

Тема 2. Социальные взаимодействия

- 2.1 Сущность социального взаимодействия.
- 2.2 Социальные теории взаимодействия.
- 2.3 Особенности социального взаимодействия в обществе переходного типа. Взаимодействие в социальной группе.

2.1 Сущность социального взаимодействия

Социальная жизнь возникает и развивается потому, что люди зависят друг от друга, вступают в определенные социальные связи.

Социальная связь – это зависимость людей, которая реализуется через социальные действия. Это действие ориентировано на других людей. Ожидается ответное действие партнера. Социальная связь включает: а) субъекты связи (их может быть двое или тысячи людей); б) предмет связи (по поводу чего осуществляется связь); в) механизм регулирования взаимоотношений. Социальная связь прекращается, если: изменяется или утрачивается предмет связи; если участники связи не согласны с принципами ее регулирования.

Социальная связь выступает в двух видах: социальный контакт и социальное взаимодействие. **Социальный контакт** – это связь между людьми поверхностная, мимолетная, партнер по контакту может быть легко заменен другим человеком. Ситуация контакта двух и более людей принимает формы простого сопереживания, обмена информацией, совместной деятельности, равной обоюдной активности. Активность может быть типа социального влияния, сотрудничества, соперничества, манипуляции, конфликта. Люди, будучи в одной группе, обязательно заговорят друг с другом или покажут свою осведомленность о присутствии друг друга. Человек, к которому обращается транзакционный стимул, в ответ что-нибудь скажет или сделает. Мы называем этот ответ транзакционной реакцией. Транзакция считается дополнительной, если стимул способствует ожидаемой реакции. Социальное влияние имеет место тогда, когда поведение одного человека становится подобно поведению других людей.

В связи с социальным влиянием рассматривается конформность и внушаемость. **Конформность** – это подверженность человека групповому давлению. Человек изменяет свое поведение под влиянием других людей. Это сознательная уступчивость человека мнению большинства группы, чтобы избежать конфликта с членами этой группы. **Внушаемость, или суггестия** – это непроизвольная податливость человека мнению других лиц или группы (человек и сам не замечает, как изменились его взгляды, поведение. Это происходит само собой, искренне).

Социальное взаимодействие бывает трех видов: социальные отношения, социальные институты и социальные общности. **Социальные отношения** – это устойчивая система взаимного воздействия партнеров, которая имеет способность самовозобновляться.

Рассмотрим взаимодействие на микроуровне, между двумя лицами, а потом – взаимодействие внутри групп. П.А. Сорокин – классик мировой социологии отмечает, что психическое и социальное взаимодействие (обмен представлениями, чувствами, желаниями, переживаниями) возможно: при наличии психики, органов чувств. Чтобы узнать переживания и мысли другого человека, мы должны видеть выражение его лица, глаз, слышать его голос, смех, слова. Взаимодействующие люди должны одинаково выражать одни и те же психологические переживания, одинаково понимать символы, которые вызывают душевное состояние.

В процессе взаимодействия происходит разделение и кооперация функций, взаимное согласование совместных действий. В любом взаимодействии все выполняемые функции распределены и согласованы, что способствует эффективности взаимодействия.

Необходимо отметить **четыре основных признака взаимодействия**: **а) предметность** – наличие внешней по отношению к взаимодействующим индивидам или группам цели, осуществление которой по различным причинам предполагает необходимость объединения усилий; **б) ситуативность** – достаточно жесткая регламентация конкретными условиями той ситуации, в которой протекает процесс взаимодействия; **в) эксплицирование** – доступность для стороннего наблюдателя внешней выраженности

процесса взаимодействия; **г) рефлексивная** многозначность – возможность для взаимодействия быть проявлением, как особенных субъективных намерений, так и неосознаваемым или осознаваемым следствием совместного участия людей в межиндивидуальных или групповых видах деятельности.

Процесс взаимодействия имеет две стороны – объективную и субъективную. **Объективная сторона взаимодействия** – это связи, не зависящие от отдельных личностей или групп, но опосредующие и регулирующие содержание и характер их взаимодействия (например, содержание совместного труда на предприятии). **Субъективная сторона** – это сознательное, нередко эмоционально насыщенное отношение индивидов друг к другу, основанное на взаимных ожиданиях соответствующего поведения.

Типы социальных взаимодействий: **а) коммуникация** (межличностная, внутригрупповая, межгрупповая, массовая); **б) сотрудничество** (кооперация, взаимопомощь, переговоры, консенсус); **в) соперничество** (конкуренция, спор, конфликт, столкновение).

Социальный механизм взаимодействия включает в себя следующие компоненты:

1) индивиды (или группы), совершающие определенные действия по отношению друг к другу;

2) изменения во внешнем мире, совершаемые этими действиями;

3) изменения во внутреннем мире участвующих во взаимодействии индивидов (в их мыслях, чувствах, оценках, стремлениях и т.д.);

4) влияние этих изменений на других индивидов;

5) обратная реакция индивидов на такое влияние.

Существует ряд теорий, в которых рассматриваются проблемы межличностного взаимодействия. Ученые пытаются ответить на вопрос, что способствует вступлению людей в контакт друг с другом или не вступление, почему прерывается этот контакт, или же нет?

2.2 Теории межличностного взаимодействия

К теориям межличностного взаимодействия относятся:

1) теория обмена (Дж. Хоманс и П. Блау);

2) теория символического интеракционизма (Дж. Мид, Г. Блумер);

3) теория системного подхода (Т. Парсонс)

4) теория управления впечатлениями (Э. Гофман)

1. **Теория обмена** рассматривает социальное поведение как взаимодействие людей, которые находятся в непрерывных процессах материального и нематериального обмена друг с другом. Эти процессы объясняются психологическим бихевиоризмом. Бихевиоризм предполагает, что чем чаще действие личности вознаграждается, тем чаще человек стремится произвести это действие. Если человеку взаимодействие дает ожидаемое, то контакт продолжается. Если человек знает, что не получит ожидаемого, то контакт прекращается. **Контакт** – это благо, но он сопровождается издержками – сколько сил необходимо израсходовать, какой ущерб можно получить. Отношения тогда стабильны, когда у человека есть полная уверенность, что положительного от контакта больше, чем урона, который он может получить. Человек руководствуется **максимализацией выигрыша**. Он должен быть уверен, что другой человек из пользы, которую он приносит вам, не извлечет выгоды больше, чем выгода ваша. Важное положение бихевиористов – **ценности**. Чем больше ценно для личности достижение определенного результата, тем больше человек будет стремиться сделать (произвести действий) для достижения этого результата.

Положение **«насыщение – голодание»** предполагает, что чем чаще в прошлом человек получал вознаграждение, тем менее ценным будет для него повторение такой же награды. Положение **«агрессия – одобрение»** предполагает, что если человек не получает вознаграждения, на которое он рассчитывает или же получает наказание, которого он не ожидал, то он проявляет агрессию, и результаты такой агрессии для него становятся более ценными.

Эти положения, как отмечает Дж. Хоманс, объясняют, почему человек действует так, а не иначе в любой ситуации, а также могут объяснить все социальные процессы.

Таким образом, социальная связь устанавливается и поддерживается: а) если эта связь соответствует целесообразности и плата не превышает вознаграждения; б) если достигнута взаимная согласованность и единство критериев платы и вознаграждения всех участников социального вознаграждения; в) если достигнута равновесия вознаграждений, взаимная эффективность связи. Если одна из сторон будет ущемлена, то будет стремиться пересмотреть эти связи, по-новому (по-другому) их отрегулировать – возникает основа для конфликта.

Указанные положения хорошо объясняют поведение людей (социальный обмен) только тогда, когда взаимодействие их оказывается взаимовыгодным и симметричным. Однако этой теорией трудно было объяснить явление власти, насилия, социального неравенства. Для объяснения несимметричных отношений Хоманс отмечает принцип наименьшего интереса. Сущность этого принципа в том что лицо, которое имеет наименьшую заинтересованность в продолжении социальной ситуации обмена, обладает большей способностью диктовать условия обмена другим участникам ситуации. Результатом этого становится появление власти, потому что один человек имеет большую способность вознаградить других в обмене, чем другие могут вознаградить его. Поэтому любые властные отношения, даже насильственные, являются, как отмечает Хоманс, случаями несимметричного обмена.

Для подтверждения социальной стратификации Хоманс использует **принцип дистрибутивной справедливости**. Сущность его в том, что любое отношение обмена стремится к тому, чтобы награды участников были пропорциональны их затратам. Это порождает дифференциации, расслоения людей. Поэтому социальное неравенство неизбежно, справедливо, закономерно, потому что отражает пропорции личных вкладов людей в общее дело, в общественное целое.

Социолог Питер Блау отмечает, что положения бихевиоризма хорошо объясняет только микроструктурный уровень взаимодействия людей, особенно социальные отношения, которые ориентированы на достижение целей. Реализация этих целей возможна только в процессе взаимодействия с другими людьми. Для достижения этих целей необходимы средства, которые доступны другим людям. Властные отношения появляются как частные случаи социального обмена, когда один из участников процесса обмена обладает монопольным правом на определенное (материальное или нематериальное) вознаграждение, которое другие участники стремятся получить. В таком примере, этот человек будет стараться более выгодно обменять награду, которую он имеет, и навязывает свою волю другим участникам. Это приводит к образованию рангов, статусов социальных, социальной стратификации. Однако чтобы утвердиться, власть должна быть санкционирована другим участником обмена, легитимирована на основе норм и ценностей, которые основаны на системе культуры. Эта система культуры не связана с процессом обмена. Таким образом, П. Блау переходит к структурно-функциональному описанию социального взаимодействия на макроуровне.

2. **Теория символического интеракционизма, разработанная американскими социологами Дж. Мидом и Г. Блумером,** значительно углубила процесс изучения социального взаимодействия. Эта теория исходит из того, что взаимодействие, как и все формы социального поведения людей, основаны на коммуникации. Самое существенное во взаимодействии, основанном на коммуникации, – значимое действие, включающее в себя осмысление не только поступков, но и намерений партнеров. Сознательная коммуникация наделяет смыслом или значением слова, жесты, поступки индивидов, производящих их, а также тех индивидов, которые откликаются на эти слова, поступки в процессе взаимодействия. Однако, чтобы этот процесс был эффективным, как отмечал Дж. Мид, надо **«поставить себя на место другого человека»**, то есть **«принять роль другого человека»**. Участвующий в таких процессах индивид может принять всеобщие установки всех других подобных индивидов по отношению к этим процессам, реализующимся в эмпирических взаимоотношениях и взаимодействиях и поэтому соответствующим образом направлять свое собственное поведение. В процессе взаимодействия между индивидами возникают два вида коммуникаций – **внешнее общение**, то есть взаимодействие индивидов друг с другом, и **внутреннее общение**, происходящее между частями единого «Я» – чувствами, мыслями, стремлениями волей.

3. **Американский социолог Т. Парсонс в теории «системного подхода»** отмечал, что действия индивидов не бывают единичными и дискретными, они организованы в системы. Что касается социальной системы, то в ней минимальное отношение между

действующими представляют собой стандартизованное взаимодействие, когда каждый участник функционирует как деятель, в той или иной мере ориентируясь на других и наоборот, каждый является объектом для остальных.

Т. Парсонс пишет, что действия взаимодействующих партнеров ориентированы на определенное ожидание других партнеров. В этой связи в процессе взаимодействия складывается определенная **структура потребностных диспозиций** участвующих в нем партнеров. Чем больше участников взаимодействия, тем больше неопределенностей в их взаимодействии друг с другом. **Основными типами неопределенностей во взаимодействии являются: коммуникативные трудности, трудности временной упорядоченности, различные понимания символов, экономические трудности, политические проблемы, нормативные проблемы**

4. **Американский социолог Э. Гофман** отмечает, что в общении друг с другом люди вступают в **нефокусированные и фокусированные взаимодействия**. **Нефокусированные взаимодействия** возникают каждый раз, когда люди дают понять, что они замечают друг друга, Это происходит в ситуациях скопления людей на оживленной улице, на дискотеке, в толпе возле театра, или у входа на стадион. Присутствующие, даже не разговаривая, вовлечены в вербальную коммуникацию друг с другом. Своим внешним видом, взглядом, выражением лица, жестами они передают определенные впечатления другим. **Фокусированные взаимодействия** возникают в том случае, когда индивиды обращают внимание на то, что каждый из них говорит и делает. Большинство поступков людей представляют из себя фокусированные взаимодействия, происходящие из непрерывного общения с другими людьми – семьей, друзьями, сослуживцами, случайными встречными, которые осуществляются на фоне нефокусированного взаимодействия. Все эти взаимодействия происходят в различных ситуациях и при различных обстоятельствах.

Формой социального взаимодействия являются конфликты. В основе конфликта лежит отсутствие согласия людей, наличие противоборствующих сторон с взаимонесовместимыми потребностями, интересами, целями, когда достижение целей одного препятствует достижению целей другим, происходит конкуренция как постоянная конфликтная ситуация.

Типы конфликтов:

1) когнитивные (борьба точек зрения людей). Они могут перерасти в борьбу личностей;

2) межличностные конфликты;

3) конфликт между личностью и группой;

4) межгрупповой конфликт;

5) социальный конфликт проявляется в столкновении социальных общностей: классов, наций, государств, социальных институтов.

Западный ученый Люис Козер отмечает типы конфликтов: а) **реалистический**; б) **нереалистический** (беспредметный) тип конфликтов. **Реалистические конфликты** направлены на достижение конкретного результата. Они вызваны невыполнением требований участников или несправедливым распределением между ними преимуществ и ограниченности ресурсов (власти, богатства территории). **Нереалистические конфликты** имеют цель выразить отрицательные эмоции, обиды, враждебность. Здесь конфликтное взаимодействие становится не средством, а самоцелью достижения результата.

Конфликты могут быть деструктивными и конструктивными. **Деструктивные конфликты** нарушают эффективное взаимодействие и приносят вред обеим сторонам. **Конструктивные конфликты** способствуют выявлению и разрешению противоречий. Они способствуют движению по пути прогресса, развитию, улучшению взаимодействия. Л. Козер отмечал, что конфликт не может иметь односторонних последствий: только позитивных или только негативных. Конфликт имеет и те и другие. Конфликт как форма социального взаимодействия является и инструментом формирования, стандартизации и поддержания социальной структуры. В работах Аристотеля, Гоббса, Гегеля, Маркса, Вебера, Дарендорфа, Рекса конфликты являются не отклонением от нормы, а нормами социальных отношений, нормами социального состояния общества.

Теория конфликта рассматривает конфликт как источник общественного развития, а социальный мир выступает как поле битвы: много групп борются между собой, возникают и исчезают, создаются и разрушаются союзы и группировки. Те, кто обладает властью,

стремятся сохранить порядок, а те, кто не обладает, стремятся его разрушить. Р. Дарендорф отмечал, что ролевая структура одновременно способствует и солидарности и конфликтным ситуациям. Дж. Рекс подчеркивал, что социальная стабильность есть сознательный результат защиты собственной власти отдельной группой, которая устанавливает контроль над распределением. **Социальная система знает факты ограничения ресурсов и имеет механизм их распределения:**

- 1) экономическое распределение;
- 2) властные отношения, чтобы предупреждать разрушение системы;
- 3) экономического распределения;
- 4) ценности, которые бы защищали бы легитимность распределения власти;
- 5) религиозные ритуалы и верования, которые выступают продуктом строго соблюдения ценностных предписаний.

Интеграция и социальный порядок выступают результатом распределительных процессов. Дж. Рекс пишет, что конфликт имеет центральное место в жизни общества, а порядок носит черты перемирия. Порядок есть результат победы одной из групп. Общество состоит из конкретных групп и конкретных действий реальных индивидов, которые действуют независимым путем.

Социолог Р. Парк в концепции социальной эволюции считает движущей силой развития взаимодействия людей **конкуренцию**. Конкуренция принимает различные формы: а) соревнование как человеческая форма борьбы за выживание (экономическое соревнование); б) соревнование как форма конфликта, когда люди приспособляются к положению дел, вызванному конфликтом. Когда это имеет место, то конфликт угасает, ассимиляция завершает этот процесс. Личность изменяется под влиянием контактов, выстраивается цепочка: конкуренция – соревнование-конфликт-приспособление-ассимиляция.

2.3 Особенности социального взаимодействия в обществе переходного типа. Взаимодействие в социальной группе

Социальное взаимодействие приобретает специфические особенности в обществе переходного типа. В этом обществе происходит переоценка существующего состояния социальной системы, действующей в ней иерархии ценностей, осуществляется анализ протекающих в системе процессов и изменений. В этой связи складывается новое самоопределение общества.

Типологическими особенностями взаимодействия в социальной системе переходного типа: а) углубление социальной дифференциации; б) кризис; в) ресурсный дефицит;

г) ценностный хаос; д) слабая управляемость; е) ослабление регуляторов; е) нарастание маргинальности; ж) нестабильность.

Эти явления проявляются и в социальных группах, в которых поведение и социальный статус каждого члена обусловлены деятельностью и существованием других членов. Совокупность индивидов, которые находятся в психическом взаимодействии, создают социальную группу. Это взаимодействие сводится к обмену представлениями, чувствами, хотениями, психическими переживаниями. Взаимосвязь, взаимозависимость сторон в процессе взаимодействия может быть равной или одна из сторон может сильнее влиять на другую.

П. Сорокин отмечает типы социального взаимодействия: 1) организованно-антагонистическая система взаимодействия, которая основана на принуждении; 2) организованно-солидарная система взаимодействия, которая основана на добровольном членстве; 3) организованно-смешанная, солидарно-антагонистическая система, которая частично управляется принуждением, а частично – добровольной поддержкой устоявшейся системы взаимоотношений и ценностей. Большинство организованных социально взаимодействующих систем – от семьи до церкви и государства, как отмечает П. Сорокин, принадлежат к организованно-смешанному типу. Могут быть организованно-антагонистический, неорганизованно-солидарный, неорганизованно-смешанный типы взаимодействия.

В существующих длительно организованных группах **П. Сорокин отмечает три типа взаимоотношений: 1) семейный тип** (взаимодействия тотальные, экстенсивны, интенсивны, солидарны по направлению и продолжительны, внутренне единство членов

группы); **2) договорной тип** (ограниченность времени действия сторон, которые взаимодействуют в рамках договорного сектора. Солидарность отношений эгоистична и направлена на получение взаимной выгоды, удовольствия или даже получение как можно большего за меньшее, при этом вторая сторона рассматривается не как союзник, а как определенный инструмент, который может оказать услугу, дать прибыль); **3) принудительный тип** (антагонизм отношений, различные формы принуждения: психологическое, экономическое, физическое, идеологическое, военное). Переход от одного типа к другому может происходить плавно или неожиданно. Часто наблюдается **смешанные типы социальных взаимоотношений**. П. Сорокин отмечает, что социальные взаимодействия выступают как социокультурные: одновременно происходит три процесса:

– взаимодействие норм, ценностей, стандартов, которые содержатся в сознании человека и группы;

– взаимодействия конкурентных людей и групп;

– взаимодействие материализованных ценностей общественной жизни.

В зависимости от объединяющих ценностей можно отметить группы:

– «односторонние», которые построены на одном основании ценностей (биосоциальные группы: расовые, половые, возрастные, социокультурные группы, род, языковые группы, религиозная группа, профессиональный, политический или научный союз);

– «многосторонние», которые построены вокруг комбинации нескольких рядов ценностей: семья, община, нация, социальный класс.

В группах протекают динамические процессы: а) давление на членов группы, которое способствует их конформизму и внушаемости; б) формирование социальных ролей, распределение групповых ролей; в) изменение активности членов: возможны явления **фацилитации** – усиление энергии человека в присутствии других людей; явление **ингибиции** – затормаживание поведения и деятельности под влиянием других людей, ухудшение самочувствия и результатов деятельности человека в ситуации, когда за ним наблюдают другие люди.

Ритуальное взаимодействие – одна из форм взаимодействия, которое строится по определенным правилам, символически выражая реальные социальные отношения и статус человека в группе и обществе. Ритуал выступает как форма взаимодействия, которая создана людьми для удовлетворения потребностей в признании. Ритуал обнаруживает ценности группы. Люди выражают ритуалом то, что больше всего волнует их, что составляет их ценностные ориентации. Ритуал должен удовлетворять потребности в признании на минимальном, среднем уровне.

В структуре взаимодействия людей **западный ученый Э. Берн отмечает позиции: «Родитель», «Взрослый», «Дитя»**. На этой основе строится процесс взаимодействия. Взаимодействие с позиций «Родителя» означает склонность к доминированию, к конкуренции, к проявлению власти и чувства высокой самооценности, к поучению других, критическому осуждению других людей, правительства и т.д.

Взаимодействие с позиции «Взрослого» означает склонность к равноправному сотрудничеству, к признанию за собой и другими равных прав ответственности за результаты взаимодействия. Взаимодействие с позиций «Дитя» означают склонность к подчинению, к необходимости поддержки и защиты («послушное дитя») или к «эмоциональному, импульсивному протесту, бунту, непредсказуемым действиям» («бунтующее дитя»). В отличие от ритуального взаимодействия, где действие происходит с позиций «Родитель» – «Родитель» в следующем взаимодействии – операциях – действие осуществляется с позиции «Взрослый» – «Взрослый». С такими операциями люди встречаются ежедневно: взаимодействие на работе, в учебе, в приготовлении пищи, ремонте квартиры и т.д. Успешно выполнив операцию, человек показывает свое знание дела, получает уважение людей

Успешное взаимодействие людей может быть обусловлено **появлением взаимной симпатии, аттракции**. Формированию аттракции способствуют следующие факторы:

– частота взаимных социальных контактов;

– физическая привлекательность;

– приписывание положительных личностных качеств друг другу;

– сходство социального происхождения;

– сходство интересов и взглядов. Эти факторы необходимы для установления отношений. Для продолжения этих отношений необходимо взаимопонимание,

компетентность в рассматриваемых вопросах. Фактор близости формируется, если двух и более людей связывает многое. Фактор симпатии формируется, если люди делают друг другу приятное. Фактор уважения формируется между людьми, если люди видят друг в друге достоинства, признают за собой и другими быть такими, какими они есть. **Любовь и дружба** – это такие формы взаимодействия, которые удовлетворяют потребности людей в приятном. Дружба и любовь внешне похожи на времяпровождение. Однако здесь всегда четко фиксируется партнер, по отношению к которому испытываются симпатии. Дружба включает фактор симпатии и уважения. Любовь отличается от дружбы усиленным сексуальным компонентом, то есть любовь есть сексуальное влечение плюс симпатия, плюс уважение. Дружба и любовь отличаются от всех других форм тем, что в них обязательно присутствуют скрытые трансакции «Дитя»-«Дитя», которые выражают взаимное признание и симпатию. Люди могут обсуждать любые проблемы, даже на взрослом, серьезном уровне. Однако в каждом их слове и жесте будет просматриваться: «ты мне нравишься».

Западный ученый Эрик Берн исследовал такой тип взаимодействия между людьми как игра, манипуляция. Игра – это искаженный способ взаимодействия, где все межличностные отношения, потребности человека преобразуются в одну – потребность контроля, и тогда человек прибегает к силе, если хочет приятия. Игра предполагает только силовой вариант решения. Игры (или английское слово «геймы») в отличие от других видов взаимодействия: ритуалов времяпровождения, дружбы, любви являются нечестными взаимодействиями, потому что включают ловушки, расплаты. Игры характеризуются двумя признаками: скрытым мотивом и наличием выигрыша. Каждый участник гейма, даже потерпевший поражение, получает выигрыш, однако специфический, в форме: негативных чувств обиды, страха, вины, ненависти, подозрения, унижения, презрения, высокомерия. Это служит подтверждением правоты жизненной позиции этих людей: «люди плохие, я плохой, жизнь плохая». Э.Берн писал, что многие люди играют в эти игры бессознательно. Получают негативный выигрыш. Эти игры являются частью неосознаваемого плана жизни, или сценария человека. Каждый гейм начинается с приманки, которую активный участник, инициатор, предлагает пассивному участнику. Учитывается его характер, его «слабинки». Потом следует серия двойных трансакций, которые приводят к заранее запланированному результату. Начав гейм, практически невозможно из него выйти, особенно если вы пассивный участник. В результате этого наступает расплата или выигрыш. **Чтобы выйти из гейма и не стать жертвой чужих манипуляций, необходимо заменить скрытые трансакции на открытые, прямые, потому что гейм возможен только при наличии скрытого подтекста в словах, трансакциях.**

Взаимодействие людей в неорганизованных группах, в толпе – резкая противоположность предписанным ритуалам. Природа коллективного поведения предполагает рассмотрение таких явлений как толпы, сборища, массовая паника, маний, танцевального помешательства, стихийные массовые движения, массовые поведения, массовые увлечения, социальные движения, революции.

В толпе происходят порой непредсказуемые взаимодействия людей в ситуации неопределенности или угрозы. Например, имеет место **круговая реакция**, когда взаимное возбуждение людей приобретает круговую форму. Здесь люди отражают настроение, эмоции друг друга и таким образом увеличивают, интенсифицируют их.

Таким образом, различие типов и форм социальных отношений способствует созданию организованных, постоянно воспроизводимых взаимодействий, Без таких взаимодействий невозможно существование социальных групп и самого общества. Относясь к другому человеку как человеку, данный индивид начинает относиться и к себе как к человеку и к другим людям как членам общества. Человек становится сознательным и социально активным членом общества.

Вопросы для проверки и самоконтроля

1. В чем заключается сущность социального взаимодействия?
2. Каковы основные признаки взаимодействия?
3. На какие стороны взаимодействия акцентирует внимание социологическая концепция П. Сорокина?
4. В чем сущность понимания взаимодействия как процесса социального обмена?
5. Как толковал процессы взаимодействия Т. Парсонс?

6. Какова специфика трактовки взаимодействия сторонниками символического интеракционизма?
7. Что такое социальные отношения?
8. Каковы характерные признаки социального отношения?
9. По каким основаниям можно типологизировать социальные отношения?

Ключевые понятия по теме

Взаимодействие социальное – способ осуществления социальных связей и отношений в системе, предполагающей наличие не менее двух субъектов, самого процесса взаимодействия, а также условия и факторы его реализации. В ходе взаимодействия имеет место становление и развитие личности, социальной системы, изменение их в социальной структуре общества.

Группа – совокупность взаимодействующих людей, ощущающих свою взаимосвязь, совокупность, воспринимаемая другими как некое сообщество.

Интеракция социальная – процесс, в котором люди действуют и взаимодействуют друг с другом.

Консенсус – принятие конечного решения на основе общего согласия участников или сторон, всеобщее согласие.

Конформизм – некритическое принятие и следование господствующим мнениям и стандартам, стереотипам массового сознания, традициям, авторитетам, принципам.

Конфликт социальный – столкновение интересов различных социальных обязанностей, частный случай проявления социального противоречия

Ритуал – вид обряда, форма сложного символического поведения, упорядоченная система действий, выражающая определенные социальные и культурные ценности.

Толпа – значительное число людей, находящихся в непосредственном контакте друг с другом.

Флуктуация – колебания, случайные отклонения от средних значений.

Список литературы

1. Бабосов Е.М. Общая социология: Учебное пособие для студентов вузов. – Мн., 2004.
2. Волков Ю.Г. Социология: Учебник. – Ростов н/Д, 2007.
3. Горелов В.А Социология: Учебник. – М.,2006.
4. Общая социология: Учеб. пособие/Под общ. ред. проф. А.Г. Эфендиева. – М., 2007.
5. Социология: Учебник для вузов/Под ред. проф. В.Н. Лавриненко. – М., 2005.
6. Шикун А.И.Социология: учебное пособие. – М., 2005.