ГБОУ города Москвы Школа №1505 «Преображенская» (6а)

Реферат

Социальные установки подростков

Автор: Никифорова Елизавета, 9Б

Руководитель: Смирнова О.М.

Москва

2018

Оглавление

Введение 3

1.1. Социальная установка 5

1.2. Особенности социальных установок ( взаимодействия) подростков 10

Источники информации 11

Заключение 12

Список литературы 13

# Введение

**Актуальность**. Ведущая деятельность подростков – общение. Наши социальные установки влияют на наше общение и социализацию, поэтому эта тема актуальна.

**Проблема исследования**. Выяснить, чем регулируется поведение и деятельность человека и как социальный опыт проявляется в поведении человека и его общении со сверстниками.

**Объект исследования:**  социальные установки

**Предмет исследования:** социальные установки подростков

**Цель** Описать специфику социальных установок у подростков.

**Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи**

1. Изучить установки, их классификацию, влияние установок на поведение, что влияет на установки
2. Изучить социальные установки
3. Изучить специфику подросткового возраста
4. Изучить особенности социальных установок у подростков

**Разработанность темы**

Термин "социальная установка" был введён в 1918 г и наиболее активно изучался в начале и середине XXго века (Шихирев, 1979, с. 87-89) .

**Теоретическая новизна**

Не заполнено по договоренности с научным руководителем

**Практическая значимость**

Не заполнено по договоренности с научным руководителем.

**Глава I. Особенности социальных установок в подростковом возрасте**

## 1.1. Социальная установка

Понятие установки активно изучалось школой Д.Н. Узнадзе. Установка определялась им как "целостное динамическое состояние субъекта, состояние готовности к определенной активности, состояние, которое обусловливается двумя факторами: потребностью субъекта и соответствующей объективной ситуацией" (Узнадзе Д.Н., 1966).

Узнадзе, соглашаясь со структурой психики, предложенной с З. Фрейдом, понимал установку как «границу» между психическим (субъективным) и физическим (объективным), которая не только разъединяет, но и объединяет эти ряды явлений. Действие объективных условий (стимулов) на сознание Узнадзе считал опосредованным установкой — целостным, недифференцированным и бессознательным состоянием субъекта, предшествующим актуально развертывающейся деятельности.

Дискуссионными проблемами теории установки являются ее соотношение с другими общепсихологическими теориями современной психологии, в частности с теорией деятельности (в вариантах А.Н. Леонтьева и С.Л. Рубинштейна ) (Авдеева Н. Н., Микадзе Ю. В., 2003, с. 672). Надо ли писать про теорию деятельности?

Виды установок

Существует несколько видов установок:

по продолжительности действия - фиксированная и ситуативная,

по направленности - направленная и ненаправленная.

Фиксированная (стабильная, длительная) установка возникает, когда "настроенность на поведение для удовлетворения данной потребности и в данной ситуации повторяется" (Андреева Г. М., 2000, с. 289). Ситуативная установка - это установка, действующая однократно в данных условиях.

Ненаправленная установка - установка не имеющая узкого конкретного направления. Направленная установка - конкретная установка, имеющая четкое направление (Психологос, 2017)

Влияние установок на поведение

Многочисленные исследования социальных психологов середины XX века показали," что то, что люди думают и чувствуют, довольно часто имеет мало общего с их реальным поведением" (Майерс Д., 2004, с.131) и что наши установки влияют на наши действия при следующих условиях:

1) Когда внешние влияния на наши слова и действия минимальны. Иногда, высказывая свою позицию, мы подстраиваемся под мнение слушателей. Случается, социальное давление очень далеко уводит нас от поведения, которое диктуют наши собственные установки. Когда внешние давления не размывают связей между установками и действиями, их можно проследить более отчетливо(Майерс Д., 2004, с.132).

2) Когда мы имеем дело с конкретными установками, касающимися конкретных действий. Люди с готовностью, например, приветствуют здоровый образ жизни и при этом курят и не занимаются спортом. Однако то, как они относятся именно к бегу трусцой, лучше подскажет, бегают они или нет (Майерс Д., 2004, с.132).

3) Когда мы сознательно воспринимаем свои установки. Наши установки могут оставаться незадействованными, когда мы следуем привычке или плывем по течению. Для того чтобы они руководили нашими действиями, нужно сделать паузу и принять их во внимание. Вспоминая, как же мы ко всему этому на самом деле относимся, мы начинаем подгонять реальные действия под свои убеждения (Fazio, 1990). Установки, сформированные в ходе переосмысления пережитого, и вспоминаются чаще, и воздействуют сильнее (Майерс Д., 2004, с.133).

Итак, подведем итог: установка будет влиять на наше поведение тогда, когда другие воздействия минимальны, когда она конкретно связана с конкретными действиями и когда она становится потенциально действующей, потому что доведена до нашего сознания. В таких случаях мы будем твердо придерживаться того, во что верим. (Майерс Д., 2004, с.133)

Влияние поведения на установки

Много раз подтверждалось, что установки следуют за поведением (Майерс Д., 2004, с.135). Но почему так происходит? Исследователи, работающие в области социальной психологии, приводят три возможных теории. Согласно теории, мы по стратегическим причинам выражаем установки, которые представляют нас как последовательных личностей. Согласно теории когнитивного диссонанса, чтобы уменьшить дискомфорт, мы сами находим оправдания своим поступкам. Согласно теории самовосприятия, наши поступки — это саморазоблачение: когда мы не уверены в своих чувствах или убеждениях, то обращаем внимание на свое поведение так же, как это сделали бы другие.

Формирование установок

Установка может быть заложена в результате процесса обучения или сформирована в результате жизненного опыта"(Психологос, 2017).

Элементарные фиксированные установки формируются на основе витальных потребностей и в простейших ситуациях в условиях семейного окружения, и в самых низших «предметных ситуациях» (Андреева Г. М., 2000, с. 297).

Социальные фиксированные установки или аттитюды – более сложные диспозиции, формируются на основе потребности человека в общении, осуществляемом в малой группе. По сравнению с элементарной фиксированной установкой имеют сложную трехкомпонентную структуру( когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты) (Андреева Г. М., 2000, с. 297).

Базовые социальные установки фиксирую общую направленность интересов личности относительно конкретной сферы социальной активности. Они формируются в тех сферах личности, где личность удовлетворяет свою потребность в активности, проявляемой как конкретная «работа», конкретная область досуга и пр..

Ценностная ориентация личности регулирует поведение и деятельность личности в наиболее значимых ситуациях ее социальной активности, в которых она формируется и в которых выражается отношение личности к целям жизнедеятельности, к средствам удовлетворения этих целей, т.е. к обстоятельствам жизни личности, детерминированным общими социальными условиями, типом общества, системой его экономических, политических принципов (Андреева Г. М., 2000, с. 298).

Здесь может и хочет находиться иерархическая схема диспозиционной регуляции социального поведения личности В. А. Ядова

Но могут ли в реферате быть схемы???? А также надо ли про нее отдельно писать?!

Иерархическая структура диспозиций личности

Человек обладает сложной системой различных диспозиционных образований, которые регулируют его поведение и деятельность. Эти диспозиции организованы иерархически, т.е. можно обозначить более низкие и более высокие уровни Определение уровней диспозиционной регуляции социального поведения личности осуществляется на основании схемы Д. Н. Узнадзе, согласно которой установка возникает всегда при наличии определенной потребности и ситуации удовлетворения этой потребности. Однако обозначенные Д. Н. Узнадзе установки возникали при «встрече» лишь элементарных человеческих потребностей и довольно несложный ситуаций их удовлетворения (Андреева Г. М., 2000, с. 295).

В. А. Ядов предположил, что на других уровнях потребностей и в более сложных, в том числе социальных, ситуациях действуют иные диспозиционные образования, притом они возникают всякий раз при «встрече» определенного уровня потребностей и определенного уровня ситуаций их удовлетворения.

В западной социальной психологии социальные установки обозначаются термином аттитюд. Аттитюд (социальная установка) - широко используемый в разных областях термин. В этологии и сравнительной психологии этот термин используется в смысле: а) готовности к определенным движения и б) выражения «намерения» совершить определенные движения. В традиционной психологии личности аттитюд рассматривался как некая внутренняя аффективная ориентация (преднастройка), зависящая прежде всего от прошлого опыта, которая могла бы объяснять действия личности. В обиход социальных наук термин аттитюд был введен У. Томасом и Ф. Знанецким в их 5-томном исследовании «Польский крестьянин в Европе и Америке» (1918-1920). Эти авторы понимали аттитюд как предрасположенность (стремление) личности к определенным групповым ценностям (деньгам, славе, близким и чужим людям и пр.), детерминирующим социально принятые формы поведения. В социальной психологии аттитюд — предрасположенность (склонность) субъекта к совершению определенного социального поведения; при этом предполагается, что аттитюд имеет сложную структуру и включает в себя ряд компонентов: предрасположенность воспринимать, оценивать, осознавать и, как итог, действовать относительно данного социального объекта (явления) определенным образом. Однако использование термина во многом зависит от теоретического уклона автора. Следует заметить, что многие понятия и дефиниции, использующие определение «социальный» (напр., социальные нормы , социальные стереотипы или социальные роли ) отличаются высокой неоднозначностью. Иногда аттитюд понимается как устойчивое эмоционально насыщенное представление (мнение) о чем-либо, что близко к пониманию комплекса , которое предложил К. Юнг. Принципиальное отличие состоит в том, что в качестве представления в А. обычно выступает стереотип (обобщенное представление), а эмоциональной составляющей является обобщенное чувство .

В 1935 г. Г. Олпорт выделил 5 дефиниций аттитюда (Андреева Г. М., 2000, с. 291):

1. определенное состояние нервной системы и сознания,
2. выражающее готовность к реакции,
3. организованное,
4. на основе предшествующего опыта,
5. оказывающее направляющее и динамическое влияние на поведение" (Андреева Г. М., 2000, с. 292).

Принято выделять 4 потенциальные функции аттитюда: 1) социально приспособительную (утилитарную, адаптивную, инструментальную): мы действуем в соответствии с определенными аттитюдами, потому что в данной среде нам это выгодно, приносит пользу; 2) когнитивную: А. упрощают нашу ориентацию в мире, позволяют легко категоризировать и оценивать происходящие события; 3) выражения (экспрессивно-оценочную): проявляясь в мнениях и поведении, А. способствует самовыражению личности; 4) психологической защиты: А. предохраняют личность от внутренних конфликтов, поддерживают самооценку.

В 1942 г . М. Смит разработал т. н. 3-компонентную структуру А., выделив: а) когнитивный (осознание объекта А., выражаемое обычно в убеждении или мнении, нередко основанном на социальном стереотипе );

б) аффективный (эмоциональная оценка объекта А., переживание симпатии или антипатии к нему, что тоже м. б. продиктовано стереотипом);

в) поведенческий (конативный, отражающий диспозицию к действию) компоненты (Андреева Г. М., 2000, с. 293).

Многими эмпирическими исследованиями обнаружена возможность рассогласования, как между отдельными компонентами аттитюда, так и между А. и реальным поведением.

Н. Рокич усложнил структуру аттитюда, предположив одновременное существование 2 аттитюдов, каждый из которых может актуализироваться в данный момент времени — на объект и на ситуацию.

В сов. социальной психологии термин аттитюд использовался как синоним термина «социальная установка», что создавало некоторые сложности и требовало разграничения с понятием установки, разрабатывавшимся в рамках общей психологии, напр., в школе Д . Н . Узнадзе . Основные различия касаются самого объекта установки, возможности ее осознания, наличия или отсутствия знакового опосредствования . В. Я. Ядов предложил иерархическую диспозиционную модель, в которой аттитюд (как фиксированная социальная установка) помещается на уровне между элементарными фиксированными установками (в понимании Узнадзе) и 2 более высокими уровнями: базовыми социальными установками (в которых фиксируется общая направленность интересов личности) и ценностными ориентациями(Авдеева Н. Н., Микадзе Ю. В., 2003, с. 672).

Изменение социальных установок

Одна из главных проблем, возникающих при изучении социальных установок, это проблема их изменения. Наблюдения показывают, что любая из диспозиций, которыми обладает конкретный субъект, может изменяться. Степень их изменяемости и подвижности зависит от уровня той или иной диспозиции: чем сложнее социальный объект, по отношению к которому существует у личности определенная диспозиция, тем устойчивей она является. Если принять аттитюд за относительно низкий (по сравнению с ценностными ориентациями, например) уровень диспозиций, то становится ясно, что проблема их изменений особенно актуальна. Если даже социальная психология научится распознавать, в каком случае личность будет демонстрировать расхождение аттитюда и реального поведения, а в каком – нет, прогноз этого реального поведения будет зависеть еще и от того, изменится или нет в течение интересующего нас отрезка времени аттитюд на той или иной объект. Если аттитюд изменяется, поведение спрогнозировано быть не может до тех пор, пока не известно направление, в котором произойдет смена аттитюда. Изучение факторов, обуславливающих изменение социальных установок, превращается в принципиально важную для социальной психологии задачу (Магун, 1983).

Большинство исследований аттитюдов осуществляется в русле двух основных теоритических ориентаций – бихевиористской и когнитивистской, поскольку наибольшее распространение и получили объяснения изменения аттитюдов, опирающиеся на принципы этих двух направлений.

В бихевиористски ориентированной социальной психологии (исследования К. Ховланда) в качестве объяснительного принципа для понимания факта изменения аттитюда используется принцип научения: аттитюды человека изменяются в зависимости от того, каким образом организуется подкрепление той или иной социальной установки. Меняя систему вознаграждений и наказаний, можно влиять на характер социальной установки, изменять ее (Андреева Г. М., 2000, с. 301).

В когнитивистской традиции объяснение изменению социальных установок дается в терминах так называемых теорий соответствия. Это означает, что изменение установки всякий раз происходит в том случае, когда в когнитивной структуре индивида возникает несоответствие, например, сталкивается негативная установка на какой-либо объект и позитивная установка на лицо, дающее этому объекту позитивную характеристику. Несоответствия могут возникать и по другим причинам. Важно, что стимулом для изменения аттитюда является потребность индивида в восстановлении когнитивного соответствия, т.е. упорядоченного, «озадаченного» восприятия внешнего мира. При принятии такой объяснительной модели все социальные детерминанты изменения социальных установок элиминируются, поэтому ключевые вопросы вновь остаются нерешенными.

Исследования в этой области

В [2017](http://nobeliat.ru/year.php?year=2017) году Ричард Талер [был награжден](http://nobeliat.ru/new.php?id=136) Нобелевской премией по [экономике](http://nobeliat.ru/economics.php) за "вклад в исследование поведенческой экономики".
Талер фактически стал одним из основателей целого направления в экономической теории - поведенческих финансов. Он изучал, как особенности человеческого поведения влияют на финансовые рынки.
Например, в одном из экспериментов он определил, что люди ценят больше вещи, которыми владеют, чем такие же вещи, которые им не принадлежат. Здесь работает страх потерять то, что уже есть у человека.
Фактически люди оценивают ценность вещи по отношению к чему-либо. В заметке Нобелевского комитета о важности трудов Талера приводится пример распродажи.
Увидев вещи со скидкой на распродаже, человек оценивает их намного выше, чем такие же вещи, продающиеся по такой же цене, но без скидки. Талер вместе с различными экономистами провел множество экспериментов, которые показали, как из-за особенностей человеческого восприятия люди не могут принять полностью рациональные решения.
В заметке Нобелевского комитета приводится такой пример из исследования Талера.
Таксист должен организовать свой рабочий день, оставив себе время на семью и отдых. Для этого он каждый день выставляет себе цель по определенному объему заработанных денег, а когда достигает этой цели, он уезжает домой.
В итоге получается, что в дни, когда клиентов много и можно много заработать, таксист уходит домой рано, а в дни, когда клиентов мало, он проводит на работе намного больше времени. Если бы он применял другое правило, он мог бы меньше работать и больше зарабатывать. Еще одно поле экспериментов Талера - это представления о справедливости потребителей и их влиянии на бизнес. Например, когда начинается дождь, прохожие идут в магазины за зонтиками. Для магазинов логично было бы поднять цены из-за высокого спроса, но они этого не могут сделать, опасаясь резко негативной реакции потребителей, которые посчитают их действия несправедливыми.
Сейчас ежегодно публикуется множество исследований о поведенческой экономике и финансах. Именно нерациональностью поведения людей и компаний часто объясняют различные движения на рынках - надувание пузырей или резкие распродажи активов. Исследования потребительского поведения людей также лежат в основе различных маркетинговых акций, например, распродаж в магазинах.
Один из основателей поведенческой экономики израильтянин [Дениел Канеман](http://nobeliat.ru/laureat.php?id=464), с которым вместе работал Талер, получил Нобелевскую премию по экономике в 2002 году за применение психологической методики в экономической науке, в том числе за изучение принятия решений в условиях неопределенности. Канеман доказал, в частности, что искушение человека к поиску еще большего риска после серии потерь со временем лишь возрастает и притупляет чувство действительности. Проще говоря, человеку свойственно стремиться к реваншу после проигрышей, не обращая внимания на неудачи, но при этом он все меньше и меньше вкладывает в выигрышные сделки.
Вклад Талера в поведенческую экономику и поведенческие финансы действительно очень заметен, хотя и довольно необычен,— в течение своей карьеры экономиста он скорее указывал исследователям на то, как иррациональности поведения реального человека (одна из его статей так и называется «От Homo Economicus к Homo Sapiens») определяют расхождение теоретической микроэкономики и реального экономического поведения, не строя на этом каких-то сложных и всеобъемлющих теорий. Этим занимались те, кто слушал Талера и учился у него, вклад непосредственно нынешнего нобелевского лауреата в происходящее — демонстрация рамок явления и несколько очень полезных концепций, например, анализ определенной иррациональности «внутренней счетной машины» человеческой личности.
Впрочем, именно это обстоятельство — кажущаяся простота того, чем занимается Ричард Талер,— и определило его популярность как в интересующихся наукой общественной среде в мире, так и в околоправительственных структурах в США. Талер был советником [президента США Барака Обамы](http://nobeliat.ru/laureat.php?id=821) и вместе с другим его советником, «регуляторным царем» и юристом-конституционалистом Кассом Санстейном написал весьма популярную книгу о поведенческих финансах — «Nudge». Точно перевести это на русский сложно, на обложках книги с почти миллионным тиражом обычно рисуют крупного слона, подталкивающего хоботом слоненка: на самом деле nudge — это мягкое, незаметное для посторонних подталкивание локтем соседа, который никак не может принять нужное и очевидное решение.
Другой, более «академический» перевод термина — «теория управляемого выбора». В этом заголовке — вся философия Талера, большого ценителя вина, гольфа и спокойной деятельной жизни: людям свойственна симпатичная иррациональность; человеческие особенности, диктуемые устройством его психики, в ряде случаев не позволяют ему соответствовать «человеку экономическому».
Он не умеет считать так, как считает компьютер: систематические ошибки человеческой психики — одно из оснований экономического устройства мира. На деле Ричард Талер совершенно не так прост, как он представляется в книгах. Так, наблюдение Талера за «проклятием осведомленности», систематической ошибки умных людей, всегда полагающих, что окружающие обладают той же информацией, что и они сами, и на основании этого легко строящих неверные экономические модели, во многом положено в его предсказание «снижения среднего IQ в экономическом поведении» в наступающем будущем — кажется, этот прогноз более чем сбывается в современной цифровизированной экономике.
В конце концов последователи Ричарда Талера, как и его коллег-специалистов в новой поведенческой экономике, все же попробуют построить первую версию сейчас еще несуществующей науки — экономической антропологии. Тогда нобелевский лауреат 2017 года Талер будет ее отцом-основателем, пока же к нобелевской медали он уже точно получит увеличение мировых тиражей «Nudge» до нескольких миллионов — никогда еще «нобелевское знание» в экономической сфере не было столь доступным для понимания обычных людей. Хотя, не скрывает Талер, это во многом будет ложное понимание, принятие стартовых гипотез и эмпирического знания за стройное здание науки: проблема создания реально работающей поведенческой экономики — дело будущего.

## 1.2. Особенности взаимодействия подростков

Общение – главная потребность подростков

Уже у дошкольников отсутствие общества сверстников отрицательно сказывается на развитии коммуникативных способностей и самосознания. Поведение же подростков по самой сути своей является коллективно-групповым. Потребность в общении со сверстниками, которых не могут заменить родители, возникают очень рано, еще в детстве, и с возрастом усиливается(Под редакцией А. А. Реана, 2008, с. 235). В это же время вырабатываются социальные установки.

Во-первых, общение со сверстниками – это очень важный специфический канал информации; по нему подростки и юноши узнают многие необходимые вещи, которых по тем или иным причинам им не сообщают взрослые. Связано с аттитюдом. Подростки доверяют информации полученной от сверстников сильнее, чем информации полученной от родителей из-за установок. Подростки заведомо считают, что у друзей нет повода им врать, в то время как родители могут соврать.

Во-вторых, это специфический вид межличностных отношений. Групповая игра и другие виды совместной деятельности вырабатывают необходимые навыки социального взаимодействия, умение подчиняться коллективной дисциплине и в тоже время отстаивать свои права, соотносить личные интересы с общественными. Вне общества сверстников, где взаимоотношения строятся на принципиально разных началах и статус надо заслужить и уметь поддерживать, ребенок не может выработать необходимые взрослому коммуникативные качества. У него начинают формироваться аттитюды.

В-третьих, общение со сверстниками – это специфический вид эмоционального контакта. Создание групповой принадлежности, солидарности, товарищеской взаимопомощи не только облегчает подростку автономизацию от взрослых, но и дает ему чрезвычайное важное чувство эмоционального благополучия и устойчивости (Под редакцией А. А. Реана, 2008, с. 235).

Социализация – процесс и результат усвоения и последующего активного воспроизводства индивидом социального опыта (Реан А. А., 2013, с. 14). Процесс социализации неразрывно связан с общением и совместной деятельностью людей. С точки зрения психологии социализация не может, однако, рассматривается как простое, механическое отражение личностью непосредственного испытанного или полученного в результате наблюдения социального опыта. Усвоение этого опыта субъективно.

Существует несколько стадий социализации; дотрудовая, трудовая, послетрудовая. Дотрудовую можно разделить ещё на два периода; раннюю социализацию и стадию обучения, в которую и попадают подростки. К этому этапу относится все обучение в школе. "Выделение стадий социализации с точки зрения отношения к трудовой деятельности имеет большое значение. Для становления личности небезразлично, через какие социальные группы она входит в социальную среду, как с точки зрения содержания их деятельности, так и с точки зрения уровня их развития Под редакцией А. А. Реана, 2008, с. 107).

На всех стадиях социализации воздействие общества на личность осуществляется или непосредственно, или через группу, но сам набор средств воздействия можно свести к нормам, ценностям и знакам. Можно сказать, что общество и группа передают становящейся личности некоторую систему норм и ценностей посредством законов. Те конкретные группы, в которых личность приобщается к системам норм и ценностей и которые выступают своеобразными трансляторами социального опыта, получили название институтов социализации.

Подростковый̆ период — период завершения детства, вырастания из него, переходный̆ от детства к взрослости. Обычно он соотносится с хронологическим возрастом с 10—11 до 14—15 лет. Сравнение себя со взрослыми и с более младшими детьми приводит подростка к заключению, что он уже не ребенок, а скорее взрослый. Подросток начинает чувствовать себя взрослым и хочет, чтобы и окружающие признавали его самостоятельность и значимость. Основные психологические потребности подростка — стремление к общению со сверстниками («группированию»), стремление к самостоятельности и независимости, «эмансипации» от взрослых, к признанию своих прав со стороны других людей. Это называется чувство взрослости.

Чувство взрослости

Возникшее у подростка, чувство взрослости проявляется как субъективное переживание готовности быть полноправным членом коллектива взрослых, выражающееся в стремлении к самостоятельности, желании показать свою «взрослость», добиваться, чтобы старшие уважали достоинство его личности, считались с его мнением (Фельдштейн Д. И., 1999).

По мнению К. Левина, подросток находится в положении маргинальной личности (этим термином в социологии обозначают личность, принадлежащую двум культурам). Подросток больше не хочет быть в сообществе детей и в то же время знает, что он еще не взрослый. Характерными чертами поведения маргинальной личности являются социальная неустойчивость и чувствительность, застенчивость и агрессивность, эмоциональная напряженность и конфликтные отношения с окружающими, склонность к крайним суждениям и оценкам (Фельдштейн Д. И., 1996).

Ключевыми признаками проявления «чувства взрослости» можно считать следующие:

1. Подражание внешним признакам взрослости: курение, игра в карты, употребление вина, особый лексикон, стремление к взрослой моде в одежде и прическе, косметика, украшения. У подростков распространена установка, что если они будут делать это, будут выглядеть взрослее.
2. Социальная зрелость. Она возникает в условиях сотрудничества ребенка и взрослого в разных видах деятельности, где подросток занимает место помощника взрослого.
3. Интеллектуальная взрослость. Она выражается в стремлении подростка что-то знать и уметь по-настоящему. Это стимулирует развитие познавательной деятельности, содержание которой выходит за пределы школьной программы. Значительный объем знаний у подростков – результат самостоятельной работы. Учение приобретает у таких школьников личный смысл и превращается в самообразование (Ермолаева М. В., 2000). Тут я не знаю какая связь с аттитюдом, но по сути все чувство взрослости – это установка.

Стремление подростка занять удовлетворяющее его положение в группе сверстников сопровождается повышенной конформностью к нормам поведения и ценностям референтной группы.

В подростковом возрасте нередко сохраняется склонность к поведенческим реакциям, которые обычно характерны для более младшего возраста. К ним относят следующие: В этом абзаце описывается специфика подросткового возраста. Тут нет прямого отношения к аттитюду, но так как мы говорим об установках именно подросткового возраста, мне кажется стоит получше описать его специфику.

1. Реакция отказа. Она выражается в отказе от обычных форм поведения: контактов, домашних обязанностей, учебы и т. д. Причиной чаще всего бывает резкая перемена привычных условий жизни (отрыв от семьи, перемена школы), а почвой, облегчающей возникновение таких реакций, — психическая незрелость, черты невротичности, тормозимости.

2. Реакция оппозиции, протеста. Она проявляется в противопоставлении своего поведения требуемому: в демонстративной браваде, в прогулах, побегах, кражах и даже нелепых на первый взгляд поступках, совершаемых как протестные.

3. Реакция имитации. Она обычно свойственна детскому возрасту и проявляется в подражании родным и близким. У подростков объектом для подражания чаще всего становится взрослый, теми или иными качествами импонирующий его идеалам (например, подросток, мечтающий о театре, подражает в манерах любимому актеру). Реакция имитации характерна для личностно незрелых подростков в асоциальной среде.

4. Реакция компенсации. Она выражается в стремлении восполнить свою несостоятельность в одной области успехами в другой. Если в качестве компенсаторной реакции избраны асоциальные проявления, то возникают нарушения поведения. Так, неуспевающий подросток может пытаться добиться авторитета у одноклассников грубыми, вызывающими выходками.

5. Реакция гиперкомпенсации. Обусловлена стремлением добиться успеха именно в той области, в которой ребенок или подросток обнаруживает наибольшую несостоятельность (при физической слабости — настойчивое стремление к спортивным достижениям при стеснительности и ранимости — к общественной деятельности и т.д.) (Шаповаленко И. В., 2005, с. 248).

Подростковый возраст - период, когда влияние эмоций на духовую жизнь наиболее очевидно. Переживания в этом возрасте становятся глубже, появляются более стойкие чувства, эмоциональное отношение к ряду явлений жизни делается длительнее и устойчивее, значительно более широкий круг явлений социальной действительности небезразличен подростку (Под редакцией А. А. Реана, 2008, с. 48). Ну это впринципе можно убрать. Это снова просто специфика.

В подростковый период весьма ощутимой становится потребность в хороших друзьях. Удовлетворение эмоциональных потребностей детей младшего школьного возраста очень мало зависит от общения со сверстниками. Ребенок ищет этого удовлетворения у родителей. Именно от них он ждет похвалы, любви и нежности. В подростковый период картина меняется. Половое созревание приносит с собой новые чувства, желание обрести эмоциональную свободу и независимость от родителей. Подростки начинают тянуться к своим ровесникам, с тем чтобы найти у них то, что раньше давали им родители. Установка, что с родителями теперь не так интересно, хочется быть самостоятельным. Подростки считают, что всю поддержку необходимую и тд им могут дать сверстники.

Такое общение со сверстниками знаменует новую (межличностную) стадию эмоционального развития, которая характеризуется появлением способности к эмоциональной децентрации (Эмоциональная децентрация – способность отстраниться от собственных эмоциональных переживаний, воспринимать эмоции, эмоциональное состояние другого человека.) (Под редакцией А. А. Реана, 2008, с. 55). Ну это опять специфика и наверное действительно модно убрать.

Наиболее существенное свойство взаимоотношений между сверстниками – их принципиальное равноправие, включающее равенство прав на собственную эмоциональную оценку всего происходящего в детской группе. Удовольствие от совместного времяпрепровождения, совместных занятий, стремление их продолжать помогают преодолевать трудности, связанные с разницей мнений, желаний, намерений. Практика согласования ведет к развитию способности строить равноправное сотрудничество детей, мыслящих и чувствующих по разному (Цукерман Г. А., Мастеров Б. М., 1995).

Для ранней юности типична идеализация друзей и самой дружбы. Нуждаясь в сильных эмоциональных привязанностях, молодые люди подчас не замечают реальных свойств партнера. Юношеская потребность в самораскрытии часто перевешивает интерес к раскрытию внутреннего мира другого, побуждая не столько выбирать друга, сколько придумывать его (Кон И. С., 1987). Подростки идеализируют своих друзей. У них установка, что друзья и окружающий мир должен быть идеален, как в фильмах например. Они не живут реальностью, а идеализируют все вокруг.

Самооценка

Среди четырех источников социальной поддержки: родители, учителя, одноклассники, близкие друзья – родительская поддержка и отношения одноклассников наиболее сильно влияют на самооценку. Установка, что мнение сверстников важнее мнения учителей и родителей. Их мнения сильно влияют на самооценку.

Результаты многочисленных исследований подросткового периода, представленного как отечественной, так и зарубежной литературой, показывают заметное снижение влияния родителей и повышение влияния сверстников как референтной группы на самооценку подростков.

Специфическим новообразованием подросткового возраста является способность к рефлексии родительского мнения и последующей отстройке от него, к выработке собственной позиции по отношению к родительской оценке. Смысл этой отстройки состоит в том, что родительская точка зрения начинает восприниматься лишь как некоторая возможная точка зрения на «себя».

Однако при этом нельзя сказать, что у подростков происходит отчуждение от родителей. На вопрос, где они чувствуют наибольшую защищенность, ответ «в семье» встречается почти так же часто, как и ответ «среди друзей» (Под редакцией А. А. Реана, 2008, с. 111).

Социально – психологический статус

Социально–психологический статус – понятие, обозначающее положение человека в системе межличностных отношений и меру его психологического влияния на членов группы (Под редакцией А. А. Реана, 2008, с. 111).

Известная тенденция подростков к группированию и своеобразная, зачастую жесткая, внутригрупповая статусная дифференция, присущая не только неформальным группам, но и например школьному классу, вызывают необходимость выявления взаимосвязи самооценки подростка с его социально-психологическим статусом. Данные ряда исследований отечественных психологов указывают на наличие этой взаимосвязи, которая прежде всего положительно коррелирует с уровневой характеристикой самооценки подростков. Ну это с аттитюдом не связано.

Сформированность коммуникативных умений

Исследование основных трудностей общения у школьников средних классов выявило, что наиболее часто нарушения в межличностных отношениях среди одноклассников вызваны отсутствием у них коммуникативных умений (Лещинская Е. А., 1992). Подростки используют неадекватные способы убеждения (давление, протест, противопоставление и т.д.), стремятся к непосредственному «натуральному» общению, недооценивая его технологический аспект, связанный с психологическими навыками. Их основные коммуникативные способности развиты крайне слабо. Установка, что спор можно решить дракой, повышением голоса и тд. Но подростки должны научиться решать проблемы другими способами.

Мотивация общения

Взрослые представляют мотивы общения подростков с одноклассниками в подавляющем большинстве случаев самым примитивным образом – как стремление быть в их среде. Однако уже в 5-6 классах основным мотивом межличностного взаимодействия занять определенное место в коллективе ровесников. А в 8-9 классах особое значение приобретает потребность школьника в признании своей ценности в глазах одноклассников. (Под редакцией А. А. Реана, 2008, с. 191). У подростков меняется с возрастом мотивация общения. Соответственно меняется и установки относительно общения; Установка насколько важно мнение сверстников, Установка, какова роль родителей, Установка, насколько важно быть популярным например.

# Заключение

# Список литературы

Авдеева Н. Н., Микадзе Ю. В., и др. Под редакцией Мещеряков Б. Г., Зинченко В. П. Большой психологический словарь. - ОЛМА-ПРЕСС СПб, 2003 - 672 с.

Андреева Г. М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. - М.: Аспект Пресс, 2000.- 376 с.

Арестова О. Н., Астляйтер Г. и др. Под редакцией Войкунского А. Е. Гуманитарные исследования в Интернете. - М.: Можайск-Терра, 2000. - 432 с.

Магун В. С. Потребности и психология социальной деятельности личности. Л., 1979

Майерс Д. Социальная психология. Интенсивный курс. - СПб.: прайм- ЕВРОЗНАК, 2004. - 512с.

Прокофьева В. А., Дандарова Ж. К., Петанова Е. И. И др. Под общей редакцией А. А. Реана. Психология подростка. Полное руководство – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2008. – 504 с.

Реан А. А. Психология личности. - СПб.: Питер, 2013. – 288 с.

Узнадзе Д. И. Экспериментальные основы исследований установки // Психологические исследования. М., 1966

Установка// ПСИХОЛОГОС — Энциклопедия практической психологии - <http://www.psychologos.ru/articles/view/ustanovka>. Дата обращения - 26.11.2017

Шаповаленко И. В. Возрастная психология (Психология развития и возрастная психология). - М.: Гардарики, 2005. - 349 с.

Шихирев П. Н. Социальная установка // Социальная психология: Хрестоматия: Учебное пособие для студентов вузов/Сост. Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. — М: Аспект Пресс, 2003.— 475 с. - с. 364 - 377

Книга Дружинин В.Н. Психология общих способностей. - СПб.: Питер, 2007. – 267 с.

Журнал Знаков В.В. Неправда, ложь и обман как проблема психологии понимания // Вопросы психологии. - 1993. № 2. – 9 с.

Электрон ресурс Бостром Н. Угрозы существованию: Анализ сценариев человеческого вымирания и других подобных опасностей // Published in the Journal of Evolution and Technology, Vol. 9, March 2002 / Перевод А.В. Турчин *[Электронный ресурс]* – Режим доступа http://www.scribd.com/doc/6250354/ - Дата публикации/обращения 2007.