

СОЦИАЛЬНАЯ УСТАНОВКА



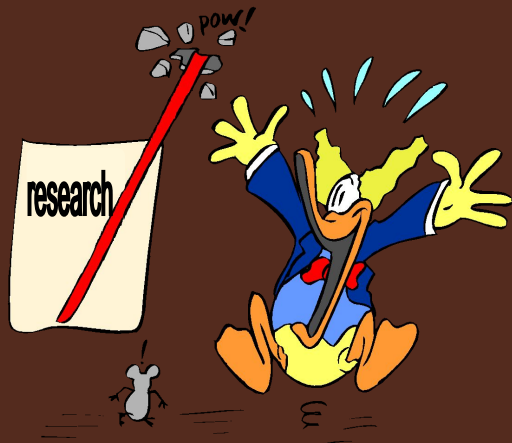
Проблема социальной установки в общей психологии

Социальная установка – определенная диспозиция индивида, в соответствии с которой тенденции его мыслей, чувств и возможных действий организованы с учетом социального объекта

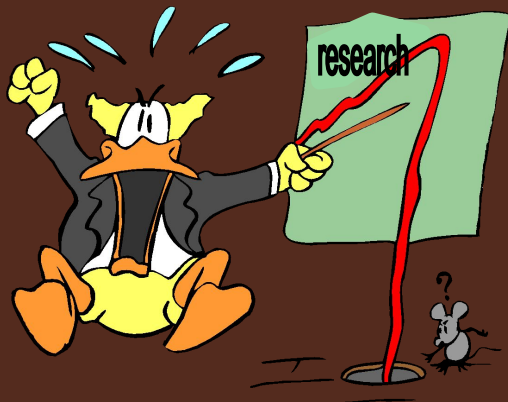
■ Данным понятием определяется один из самых важных психологических механизмов включения индивида в социальную систему, аттитюд функционирует одновременно и как элемент психологической структуры личности, и как элемент социальной структуры

Изучение социальной установки (attitude) в социальной психологии

Периоды исследований:



1. От введения термина в 1918 году (У. Томас, Ф. Знанецкий) до Второй мировой войны. Рост популярности проблемы и числа исследований.
2. 1940-1950 гг. Упадок исследований.
3. 1950-1960 гг. Возрождение интереса, разработка новых идей, одновременно – признание кризиса.
4. 1970-е. Обилие противоречивых и несопоставимых фактов, застой.
5. 1980-1990 гг. Новый рост интереса к проблеме.



Введение понятия аттитюда: У. Томас и Ф. Знанецкий

В 1918 г. Томас и Знанецкий изучали польских крестьян, эмигрировавших в Америку. Адаптация зависела от:



- социальной организации (фиксируется через понятие «социальная ценность»);
- характеристик индивида (фиксируется через понятие «социальная установка», англ. attitude).

Социальная установка – «психологическое переживание индивидом ценности, значения и смысла социального объекта». Или «состояние сознания индивида относительно некоторой социальной ценности».

Исследовательский бум (период с 1918 до Второй мировой войны)

В 1935 году Г. Олпорт обобщил 17 определений аттитюда. Аттитюд понимался:



- как определенное состояние сознания и нервной системы;
- выражающее готовность к реакции;
- организованное;
- на основе предшествующего опыта;
- оказывающее направляющее и динамическое влияние на поведение.

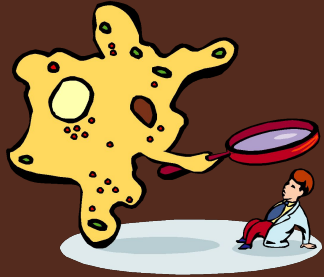
Т.о. подчеркивалась зависимость аттитюда от прошлого опыта и его важная регулятивная роль в поведении.

Функции аттитюдов

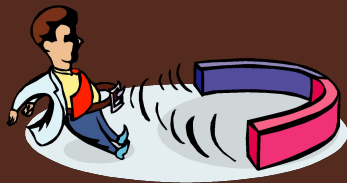
Функция	Комментарий
1. Приспособительная	Направляет субъекта к тем объектам, которые служат достижению цели.
2. Знание	Дает упрощенные указания относительно способа поведения по отношению к конкретному объекту.
3. Выражение	Выступает как средство освобождения субъекта от внутреннего напряжения, выражение личности.
4. Защита	Способствует разрешению внутренних конфликтов личности.

Структура аттитюда: М. Смит, 1942 г.

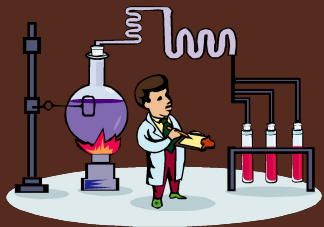
Многочисленные экспериментальные исследования («Йельские исследования» К. Ховланда) выявили структуру аттитюда:



- **Когнитивный компонент**
осознание объекта социальной установки



- **Аффективный компонент**
эмоциональная оценка объекта, чувство симпатии или антипатии к нему



- **Поведенческий компонент**
последовательное поведение по отношению к объекту

Я за снижение до 18 лет возрастного ценза на приобретение и распитие спиртных напитков:

□ КОГНИТИВНЫЙ КОМПОНЕНТ

- Владельцы баров несут финансовый ущерб из-за того, что в этой стране не разрешено пить спиртное тем, кому еще нет 21 года
- Снижение возрастной планки уменьшит потребление «тяжелых» наркотиков
- Умеренное употребление алкоголя является немаловажной частью социального поведения

Я за снижение до 18 лет возрастного ценза на приобретение и распитие спиртных напитков:

□ Аффективный компонент

- Мне нравится выпивать в дружеской компании
- Меня злит то, что 18-летний юноша может быть призван на военную службу, но не имеет права выпить в компании приятелей

□ Поведенческий компонент

- Во время спора с друзьями я утверждал, что в возрасте 18 лет уже можно пить пиво и другие алкогольные напитки
- Я голосовал за проведение референдума по вопросу снижения возрастного ценза на употребление спиртного

Аттитюды и реальное поведение: эксперименты Р. Лапьера, 1934 г.

США, полевой эксперимент.



- Лапьер вместе с двумя студентами-китайцами посетил 252 отеля. В 251 отеле – нормальный прием. Не было различий в обслуживании Лапьера и студентов-китайцев.
- Через 6 мес. Лапьер обратился в 251 отель с письмами (будет ли им вновь оказан прием). Ответили из 128 отелей: 1 - согласие, 52% - отказ, остальные – уклончивые формулировки.



Вывод Р. Лапьера («парадокс Лапьера»):
между аттитюдами по отношению к китайцам
и реальным поведением есть различие.

Связь аттитюдов и поведения: объяснения «парадокса Лапьера»

- **М.Рокич:** существует два аттитюда – на объект (китайцы) и ситуацию (обслужить посетителей, нормы сервиса).
- **Д.Кац, Э.Стотленд:** в разных ситуациях могли проявляться то когнитивный, то аффективный компонент аттитюда, результат был различным.
- **М.Фишбайн и А.Айзен** (теория «точечного совпадения» элементов и поведения): Если измеряемая установка является общей (отношение к азиатам), а поведение очень специфическое (принимать или не принимать китайцев), то не следует ожидать точного совпадения аттитюдов и поступков, нужно учитывать мелкие структурные элементы (примеры с пробежкой и частотой посещения церкви).

Связь аттитюдов и поведения: модели 1980-х

- **Л.Райтсмен** (теория «смывающего потока»): связь социальной установки и поведения нарушается (может быть размыта) различными факторами:
 - установка на целостный объект может не совпадать с установкой на какую-то часть, составляющую этот объект (пример с установкой на рекламу),
 - важно учитывать, что поведение детерминировано не только установками, но и ситуацией, в которой оно разворачивается,
 - поведение может определяться несколькими противоположными друг другу аттитюдами,
 - расхождение аттитюда и поведения может произойти от того, что человек неправильно или неточно выразил свою позицию по отношению к социальному объекту.

АТТИТЮДЫ ВЛИЯЮТ НА ПОВЕДЕНИЕ (1)

Характеристики установок, предсказывающих поведение:

- доступность (индикатор доступности – скорость оценочной реакции (опрос перед голосованием))
- осознанность
- способ образования (непосредственный опыт/умозаключение)

Личностные характеристики:

- мотивация
- личная заинтересованность (эксперимент с референдумом об изменении минимальн. возраста употребления алкоголя)
- самомониторинг – способ презентации себя в социальных ситуациях и регулирование поведения с целью произвести желаемое впечатление (чем ниже самомониторинг, тем в большей степени взаимосвязаны аттитюды и поведение и, наоборот)

АТТИТЮДЫ ВЛИЯЮТ НА ПОВЕДЕНИЕ (2)

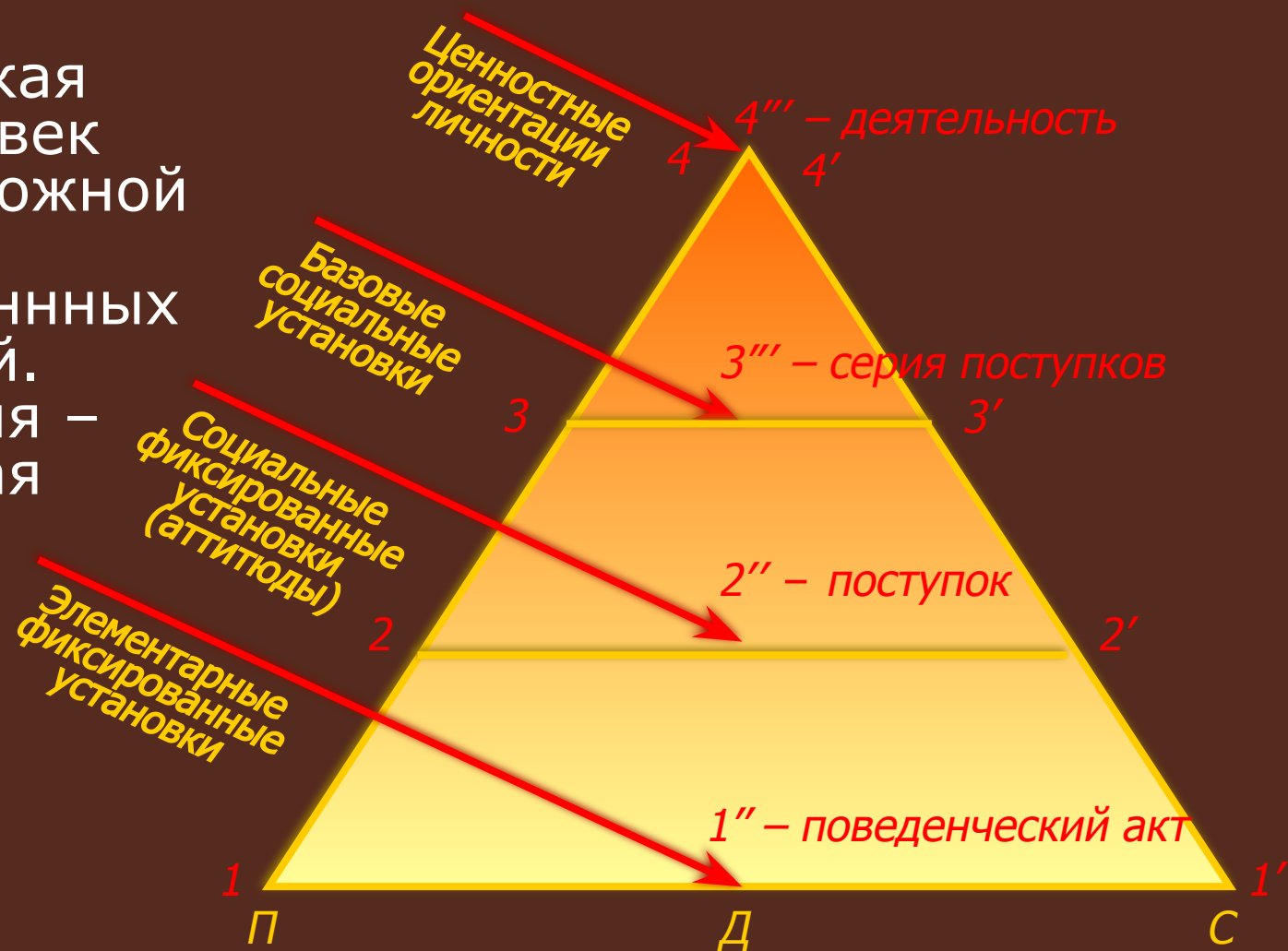
Ситуационные переменные:

- *аттитюды и нормы других людей (влияние значимых и групповое давление (Аш, Милграм))*
- *отсутствие приемлемой альтернативы – невозможность реализовать свой аттитюд на практике (нет подходящего товара)*
- *воздействие непредсказуемых событий (эксперимент с «детектором лжи»)*
- *нехватка времени (эксперимент с «добрым самаритянином»)*

Диспозиционная концепция регуляции социального поведения

В.А. Ядов:

иерархическая
схема. Человек
обладает сложной
системой
диспозиционных
образований.
Эта иерархия –
регулятивная
система
поведения
личности.



Поведение влияет на аттитюды (1)

Самопрезентация: Человек управляет впечатлением о себе через свое поведение, что заставляет его вырабатывать у себя консонансные установки.

- «Тюремный эксперимент» (Зимбардо)

Эффект недостаточного оправдания (т. когнитивного диссонанса): Установки меняются потому, что мы вынуждены поддерживать согласованность между нашими знаниями.

- Эксперимент со «скучным заданием» (Фестингер и Карлсмит)

Самовосприятие (Д. Бем): неуверенность в собственных установках заставляет нас делать о них выводы посредством «наблюдения за собой» – отслеживая свое поведение и ситуацию.

- Эксперимент по «проверке наушников»
- Феномен «нога в дверях»

Изменение социальных установок

- Бихевиористская традиция
 - **Принцип научения:** изменение установок через систему вознаграждений и наказаний.
- Когнитивистская традиция
 - **Теории когнитивного соответствия:** изменение установок происходит в случае, если в когнитивной структуре индивида возникает несоответствие.
- Теория деятельности
 - **Объективные социальные изменения:** установки изменяются при изменении деятельности или личностного смысла деятельности.

