

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В РАЗЛИЧНЫХ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЯХ

Н.В. Калашникова

Студентка историко-филологического факультета, НИУ «БелГУ»

С.Н. Питка,

*доцент кафедры социологии и организации работы с молодежью,
НИУ «БелГУ»*

Социальное взаимодействие – это систематические, достаточно регулярные социальные действия партнеров, направленные друг на друга, имеющие цель вызвать вполне определенную (ожидаемую) ответную реакцию со стороны партнера, причем ответная реакция порождает новую реакцию воздействующего. Таким образом, социальное взаимодействие – это процесс взаимной координации несколькими людьми своих поступков.

Обменные взаимоотношения постоянно имеют место во взаимодействии между людьми. И это образует сердцевину теории обмена, как она описана в работе Джорджа Хоуманса. Согласно теории обмена, поведение человека в настоящий момент обусловлено тем, вознаграждались ли и как именно его поступки в прошлом. Здесь можно выделить следующие четыре принципа:

1) Если мы отправляемся на рыбалку и получаем богатый улов, вероятно, мы снова захотим ловить рыбу. Если каждый раз рыбная ловля заканчивается неудачей, вероятно, у нас пропадет интерес к этому занятию. Иными словами, чем больше вознаграждается определенный тип поведения, тем чаще он будет повторяться.

2) Если рыбная ловля более успешна в тенистых заводях, чем в залитых солнцем местах, вероятно, мы будем стремиться ловить рыбу в тенистых уголках. Общий принцип состоит в том, что, если вознаграждение за определенные типы поведения зависит от каких-то условий, человек стремится воссоздать эти условия.

3) Если рыбак знает место, где его наверняка ждет богатый улов, он будет готов пробраться сквозь заросли ежевики и даже вскарабкаться на скалы, чтобы достичь этого места. Значит, если вознаграждение велико, человек готов затратить больше усилий ради его получения.

4) Если у рыбака три дня подряд богатый улов, вероятно, на третий день он меньше увлечен своим занятием, чем в первый. Суть в следующем: когда потребности человека близки к насыщению, он в меньшей степени готов прилагать усилия для их удовлетворения [4].

В случае с рыбалкой речь идет только об одном человеке, но Хоуманс анализирует взаимодействие между двумя лицами на основе тех же четырех принципов. Приведем следующий пример. В моем рабочем помещении появилась новая вычислительная машина. Я не умею пользоваться ею, а моя помощница ее освоила. Когда мне нужно составить что-то вроде отчета, я спрашиваю ее, как пользоваться этой машиной. Обычно она с готовностью сообщает мне то, что требуется, и я ее благодарю. Во-первых, я обращаюсь к ней потому, что по своему прошлому опыту знаю, насколько полезно спрашивать совета у людей, знающих больше, чем Я. Если бы я поступил иначе, например пытался бы самостоятельно освоить этот аппарат, я был бы вознагражден в меньшей мере. Более того, я не злоупотребляю отзывчивостью моей помощницы и обращаюсь к ней только тогда, когда действительно нуждаюсь в помощи. Наконец, поскольку я получаю нужную информацию, а моя помощница - благодарность, наше взаимодействие продолжается, так как устраивает обоих.

Это очень простой вид взаимодействия. Но Хоуманс считает, что таким образом можно анализировать даже сложные его виды: отношения власти, переговорный процесс,

лидерство и т.д. Он рассматривает социальное взаимодействие как сложную систему обменов, обусловленных способами уравнивания вознаграждений и затрат.

Теория обмена проливает некоторый свет на то, почему люди ведут себя с другими так или иначе [1].

Другие исследования также отмечают, что поведение людей сложнее, чем предполагает теория обмена. Исследование, проведенное Харриет Цукерман, показало, что ученые, удостоенные Нобелевской премии, в дальнейшем трудятся менее продуктивно. А согласно первому принципу теории Хоуманса, такая высокая награда, как Нобелевская премия, должна стимулировать творческую активность. Можно предположить, что Нобелевская премия является слишком большим вознаграждением, что вызывает потерю интереса к творческой деятельности. Это, может быть, и верно, но наводит на мысль о противоречивости 1-го и 4-го принципов теории Хоуманса. Так или иначе, Цукерман считает, что Нобелевская премия настолько престижна, что ее воздействие надо рассматривать особо. Ведь лауреат Нобелевской премии приобретает новый статус в обществе. Лауреат, недавно удостоенный этой высокой награды, считается не только крупным ученым, но и знаменитостью; кроме того, когда люди обретают новый статус, они по-новому оценивают себя. Теория обмена не объясняет подобные ситуации.

Проблема социального взаимодействия для социальных наук не является новой. Ее разработка велась в рамках различных направлений как отечественной, так и зарубежной общественной мысли. Одним из наиболее заметных в западной социологии и социальной психологии направлений, непосредственно обращавшихся к различным аспектам социального взаимодействия, а также рассматривавшего его в качестве исходного пункта своего анализа, является символический интеракционизм [6].

Социальное взаимодействие понимается в традиции символического интеракционизма в качестве процесса, происходящего на двух уровнях: межличностном и внутриличностном. На межличностном уровне оно рассматривается в виде специфического взаимодействия, осуществляемого людьми посредством интерпретации ими действий друг друга, которая осуществляется при помощи символов. Здесь взаимное влияние людей друг на друга никогда не бывает прямым, а всегда имеет посредствующую стадию в виде интерпретации действий. «Особенность этой интеракции заключается в том, что люди определяют действия друг друга, а не просто реагируют на них. Их реакции не вызываются непосредственно действиями другого, а основываются на значении, которое они придают подобным действиям. Таким образом, интеракция людей опосредуется использованием символов, их интерпретацией или приданием значения действиям другого. Это опосредование эквивалентно включению процесса интерпретации между стимулом и реакцией. Использование в процессе взаимодействия символов предполагает осознанное поведение партнеров.

Особо следует подчеркнуть то обстоятельство, что социальное взаимодействие рассматривается Д.Г. Мидом не только как процесс, происходящий между индивидами, но и как процесс внутриличностный.

Межличностное взаимодействие: непосредственное общение, общение посредством жестов и значимых символов.

Центральным механизмом осуществляемого при помощи символов взаимодействия людей является, по мнению Д.Г. Миды, подражание - способность воздействовать на себя собственными жестами, которыми люди побуждают своих партнеров по взаимодействию к отклику. Особую роль в формировании механизма подражания играет голосовой жест, использование которого позволяет человеку взаимодействовать с самим собой так же, как с другими людьми. Поскольку «индивид может слышать то, что он говорит и, слыша это, стремиться откликнуться так же, как откликается другой», он начинает относиться к себе так, как относятся к нему другие, т. е. становится объектом для самого себя. А голосовой жест (слово) начинает обретать межличностное значение.

Каким образом слова, жесты и другие символы обретают свое значение, свой смысл? Почему смысл не является только индивидуальным продуктом?

Ответ на эти вопросы имеет две составляющие. С одной стороны, значение тех или иных вещей закладывается индивидами в процессе их взаимодействий с вещами окружающего мира. Вещь становится значимым объектом лишь, когда индивид выделяет ее из остальных вещей, и обозначает ее по отношению к себе. Поэтому «сознательная жизнь человека... представляет собой сплошной поток формирования значения вещей, с которыми он имеет дело и которые он принимает во внимание» [2].

С другой стороны, смыслы тех или иных жестов определяются людьми в процессе сознательного воспроизведения ими социального действия и интерпретаций действий партнеров по взаимодействию на основе механизма подражания. Смысл появляется как отношение между различными фазами социального акта. В этом случае смысл жеста как первоначальной стадии всего социального действия закладывается последующей стадией, то есть заранее определяется будущим завершением социального действия. По мнению Д.Г.Мида, когда индивид вызывает в себе отклик, подобный отклику партнера по взаимодействию, и данный отклик стимулирует контроль индивида за собственным действием, тогда и появляется мышление как способность управлять собственной деятельностью. Осмысленное взаимодействие предполагает использование символов, что возможно лишь в процессе социальной деятельности, где приспособление действий различных людей друг к другу происходит через интерпретацию символов, обладающих смыслом.

В целом концепция Д.Г.Мида имеет вполне определенную сферу применения, целиком ограничиваясь уровнем внутри - и межличностного взаимодействия. Такой подход не ставит своей задачей и не содержит предпосылок для выхода на анализ общественной организации, социальных структур, институтов. Он не может быть использован и для анализа социальных групп и более широких общностей, хотя их взаимодействие образует неотъемлемую составляющую общественной жизни. В конечном счете концепция Д.Г.Мида представляет собой разновидность субъективистского подхода к анализу общества. Центральным звеном его содержательной конструкции является интерпретация участниками взаимодействия - индивидами - содержания символов, поэтому процесс взаимодействия в конечном итоге оказывается целиком зависимым от индивидуального сознания.

К символическому интеракционизму примыкает этнометодология - образ мышления, основоположником которого стал Гарольд Гарфинкель. Предметом изучения в этнометодологии являются принятые на веру правила, регулирующие взаимодействие между людьми. Эти правила определяют, когда уместно что-то сказать или промолчать, пошутить или уклониться от насмешки, деликатно прекратить разговор и т.д.

Мы все считаем многое само собой разумеющимся, особенно когда общаемся с людьми, которых очень хорошо знаем. Например, общение между мужьями и женами может быть похожим на своего рода стенографию - им не требуется произносить все слова, чтобы понять друг друга. Мы особенно глубоко ощущаем важность общепринятых значений, которые служат основой нашего взаимодействия, когда эти значения меняются. Гарфинкель дал своим студентам следующее задание. Он попросил их вести себя дома так, словно они квартиранты - эта роль предполагает проявление сдержанности и официальности, свойственных незнакомым людям. У себя дома они должны были просить разрешения пользоваться ванной, брать воду для питья, говорить по телефону и т.д. Некоторые студенты заявили, что такое задание может привести к конфликту в семье, и отказались его выполнять. Но те, кто согласился вести себя как квартиранты, были потрясены результатами эксперимента [5].

Члены семьи пришли в полное недоумение. Они тщетно старались понять причины столь странных поступков и наладить нормальную привычную обстановку в доме. Студенты сообщали, что изменение их поведения вызвало удивление, потрясение,

тревогу, беспокойство и гнев, многие члены семьи сочли студентов мелочными, невнимательными, эгоистичными, непорядочными, невежливыми. Члены семьи требовали объяснений: «Что случилось? Что с тобой произошло? Может быть, тебя исключили из колледжа? Ты болен? Почему ты так высокомерен? Ты действительно сошел с ума или ведешь себя так просто по глупости?».

Когда мы нарушаем правила, принятые на веру, результаты могут быть непредсказуемыми. Если, пожав руку священнику после религиозной службы, вы вдруг воскликнете: «Эй ты! Какие у тебя клевые туфли!» - наверное, священник будет в полном недоумении. Если бы вы заказали сосиску в фешенебельном французском ресторане, официант скорее всего как-то выразил бы свое неуважение к вам. А если бы вам пришлось в голову обнять совершенно незнакомого человека на улице, вас могли бы даже арестовать.

Это самые простые примеры, но этнометодологи провели очень глубокое изучение правил ведения беседы и прерывания разговора; они выявили, каким образом нарушение этих правил затрудняет межличностное общение.

Эрвин Гоффман отводит важную роль такому виду управления впечатлениями в социальном взаимодействии. Он считает, что люди сами создают ситуации, чтобы выразить символические значения, с помощью которых они производят хорошее впечатление на других. Эта концепция названа драматургическим подходом. Гоффман рассматривает социальные ситуации как драматические спектакли в миниатюре: люди действуют подобно актерам на сцене, используя «декорации» и «окружающую обстановку» для создания определенных впечатлений.

Вот беременная женщина, одетая в блузку, на которой написано слово «бэби» и изображена стрела, направленная к животу. Вероятно, она стремится создать впечатление, что не считает беременность чем-то таким, что надо скрывать. А может быть эта особа хочет, мягко говоря, шокировать окружающих. Гоффман уделяет основное внимание анализу ситуаций межличностного общения, связанных с непрерывным взаимодействием впечатлений. «Человек может желать, чтобы другие хорошо относились к нему или чувствовали, что он высокого мнения о них, или чтобы они не имели об этом ясного представления. Он может стремиться обеспечить достаточное согласие, чтобы можно было продолжать взаимодействие. Или же - обмануть, оттолкнуть, привести в замешательство, ввести в заблуждение, оскорбить других людей или бороться с ними. Несмотря на определенную цель, которую индивид мысленно ставит перед собой, несмотря на мотив, определяющий эту цель, он заинтересован в том, чтобы регулировать поведение других, особенно их ответную реакцию. Эта регуляция осуществляется главным образом путем его влияния на понимание ситуации другими; он действует так, чтобы производить на людей необходимое ему впечатление, под воздействием которого другие станут самостоятельно делать то, что соответствует его собственным замыслам [3].

Например, важные персоны, опаздывают на общественные мероприятия оттого, что помимо всего прочего, стараются создать впечатление своей значимости, внушить всем, что без них никакое мероприятие не состоится. Можно привести и другой пример. Том Вулф рассказывает о писателе, который тратил слишком много денег на покупку мебели из-за своей привычки: после каждой вечеринки обходил всю квартиру и останавливался там, где располагались его гости; он пытался оценить обстановку дома с их точки зрения, другими словами, посмотреть на нее их глазами». Если то, что они видели, ему не нравилось, он покупал новую мебель.

Гоффман также обсуждает способы, с помощью которых люди «сохраняют свое лицо», если по каким-либо причинам произвели невыгодное впечатление. Во время званого обеда у гостя после главного блюда вырвалась отрывка; он пытается спасти положение рассказом об обычае, существующем на Ближнем Востоке: там отрывка означает, что гость доволен трапезой, если же отрывка отсутствует - это оскорбление для хозяев.

Вообще говоря, Гоффман считает, что смущение является своего рода признанием ошибки. Оно как бы выражает просьбу еще раз дать возможность произвести «хорошее» впечатление.

Некоторым людям трудно произвести выгодное впечатление на других. На них словно лежит стигма, позорное клеймо. Цвет кожи, склонность к гомосексуализму, уродство могут считаться позорными. Такой человек обречен на одиночество среди «нормальных» людей, его не только считают непохожим на других, с ним не желают общаться. Гоффман пишет: «Мы не считаем за людей тех, кто отмечен каким-нибудь клеймом».

Такие индивидуумы могут выбирать различные стратегии поведения. Порой им удается «проскочить» (т.е. скрыть позорное клеймо). Иногда так поступают евреи, живущие в чужой им культуре. «Заклейменные» склонны делить весь мир на две части: большой мир, которому они не доверяют, и небольшая группа друзей, заслуживающих доверия. Так ведут себя люди, побывавшие в психиатрических больницах, стремясь защититься от враждебности и предрассудков окружающих. Некоторые действуют в одиночку - например, незамужняя девушка уезжает в другой город, чтобы родить ребенка.

Литература

1. Соколова, В.А. Основы социологии. / В.А. Соколова. - Ростов н/Д: Феникс, 2000. – 321 с.
2. Фролов, С.С. Социология. / С.С. Фролов. - М.: Наука, 2000. - 256 с.
3. Кравченко, А.И. Социология. / А.И. Кравченко. - М.: Академический Проект; Логос, 1999. – 187 с.
4. Ковалевский, М.М. Социология. / М.М. Ковалевский. - СПб.: Издательство Русской христианской гуманитарной академии, 2011. - 688 с.
5. Павленок, П.Д., Социология. / П.Д. Павленок. - М., : Дашков и К, 2011. — 736 с.
6. Волков, Ю.Г. Социология. / Ю.Г. Волков. – М.: Гардарики, 2003. – 512 с.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: ВОЗРАСТНОЙ АСПЕКТ

СОПЕРНИЧЕСТВО В ДЕТСКОМ ВОЗРАСТЕ

А. С. Базовкина

студентка кафедры социологии и организации работы с молодежью, НИУ «БелГУ»

С. Н. Питка,

доцент кафедры социологии и организации работы с молодежью, НИУ «БелГУ»

Все родители мечтают о дружной счастливой семье, чтобы их дети были друзьями и поддержкой друг другу. Однако не всегда все случается, так как мы хотим. Главной проблемой в воспитании нескольких детей в семье является конкуренция детей между собой.

Конкуренция – это не только борьба двух детей, но и стимул к совершенствованию, развитию. А когда дети поймут, что их любят не за достижения, то их соперничество заменится дружбой.

Склонность одаренного ребенка к соревновательности отмечали многие ученые. Соревновательность, конкуренция, соперничество – важный фактор развития личности, укрепления, закалки характера. Опыт побед и поражений, приобретаемый в ходе различных интеллектуальных, художественных, спортивных состязаний, чрезвычайно важен для дальнейшей жизни. Через соревнование ребенок формирует собственное