившись под мнение собеседника, мы сами начинаем верить в это мнение и считать своим собственным. Но для того чтобы подобное произошло, необходимо чтобы давление со стороны отсутствовало.

3) Третья ситуация известна как феномен «ноги в дверях». Наверняка каждый из нас сталкивался с тем, что соглашаясь на какое-нибудь маленькое и необременительное участие в большом деле, мы оказываемся вовлечены в него гораздо сильнее, чем собирались. Иными словами, идя на уступки, мы уже практически подписались на полное участие. Можно найти огромное количество примеров и в повседневной жизни: «сходить на вечеринку на пол часика».

Люди могут научиться чему-либо, просто наблюдая за поведением других. Эти другие могут выражать те или иные установки, которые затем принимаются индивидом, являющимся очевидцем данных проявлений. Если мы возьмем родителей и детей, то научение на основе наблюдения является таким же важным, как и прямое подкрепление или наказание. Люди приобретают также многие установки посредством имитации поведения своих родителей, сверстников или других значимых для них людей.

**Когнитивное соответствие.** Еще одним важным теоретическим подходом при изучении установок является когнитивное соответствие. Такой подход подразумевает, что люди стремятся к согласованности и осмысленности своих знаний. Утверждается, что люди, имеющие несколько мнений или ценностей, которые не согласуются друг с другом, стараются согласовать их. Аналогично этому, если их знания являются согласованными и они встречаются с новым знанием, вызывающим несогласованность, они стремятся минимизировать данную несогласованность. Попытка человека самому установить или восстановить когнитивное соответствие является

первичным мотивом, лежащим в основе рассматриваемого подхода. Итак, теории когнитивного соответствия имеют дело главным образом с самоубеждением, т.е. ситуацией, в которой мы сами изменяем свои установки, в противоположность ситуациям, в которых кто-то другой пытается изменить их. Обратимся к теориям, каждая из которых подчеркивает важность когнитивного соответствия.

Одной из попыток анализа влияния установок на поведение является теория запланированного поведения А. Эйзена (Ajzen, 1985). В соответствии с данной теорией то или иное поведение осуществляется на основе определенных соображений - того, что люди думают о последствиях своих действий, и они принимают обдуманное решение с целью достичь намеченных результатов, избежав при этом некоторых нежелательных последствий. Итак, здесь намерение человека выступает в качестве своеобразного ключа, предшествующего его поведению. Именно поведенческое намерение, а не установка, само *по* себе предсказывает последующее поведение. *По* данной теории, три главных компонента - установка *по* отношению к определенному поведению, субъективные нормы и воспринимаемый *контроль*, сочетаясь вместе, вызывают какое-либо поведенческое намерение. Сторонники этого подхода полагают, что почти любое поведение и соответствующее ему поведенческое намерение можно объяснить на такой основе: от решения использовать *контроль* над рождаемостью до выбора особой зубной пасты (Deaux et al., 1993).

Исходя из рассматриваемой теории, индивидуальная установка *по* отношению к определенному поведению является продуктом двух факторов: предположения о последствиях данного специфического поведения и оценки возможных результатов. Каждый из этих факторов варьируется у различных людей, влияя на их поведение. Для примера обратимся к решению какого-либо студента тратить дополнительные восемь часов в неделю на занятия иностранным языком. Двое различных людей могут иметь согласие относительно вероятных результатов такого поведения - более высокие учебные отметки и уменьшение времени на общение с друзьями, но эти люди могут различаться *по* своим оценкам данных результатов. Так, какой-либо студент может оценивать свои успехи в учении как гораздо более значимые для него, чем время, проведенное с друзьями. Следовательно, его установка на дополнительные занятия будет более позитивной, чем у другого студента, считающего дружеские отношения очень важными *по* сравнению с теми или иными учебными отметками.

Вторым компонентом рассматриваемой модели являются субъективные нормы, которые вводят социальный элемент. Это предположения индивида о том, что он должен делать с точки зрения других людей, и сила его мотивации соответствовать данным ожиданиям. Двое студентов в нашем примере могут учитывать ожидания своих родителей, друзей, возможно, и любимого преподавателя в тот момент, когда они принимают решение, стоит ли тратить больше времени на учение. При этом один студент может быть уверен, что

его родители одобряют сделанный им выбор в пользу учения, и будет мотивирован соответствовать их ожиданиям, в то время как другой студент может иметь точно такое же понимание позиции своих родителей, но не заботиться о том, чтобы соответствовать их пожеланиям. Подобно этому ожидания друзей и родственников могут влиять на некоторых людей в большей степени, чем ожидания других.

Третьим компонентом модели Эйсена является воспринимаемый поведенческий *контроль*. Подразумевается, что некоторые действия находятся под большим контролем, чем другие. Однако более важным, как полагает Эйзен, является мнение индивида об этом контроле. Обратимся еще раз к примеру со студентами. Первый из них, хотя и может придавать большую ценность высоким отметкам и иметь мотивацию соответствовать ожиданиям родителей, с меньшей вероятностью обратится к дополнительному учению, если будет считать, что его учебные показатели контролируются слабо.

Итак, указанные три фактора - установка *по* отношению к определенному поведению, субъективные нормы и воспринимаемый *контроль*, сочетаясь вместе, обуславливают намерение человека действовать тем или иным образом. Как уже отмечалось, эти факторы варьируются в различных случаях.

Таким образом, все люди по-разному приспосабливаются в тех или иных ситуациях в жизни. Социальные установки оказывают индивиду большую услугу в целесообразном выполнении намеченной цели.

## Список использованной литературы:

1. Андреева Г.М. Социальная психология: Учеб. для высш. учеб. заведений. – М.: Аспект Пресс, 2010.
2. Андреева Г.М. Социальная психология сегодня. Поиски и размышления. – М.: НОУ ВПС МПСИ, 2009.
3. Крысько В.Г. Социальная психология: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений. – СПб.: Питер, 2006.
4. Б.Д. Парыгин. Социальная психология Истоки и перспективы. – СПб.: СПбГУП, 2010.
5. Акопов Г.В. Социальная психология образования. - М.: Флинта, 2000.
6. Акопов Г.В. Социальная психология студента как субъекта образовательного процесса. - М.: Машиностроение - 1, 2003.
7. Андреева Г.М. Зарубежная социальная психология XX столетия: Теорет. подходы: Учеб. пособие для вузов по специальности "Психология". - М.: Аспект Пресс, 2001.
8. Андреева Г.М. Социальная психология (аудиокнига MP3 на 2 CD). – М.: Студия АРДМС, 2008.
9. Андреева Г.М. Психология социального познания: Учеб. пособие для вузов по направлению и специальностям психологии. - М.: Аспект Пресс, 2007.
10. Андриенко Е.В. Социальная психология: Учеб. пособие по специальностям "Соц. педагогика", "Педагогика и психология", "Соц. психология", "Педагогика". - М.: Academia, 2004.