

КЛАССИЦИЗМ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ ФУНДАМЕНТ  
СОЦИАЛЬНОГО ВЗАМОДЕЙСТВИЯ**Ботиров Зойир***Преподаватель кафедры Психология  
Термезский государственный университет  
Термез Узбекистан*

**Аннотация:** в статье раскрывается цель исследования процессов социальных взаимодействий, в частности, вопросу о том, когда и в какой форме происходит обмен информацией во взаимодействии. Когда, например, люди открыты или близки к предложениям по улучшению при взаимодействии друг с другом.

**Ключевые слова:** социальная психология, восприятие, люди

CLASSICISM OF SOCIAL PSYCHOLOGY THE FOUNDATION OF SOCIAL  
INTERACTION

**Abstract:** the article reveals the purpose of studying the processes of social interactions, in particular, the question of when and in what form information is exchanged in interaction. When, for example, people are open or close to suggestions for improvement when interacting with each other.

**Keywords:** social psychology, perception, people

Социальная психология имеет дело с тем, как ситуационные понятия влияют на человеческий опыт и поведение. Прежде всего, рассматриваются основные психологические функции, такие как восприятие, суждение, память, мышление, эмоции, мотивация и поведение. Например, какое влияние оказывает настроение на наше мышление? Как физическое расстояние до ситуаций влияет на их память? Каковы последствия высокой или низкой самооценки? Социальная психология имеет дело, в частности, с психологическими процессами, стоящими за важными повседневными явлениями. Как люди формируют свое отношение? Какую информацию они используют для вынесения суждений и принятия решений? В частности, предусмотрено социальное понятие. Классические темы социальной психологии включают социальное восприятие (например, социальные стереотипы), социальное поведение (например, помогающее поведение, агрессия), межличностное влечение, социальное влияние (например, уступчивость, изменение отношения) и групповые процессы (например, сотрудничество и конкуренция). Социальная психология является фундаментальным исследованием, но также дает важные выводы для практики, например, для прикладных областей рекламы и потребления,

школы, работы и организации, окружающей среды, болезней и здоровья. Социально-психологические данные могут быть использованы для решения проблем.

Социальная психология играет роль в самых разных областях повседневной жизни. Ожидание того, что событие произойдет, более вероятно, что оно действительно произойдет.

Наше исследование — социальное познание и мотивации.

Влияние мотивационных процессов на социальное познание и взаимодействие. Мы пытаемся понять процессы обработки информации и поиска информации, на которые влияет активация желаний, потребностей и забот (мотивированное социальное познание) и которые формируют поведение в социальных взаимодействиях. В основу нашего исследования положены две модели: модель общего процесса угроз и защиты. Это описывает, как люди реагируют на угрозы, с которыми они сталкиваются.

Модель ХХХ: она описывает, что люди не только реагируют друг на друга в социальных взаимодействиях, но и что эти процессы опосредуются через мотивационно-аффективные и мотивированные когнитивные процессы.

Когда люди чувствуют угрозу... Общая процессная модель угрозы и защиты. Мотивированное социальное познание часто развивается в угрожающих ситуациях. Соответственно, изучение влияния угроз на социальное познание и взаимодействие находится в центре внимания многих наших исследовательских проектов. Когда люди чувствуют угрозу, запускаются определенные когнитивные, мотивационные и нервные процессы. Они влияют на то, как мы думаем об окружающей среде и как мы взаимодействуем с другими людьми. Мы пытаемся конкретизировать эти процессы и понять последствия угроз для социальных взаимодействий.

Нас особенно интересуют те угрозы, которые воспринимаются как амбивалентные или связаны с внутренними конфликтами. Люди тогда сталкиваются с переживанием несоответствий, которые не всегда могут быть решены немедленно. В то время как явные угрозы (например, угрозы физической неприкосновенности) в основном вызывают страх, панику и поведение бегства (активное избегание), нас больше интересуют двусмысленные угрозы, которые вызывают неуверенность и раздражение и погружают людей в состояние тревожного торможения и пассивного избегания. Обычно эти угрозы воспринимаются как особенно угрожающие, когда затрагиваются фундаментальные потребности или мотивы, такие как идентичность (необходимость знать, кто ты есть), трансцендентность (что-то от человека остается после его смерти), социальная связь (с другими, принадлежащими людям). /группы), контроль и цель (способность понимать окружающий мир и быть эффективным в действии). В то время как эти угрозы в основном рассматриваются индивидуально в различных психологических исследовательских традициях, мы стремимся к интегративному и сравнительному подходу.

Поскольку многие психологические процессы, запускаемые угрозами, являются имплицитными, они часто недоступны сознательно для нас, людей. Поэтому особенно интересно понимание бессознательных процессов. В частности, использование нейропсихологических методов измерения помогло нам разработать интегративную теорию угроз, которая позволяет лучше понять реакции людей в угрожающих ситуациях. Это облегчает понимание того, почему после угрозы люди часто испытывают дискомфортное состояние заторможенности (так называемая «тревожная ригидность», система поведенческого торможения, BIS), из которого они зачастую могут выйти только с помощью насильственных действий., чрезмерные действия (система поведенческого подхода, BAS). Они могут быть как полезными, так и мешающими и влиять на дальнейший ход социальных взаимодействий функциональным или дисфункциональным образом. Еще одним направлением нашего исследования является поиск новой информации, ее оценка и передача партнерам по взаимодействию.

Иллюстрация модели процесса угроз и защиты. В социальных взаимодействиях два или более человека вступают в социальный обмен, который формируется потребностями, мотивами, познаниями и действиями участвующих партнеров по обмену. Мы обобщили взаимодействие этих факторов в модели, которая описывает, как взаимодействуют характеристики человека и ситуации (Motives, существенные структур памяти или познавательной направленности, восприятия ситуации) возникают мотивационно-аффективные состояния и мотивированные когниции, которые приводят к соответственно мотивированному поведению. Это поведение становится видимым для другого человека при социальном взаимодействии и срабатывает в соответствии с его собственными личными и ситуационными переменными, каждый представляет собой последовательность мотивированных познаний и действий.

В частности, в области нашего исследования «Подход в социальных взаимодействиях» мы опираемся на модель ХХХ, чтобы с ее помощью лучше понять процессы консультирования, используем биопсихосоциальную перспективу для изучения процессов, которые формируют наш опыт взаимодействия с угрозами. Угроза как переживание несоответствий. Люди стремятся к последовательности и конгруэнтности, то есть ищут соответствие между социальной средой, в которой они находятся, своими внутренними переживаниями и желаниями и своим поведением. Мы предполагаем, что центральными здесь являются три компонента: воспринимаемая ситуация (реальность), текущие желания (мотивы) и ожидания относительно того, что произойдет (когнитивный фокус). Если внутри или между двумя из этих трех компонентов возникает конфликт, возникает несоответствие и связанная с ним мотивация уменьшить это несоответствие.

Несоответствие может быть нарушением ожиданий, неисполнением реальных мотивов или ожидаемым неисполнением мотивов. Нарушение ожиданий возникает

из-за несоответствия между когнитивной направленностью и реальностью. Например, люди ожидают иметь определенные свободы, но ощущают, что их свободы ограничены.

Неисполнение реальных мотивов возникает из-за несоответствия мотивов действительности. Например, люди хотят получить совет от доверенного советника; Однако консультант не выглядит заслуживающим доверия, а заинтересован только в себе или сотрудники хотят выполнить свои обязательства, но внезапно сталкиваются с жалобами клиентов. Ожидаемое неисполнение мотивов возникает, когда люди ожидают, что их мотивы не могут быть удовлетворены. Например, когда люди стремятся к самосохранению, контролю, безопасности или смыслу, но им напоминают о собственной смертности, потере контроля, незащищенности или бессмысленности.

Восприятие несоответствий происходит на личностном уровне, т. е. одна и та же ситуация не воспринимается каждым человеком как несоответствие и, следовательно, как угроза, но такие обстоятельства, как текущая когнитивная направленность, ситуационные потребности и характерные мотивы, влияют на восприятие ситуаций как угроза.

От BIS к BAS – как торможение может превратиться в способность действовать

Восприятие несоответствий часто приводит людей в дискомфортное состояние торможения (так называемое «тревожное замирание», которое можно охарактеризовать активацией системы поведенческого торможения (БИС)), из которого они могут выйти только путем мотивационной переориентации, такие как ориентация на действие, выход снова (описываемый системой поведенческого подхода (BAS)). Эти действия могут быть деструктивными, но также и конструктивными. Они могут происходить в одиночку, но также и в социальных взаимодействиях.

В модели процесса угроз и защиты мы описываем две стратегии, которые мы используем для реагирования на угрозы, а именно разрешение и смягчение последствий. В то время как разрешение обычно направлено на основную причину проблемы, вызывающей угрозу, паллиативная помощь направлена на уменьшение нежелательных аффектов, чувств и эмоций, возникающих в результате угрозы. В рамках наших постоянных усилий, направленных на то, чтобы ответить на вопросы наших исследований, вот небольшая выборка результатов нашего исследования:

Размышление о своей смертности и неуправляемости жизни увеличивает поздний положительный потенциал (нейрофизиологический показатель мотивированного внимания) и активность в передней поясной коре, ключевой области БИС.

Высокая самооценка может смягчить последствия восприятия угрозы, действуя таким образом как «буфер страха». Самооценка смягчала влияние манипуляций со

смертностью на переднюю часть островка и двустороннюю вентролатеральную префронтальную и медиальную орбитофронтальную кору.

Иллюзия контроля увеличивает положительное вознаграждение и отрицательное, предшествующее стимулу. Люди с высокой потребностью в контроле реагируют вернуть разрешение и эмоциональную паллиативную помощь. Хотя паллиативная помощь сама по себе неплоха и во многих случаях не вызывает проблем, можно утверждать, что разрешение предпочтительнее во многих случаях, когда люди и общества хотят достичь целей. Например, глобальные проблемы, такие как изменение климата, можно решить только путем разрешения. Коммуникация об изменении климата обычно пытается продвигать ориентированный на решение подход к изменению климата, но часто использует опасную информацию, которая, как известно, способствует смягчению последствий. Наше исследование направлено на выявление условий, при которых угроза может способствовать успеху информирования об изменении климата.

Воспринимают ли люди что-то как угрозу, что именно, по их мнению, поставлено на карту и занимаются ли они разрешением, во многом зависит от их политических, идеологических и этических ценностей, которые не всегда разделяются всеми в обществе. В нашем исследовании рассматривается вопрос о том, повышает ли учет этих идеологических различий вероятность того, что отдельные лица и общества будут эффективно справляться с угрозами.

Нежелательные последствия информации об угрожающем изменении климата: межкультурное исследование. Групповые процессы и межгрупповые отношения. Когда информация об изменении климата вызывает нежелательные побочные эффекты: влияние экологической самоидентификации и биосферных ценностей на реакцию на угрозы.

Исследования по обработке информации. Когда люди чувствуют угрозу, это обычно влияет на то, как они справляются с новой информацией. Поскольку угрозы можно рассматривать как несоответствие между фактическим и целевым состояниями, результирующая попытка избежать дальнейших когнитивных несоответствий приводит к искажению информации: большое количество исследований показало, что систематически предпочтение отдается информации, поддерживающей определенную точку зрения, в то время как информация, противоречит точке зрения, систематически предпочтительна информация, которой систематически пренебрегают. Это может быть опасно, потому что неверные решения соблюдаются, как мы смогли показать, например, в случае врачей, которые застряли на ошибочном диагнозе из-за выборочного поиска новой информации, в то время как врачи, которые подвергались противоположной информации, чаще поставил правильный диагноз. До сих пор феномен избирательного информационного поиска объяснялся в основном защитными процессами: люди предпочитают подтверждающую информацию, чтобы защитить свою точку зрения и

избежать когнитивных противоречий. Однако помимо оборонительного мотива существуют и другие мотивационные системы, а именно мотив точности, т. е. мотивация принять достоверную точку зрения, и межличностные мотивы (мотивация впечатления), т. других и для достижения связанных с этим положительных социальных последствий. В нашем исследовании мы можем показать, что эти мотивы активируются в зависимости от конкретных ситуационных условий, по-разному влияют друг на друга и влияют на избирательность информационно-поисковых решений.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: Феномены, механизмы и защита. - М.: Изд-во МТЦ ТОО “Черо”, 1996.
2. Дружинин В.Н. Современная психология: Справочное руководство. - М.: ИНФРА-М, 1999.
3. Киршбаум Э.И., Еремеева А.И. Психологическая защита. 2-е изд. - М.: Смысл, 2000.
4. Морозов В.П. Психологический портрет человека по невербальным особенностям его речи // Психологический журнал. - Т. 22. - 2001. - № 6.
5. Никольская И.М., Грановская Р.М. Психологическая защита детей. - СПб.: Эксклюзив, 1996.
6. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении: Мимика, жесты, движения: Сокр. пер. с нем. - М.: АО “Интерэксперт”, 1996.
7. Субботина ЛЮ. Психологические защиты. - Ярославль: Академия развития: Академия Холдинг, 2000.
8. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком: (Психология манипулирования). - М.: ООО “Изд. АСТ”-Мн.: Хар-вест, 2001.
9. Шостром Э. Анти-Карнеги // Э. Шостром: Прихоти удачи / Пер. с англ. - 2-е изд. - Мн.: ООО “Попурри”, 1999.