

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ**

*Факультет № 6
Кафедра соціології та психології*

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

з навчальної дисципліни «Соціальна психологія»
обов'язкових компонент
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

053 Психологія (практична психологія)

Тема 13. Соціальна установка: поняття, функції, структура, динаміка.

Харків 2023

ЗАТВЕРДЖЕНО

Науково-методичною радою
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол № 7 від 30.08.2023 р.

СХВАЛЕНО

Вченою радою факультету № 6
Протокол № 7 від 25.08.2023 р.

ПОГОДЖЕНО

Секцією Науково-методичної ради
ХНУВС з гуманітарних та
соціально-економічних дисциплін
Протокол № 7 від 29.08.2023 р.

Розглянуто на засіданні кафедри
соціології та психології
Протокол № 8 від 15.08.2023 р.

Розробник:

Доцент кафедри соціології та психології, кандидат біологічних наук, доцент
Шахова О.Г.

Рецензенти:

1. Доцент кафедри психології та педагогіки Харківської державної академії культури, кандидат психологічних наук, доцент Віденєєв І.О.
2. Доцент кафедри соціології та психології факультету № 6 Харківського національного університету внутрішніх справ, кандидат психологічних наук, доцент Шиліна А.А.

План лекції

1. Поняття атитюда. Історія його вивчення.
2. Структура і функції атитюда.
3. Парадокс Лап'єра.
4. Формування та зміна соціальних установок.

Рекомендована література:

Основна

1. Основи соціальної психології : підручник для закладів вищої освіти / П. П. Горностай, М. М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т. М. Титаренко, Н. В. Хазратова та ін. ; за ред. М. М. Слюсаревського. – Київ : Талком, 2018. – 580 с.
2. Соціальна психологія : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Воляннюк, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Москаленко, О. І. Боковець, Б. В. Андрійцев ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с
3. Шахова О. Г. Соціальна психологія особистості Харків: «Контраст», 2019. 116 с.

Допоміжна:

4. Бандурка А.М., Землянская Е.В. Психология руководителя: монография Х. : Золотая миля, 2013. 720 с.
5. Скорюк В.Д. Соціальна психологія в схемах і коментарях: учб.-практ. пос. Київ : Сварог, 2017. 207 с.

Інформаційні ресурси в Інтернеті:

6. Пошукова система Google Scholar <http://scholar.google.com/>
7. Пошукова система Springer <https://link.springer.com/>
8. Пошукова система Scirus <https://www.elsevier.com/>

Текст лекції.

1. Поняття атитюда. Історія його вивчення.

Розглянемо специфічні регулятори соціальної поведінки, які діють на рівні особистості - соціальні установки, або атитюди. **Атитюд** це схильність особистості певним чином сприймати та оцінювати соціально значимі об'єкти, а також готовність особистості до певних дій, що орієнтовані на ці об'єкти.

Існує ряд підходів до розуміння природи соціальної установки і функцій, які вона виконує. Так, в психоаналітичній концепції соціальна установка виступає в ролі регулятора реакцій, що зменшують внутрішньоособистісну напруженість і вирішують конфлікти між мотивами.

Проблема аттитюда в рамках когнітивних теорій в цілому вирішується на основі моделі "мислячої людини" - в центр уваги ставиться її когнітивна структура. З цієї точки зору соціальна установка являє собою когнітивне утворення, яке сформоване людиною в процесі її соціального досвіду і опосередковує надходження і переробку інформації до індивіда. При цьому

найбільш важливою відмінністю аттитюда від інших когніцій - думок, уявлень, переконань - вважається його здатність направляти і регулювати поведінку індивіда.

Біхевіористи розглядають соціальну установку як поведінкову реакцію - проміжну змінну між об'єктивним стимулом і зовнішньою реакцією.

Вперше поняття "атитюд" було введено в 1918 році соціологами У. Томасом і Ф. Знанецьким при вивченні проблем адаптації польських селян, які емігрували в Америку. У своїй роботі "Польський селянин в Європі і в Америці" вони визначили атитюд як "стан свідомості індивіда щодо певної соціальної цінності" (1918) та переживання людиною сенсу цієї цінності.

Згідно Джоржу Міду, кожна людина формує свої установки шляхом прийняття установок інших людей: якщо джерело комунікації нам подобається, ми схильні прийняти його інформацію; відповідно, якщо комунікатор нам неприємний, ми будемо схильні до неприйняття змісту інформації.

У соціальній установці було виділено три компоненти: когнітивний (знання про об'єкт установки), афективний (емоційна оцінка об'єкта), конативний (поведінковий) компонент (цілеспрямовані дії по відношенню до об'єкта).

Особливий інтерес при дослідженні установок викликає проблема зміни установки, проблема зв'язку її різних компонентів між собою. Передбачалося, що зміна когнітивного компонента установки (думки, переконання) змінює емоційне ставлення суб'єкта, тобто збільшує або зменшує почуття симпатії чи антипатії до об'єкта установки.

У вітчизняній психології найбільш детально і докладно розроблявся феномен установки (set) в школі Д. Н. Узнадзе. У 1941 р. у своїй роботі "Основні положення теорії установки" Д. М. Узнадзе дає визначення первинної установки [Узнадзе Д. Н., 2001]. Виникнення первинної установки зазвичай пов'язане з задоволенням найпростіших, фізіологічних потреб людини в ситуаціях добре знайомих і нескладних. До того ж дія установки відбувається на несвідомому рівні, що відрізняє її від соціальної установки, що є станом свідомості людини. На відміну від атитюда установка (set) не зачіпає питань, пов'язаних з аналізом соціальних ситуацій і соціальних об'єктів, а найголовніше - не розкриває механізму детермінації поведінки людини з боку суспільства. Таким чином, можна сказати, що установка (set) забезпечує функціонування організму на індивідуальному рівні, тоді як атитюд виконує свої функції на соціальному рівні (на рівні соціальної спільності, соціальної групи).

Іншим схожим з поняттям "атитюди" у вітчизняній психології є поняття "спрямованість особистості", що використовується Л. И. Божович (1969) при вивченні формування особистості в дитячому віці. В основі спрямованості особистості лежить стійка система мотивів, яка виникає в процесі життя. Спрямованість складається як внутрішня позиція особистості

по відношенню до соціального світу. Вона визначає поведінку і діяльність людини в конкретних соціальних ситуаціях та відносно оточуючих її людей.

У вітчизняній психології та соціології активно розробляється і таке поняття як ціннісні орієнтації, які тлумачаться як система соціальних фіксованих установок особистості. Ціннісні орієнтації проявляються особистістю в ставленні до навколишнього світу, в значущих ситуаціях її соціальної активності. Вони сприймаються як загальна спрямованість свідомості і поведінки особистості.

Таким чином, у вітчизняній традиції здійснюється розробка різних понять, схожих з атитюдом за функціями та значенням для життєдіяльності людини в соціумі. При цьому увага звернена на механізми реалізації не тільки окремих поведінкових актів, а й на здійснення цілісної поведінки і діяльності суб'єктом.

2. Структура і функції атитюда.

У своєму підході до структури атитюда, розробленому в 1942 р, М. Сміт представляв соціальну установку як усвідомлення (когнітивний компонент), оцінку (афективний компонент) і поведінку (конативний, поведінковий компонент) відносно соціального об'єкта.

В даний час структура соціальної установки визначається більш широко. Атитюд виступає як "ціннісна диспозиція, стійка схильність до певної оцінки, яка заснована на когніціях, афективних реакціях, сформованих поведінкових намірах (інтенції) і попередньої поведінці, здатна в свою чергу впливати на пізнавальні процеси, на афективні реакції, на складання інтенцій і на майбутню поведінку.

Необхідно підкреслити, що всі елементи установчої системи взаємопов'язані і являють собою систему реакцій, специфічну для кожної конкретної особистості. Тому зміна одного компонента може викликати зміну якого-небудь іншого. Так, наприклад, зміна переконань щодо якогось соціального об'єкта може привести до зміни установки, а слідом за цим і до зміни поведінки щодо даного соціального об'єкта.

Крім того, елементи системи можуть виходити за рамки однієї установчої системи і "встановлювати" взаємозв'язок з елементами іншої. Наприклад, одна і та ж когніція може бути взаємопов'язана з різними установками. Якщо зміниться ця когніція, можна припустити, що зміняться і обидві установки (Зімбардо Ф., Ляйппе М., 2000).

Крім розгляду структури атитюда (або установчої системи) для розуміння суті соціальної установки необхідно зупинитися на функціях, які вона виконує.

У функціональній теорії Д. Каца (Katz D., 1960) робиться спроба інтегрувати уявлення про установку різних теоретичних орієнтацій: біхевіоризму, психоаналізу, гуманістичної психології та когнітивізму. Запропонувавши вивчати установку з точки зору потреб, які вона задовольняє, Кац виділяє чотири функції:

- інструментальну (пристосувальну, адаптивну, утилітарну);
- его - захисну;

- функцію вираження цінностей;
- функцію організації знання.

Інструментальна функція висловлює пристосувальні тенденції поведінки людини, допомагає збільшити винагороди та зменшити втрати. Атиюд направляє суб'єкта до тих об'єктів, які служать досягненню його цілей. Крім того підтримка певних атиюдів допомагає людині заслужити схвалення і бути прийнятим іншими людьми, оскільки людей швидше привертає той, у кого атиюди схожі з їх власними.

Его - захисна функція, - атиюд сприяє вирішенню внутрішніх конфліктів особистості, захищає людей від отримання неприємної інформації про самого себе і про значущі для нього соціальні об'єкти. Люди часто діють і думають таким чином, щоб захистити себе від неприємної інформації. Так, наприклад, щоб підвищити свою власну значущість або ж значущість своєї групи, людина часто вдається до формування негативного атиюда по відношенню до членів аугрупи.

Функція вираження цінностей (функція цінності, самореалізації): - атиюди дають людині можливість висловити те, що важливо для неї й організувати свою поведінку відповідним чином. Здійснюючи певні дії відповідно до свого атиюда людина реалізує себе у відношенні до соціальних об'єктів. Ця функція допомагає людині самовизначитися, зрозуміти, що вона із себе представляє.

Функція організації знань - заснована на прагненні людини до змістового упорядкування навколишнього світу. Атиюди допомагають людині осмислити дійсність, "пояснюють" події, які відбуваються, або дії інших людей. Атиюд дозволяє уникнути почуття невизначеності і неясності, задає певний напрям інтерпретації подій.

Отже, соціальні установки дають спрощені вказівки щодо способу поведінки по відношенню до конкретного об'єкта або ситуації, вони задають напрямок думок і дій людей. Соціальні установки допомагають людині встановлювати і підтримувати свою ідентичність, адаптуватися до умов навколишнього світу, виконують функцію его-захисту і вираження цінностей. Таким чином, атиюди активно задіяні як у процесі соціального пізнання, так і в процесі регуляції соціальної поведінки.

Як же утворюються установки в структурі особистості? Які фактори визначають їх формування? На ці питання в соціальній психології існують різні думки, що залежать, зокрема, від тих наукових підходів, в рамках яких розробляється проблема формування атиюдів.

3. Парадокс Лап'єра - соціально-психологічний феномен невідповідності або, принаймні, значної розбіжності реальних дій людини і проголошуваних нею установок, цінностей, намірів. Даний феномен був виявлений американським дослідником Річардом Лап'єром на початку 30-х рр. 20 ст. в ході нескладного, хоча і досить тривалого експерименту (процедура дослідження зайняла кілька місяців).

Важливо відзначити, що в ті роки в США існувало вкрай упереджене, навіть агресивне ставлення білого населення, якого більшість до національних меншин. Це упередження ще більш ускладнювалося вкрай несприятливою економічною ситуацією - в країні панувала велика депресія, а в таких випадках буденна свідомість легко звертається до пошуків "винних", якими найчастіше виявляються "не такі, як ми", в першу чергу - "іногородці". Повсякденною практикою була жорстка расова дискримінація - чорношкірим і кольоровим відмовляли в праві навіть займати сусідні з білими місця в громадському транспорті.

У цій ситуації Лап'єр зважився на досить ризикований експеримент. Серед його знайомих була молода подружня пара китайської національності (треба відзначити, що активна асиміляція китайців в Америці почалася ще в середині XIX ст., і знайомі Лап'єра були вродженими американцями не в першому поколінні). Разом з ними на особистому автомобілі він відправився в багатомісячну подорож по дорогах Америки, щоночі зупиняючись в придорожніх мотелях. Всього таких закладів Лап'єр і його китайські друзі відвідали дві з половиною сотні. Не всюди їх зустрічали гостинно, однак не було жодного випадку, щоб перед ними зачинили двері.

Повернувшись з подорожі, Лап'єр розіслав за всіма адресами, які відвідав, листи з проханням зарезервувати місця для подружньої пари китайської національності. Половина листів залишилися без відповіді. Однак 28 власників мотелів надіслали відповіді, причому 90% з них містили категоричну відмову! (Можна припустити, що більшість із тих, хто не спромігся відповісти, мали на увазі те ж саме.)

До того часу дослідники навіть не замислювалися, наскільки в поведінці людей узгоджуються "слово" і "справа". Негласно малося на увазі - як людина говорить, так вона і робить. Лап'єру вдалося продемонструвати, що це далеко не завжди відбувається так. Багато наших словесних заяв продиктовані нормами і цінностями того соціального кола, до якого ми належимо. Тобто фактично багато слів ми вимовляємо під тиском соціального оточення - тому що вважаємо, що "такі, як ми" кажуть, думають і роблять саме так. Опинившись у реальній ситуації взаємодії з конкретними живими людьми, ми відчуваємо вплив іншого роду - тиск самої цієї ситуації і готові підкоритися швидше сформованим умовам, ніж абстрактним установкам.

Звідси випливають важливі практичні висновки. По-перше, будь-яким заявам, що стосуються прийнятих людиною норм і цінностей, слід довіряти з обережністю. Ніяка сама патетична декларація ще не дає стовідсоткової гарантії, що в реальних життєвих умовах людина поведе себе відповідно з нею. По-друге, якщо ми розраховуємо на чийсь підтримку або послугу, але не впевнені, що людина налаштована нам її надати, просити про неї краще особисто - відповідно до феномену Лап'єра, ймовірність отримати відмову листом або по телефону набагато вище.

4. Формування і зміна соціальних установок.

Найбільш відомими підходами до вивчення атитюдів та проблеми їх формування є біхевіористський підхід (підхід через навчання), когнітивістський підхід, мотиваційний підхід, а також соціологічний (або структурний) підхід, заснований на ідеях інтеракціонізму. В даний час розвивається також і біологічний (генетичний) підхід до формування атитюдів.

Біхевіористський підхід. В цілому в необіхевіоризмі соціальна установка розглядається як гіпотетична конструкція або проміжна змінна між об'єктивним стимулом і зовнішньою реакцією. Атитюд, фактично недоступний для зовнішнього спостереження, є одночасно реакцією на стимул, якій спостережується, і стимулом для спостережуваної реакції, діючи подібно до сполучного механізму. Наприклад, установка дитини на вчителя може бути розглянута одночасно і як реакція на вчителя і як стимул для певної поведінки по відношенню до цього вчителя.

В рамках теорії навчання в якості основних механізмів утворення атитюдів можуть бути розглянуті: стимулювання (позитивне підкріплення), спостереження, виникнення асоціацій і наслідування. Найбільш простий спосіб формування аттитюда відбувається насамперед за рахунок позитивного підкріплення, причому позитивне стимулювання в процесі навчання може бути виражене як в матеріальних, так і "духовних" додаткових стимулах.

Наприклад, студент, якій отримав відмінну оцінку і похвалу викладача за іспит з важкого предмету, сформує швидше за все позитивну установку на здану дисципліну.

У повсякденному житті батьки використовують при вихованні дитини позитивне підкріплення (похвалу, ласку, емоційну підтримку) для формування позитивного аттитюда на певний соціальний об'єкт або процес.

Наприклад, Ірвінг Джейніс з колегами виявив, що повідомлення стає більш переконливим для студентів Єльського університету, якщо вони читають його, одночасно ласуючи арахісом з пепсі-колою [Майерс Д., 1997].

Механізмом формування аттитюда може виступати спостереження за поведінкою інших людей, а також спостереження за її наслідками. Якщо поведінка супроводжується позитивними результатами і гідно оцінюється людиною, можливо, що це призведе до формування у неї позитивної установки на цю поведінку. Наприклад, якщо ми щоранку спостерігаємо за сусідом, які займаються спортивним бігом і при цьому бачимо, що він прекрасно став виглядати, підтримує спортивну форму, знаходиться завжди в гарному настрої, швидше за все, у нас сформується позитивний атитюд на спортивний біг.

Іншим важливим механізмом формування атитюдів є встановлення асоціативних зв'язків між вже існуючою і знову формованою установками або між структурними компонентами різних атитюдів. Асоціації "пов'язують" різні стимули, що з'являються одночасно. Найчастіше такий зв'язок відбувається між афективним (емоційним) компонентом одного атитюда з нейтральним соціальним об'єктом атитюда, який формується.

Наприклад, якщо дуже шанований ведучий телебачення (на якого існує позитивна установка) із задоволенням представляє нову, поки не відому нам людину, на "новачка" буде сформований позитивний атитюд.

Факт перенесення позитивного ставлення на інший соціальний об'єкт за допомогою асоціативного зв'язку був продемонстрований в експерименті І. Лоджа [Lorge I., 1936]. Піддослідним, які брали участь у його дослідженні, пропонувався ряд тверджень, авторство яких приписувалося різним політичним діячам. Наприклад, говорилося, що таке висловлювання, як: "Я впевнений, що невеликий бунт ніколи не зашкодить" належить знаменитому американському політичному діячеві, автору проекту Декларації незалежності Томасу Джефферсону. Респондентів просили висловити ступінь згоди з кожним із запропонованих тверджень. Потім їх просили відповісти, наскільки вони поважають кожного з політичних діячів, чії цитати їм пред'являлися. На другому етапі експерименту респондентам знову давалися для оцінки ті ж висловлювання, але при цьому їх авторство приписували зовсім іншим політикам. Було виявлено, що позитивну оцінку твердженням респонденти давали в залежності від того, хто виступав автором цитати. У той час як вже згадувана і приписувана Джефферсону цитата отримала загальне схвалення, вона повністю відкидалася, якщо її авторство приписувалося Леніну. Крім того, різниця між двома оцінками однієї і тієї ж цитати співвідносилася з різницею в популярності цих двох політиків у респондентів, що брали участь в експерименті.

Інтерпретація цього явища, яку давали з позиції теорії навчання, ґрунтувалася на тому, що аттитюд на повідомлення, що асоціюються з привабливими джерелами, які користуються великою довірою, буде більш позитивним, ніж у випадку коли повідомлення асоціюються з непривабливим джерелом [Hovland C.I., Janis I.J., Kelley H.H., 1953].

Навчання через наслідування також застосовують для пояснення формування соціальних установок. Наслідування, як відомо, є одним з основних механізмів соціалізації людини, хоча роль наслідування неоднозначна на різних етапах його життя. Люди наслідують іншим, особливо якщо ці інші є значущими людьми. Так, головним джерелом основних політичних і соціальних аттитюдів в ранньому віці є сім'я.

Отже, процес формування соціальних установок, як він розуміється біхевіористами, фактично не передбачає активності з боку самого суб'єкта. Навчання, що відбувається під впливом різних зовнішніх стимулів, визначає новостворювані аттитюди.

Мотиваційний підхід. Мотиваційний підхід розглядає процес формування аттитюда як процес зважування людиною всіх "за" чи "проти" прийняття нового аттитюда, а також визначення наслідків прийняття соціальної установки. Таким чином, основними для формування соціальних установок в цьому підході є ціна вибору і вигода від наслідків вибору.

Наприклад, студентка може вважати, що займатися в спортивній секції дуже здорово - це підтримує тонус, дає можливість весело проводити час, спілкуватися з друзями, зберігає фігуру і т.д. Всі ці міркування приводять її

до формування позитивного аттитюда по відношенню до занять спортом. Однак вона думає, що це забирає багато сил і часу, крім того, це заважає її заняттям в коледжі, а їй хочеться вступити до університету. Ці міркування приведуть її до негативного аттитюду. Залежно від важливості для студентки різних мотивів визначиться кінцевий аттитюд до відвідування спортивної секції.

На відміну від навчання, підхід з точки зору мотивації розглядає людей як більш активних, розважливих і діючих суто раціонально при виборі рішення. При цьому не беруться в розрахунок інтереси інших, люди завжди "вибирають" аттитюд, що дає максимальний виграш саме їм.

Когнітивний підхід. Цей підхід включає в себе кілька схожих між собою теорій - теорію структурного балансу Ф. Хайдера [Heider, 1958], теорію комунікативних актів Т. Ньюкома [Newcomb, 1953], теорію конгруентності Ч. Осгуда і П. Таннебаума [Osgood, Tannenbaum, 1955],

теорію когнітивного дисонансу Л. Фестінгера [Festinger, 1957]. Всі теорії когнітивної відповідності базуються на уявленнях, згідно з якими люди прагнуть до внутрішньої узгодженості своєї когнітивної структури і, зокрема, своїх аттитюдів.

Згідно когнітивної орієнтації, роль установки, як такої, яка опосередковує нову інформацію, виконує вся когнітивна структура, яка асимілює, моделює або блокує її. Тим не менш, виникає проблема розведення установки і елементів когнітивної структури (думки, переконання), позбавлених найважливішої властивості установки - її здатності регулювати поведінку, її динамічного аспекту.

Когнітивісти (зокрема, Л.Фестінгер) вважають, що одинична соціальна установка позбавлена динамічного потенціалу. Він виникає лише як результат неузгодженості когнітивних компонентів двох установок. Звідси виходить і ідея про формування соціальних установок в рамках теорій когнітивної відповідності. Людина, що має різні аттитюди, які не узгоджуються один з одним, прагне зробити їх більш узгодженими. При цьому можливі різні варіанти: суперечлива установка може бути повністю замінена новою, узгоджується з іншими когніціями або ж в "старій" установці може бути змінений когнітивний компонент.

Ще одним різновидом підходу з точки зору узгодженості є підхід, який стверджує, що люди прагнуть до узгодженості їх когніцій з афектами. Цей момент був зафіксований, зокрема, в експерименті М. Розенберга [Rosenberg, 1960]. На першому етапі експерименту він опитував білих учасників дослідження щодо їх аттитюдів до негрів, до расової інтеграції та в цілому про взаємини білих і чорних американців. На другому етапі проводився гіпноз, за допомогою якого змінювався афективний компонент аттитюда. Наприклад, якщо учасник був перш налаштований проти інтеграційної політики, то йому торочилося позитивне ставлення до неї. Потім респондентів виводили з гіпнотичного трансу і розпитували про їх аттитюди до негрів, до інтеграції, до взаємодії. Виявилося, що зміна одного тільки

афекту (емоційної компоненти) супроводжувалася різкими змінами в когніціях.

Наприклад, людина, яка спочатку була проти інтеграційної політики, приходила до переконання, що інтеграція є абсолютно необхідною, щоб знищити расову нерівність, що вона необхідна для встановлення расової гармонії, саме за це треба боротися і всіляко підтримувати таку політику. Ці зміни відбувалися у зв'язку з прагненням зменшити невідповідність афекту і когніцій.

Основним моментом експерименту М. Розенберга було те, що зміна афектів в ході гіпнозу відбувалася без надходжень яких би то не було нових когніцій і без зміни старих. Тобто зміна афекту призводить до зміни когніцій (формуванні нових когніцій). Цей процес дуже важливий, оскільки багато аттитюдів формується (наприклад, в дитинстві) спочатку через сильні афекти, не маючи при цьому будь-яких значущих когнітивних підстав. Лише пізніше люди починають "наповнювати" вже сформовані аттитюди відповідними когніціями, підтверджувати певними фактами своє позитивне або негативне ставлення (установку) до соціальних об'єктів.

Структурний підхід до формування аттитюдів.

Ще одним підходом до формування аттитюдів є, так званий, "структурний" підхід, що представляє установку як функцію структури міжособистісних відносин

Структурний підхід розроблявся спочатку в 20 - ті роки в Чиказькій школі символічного інтеракціонізму, і в основному пов'язаний з ім'ям Дж. Міда. Ключова гіпотеза Дж. Міда полягає в тому, що ми розвиваємо свої установки шляхом прийняття, за його термінологією, - "інтерналізації", установок "інших". Саме "інші", значимі для нас люди, є вирішальним фактором у формуванні наших установок. Це ті люди, які нам дуже подобаються, до яких ми відчуваємо довіру. Крім того сильний вплив на наші установки надають ті, хто поруч з нами, люди, з якими ми стикаємося на кожному кроці. Тут особистий вплив на установки представляється обернено пропорційним соціальної дистанції.

Наприклад, у багатьох дослідженнях виборчих компаній показано, що люди схильні запозичувати політичні установки від друзів, а не від журналістів чи партійних ораторів. Ми швидше за все приймемо установки виступаючого по телебаченню партійного боса не безпосередньо, а через тих, хто ближче до нас, які взяли установки "боса" через інших посередників, Військові дослідження також свідчать про те, що установки солдатів в значній мірі знаходяться під впливом їх приятелів, а штабні заклики на них майже не діють.

Найбільший вплив на наші установки мають ті, хто стоїть до нас ближче всіх соціально, але трохи вище нас по престижу.

З точки зору структурного підходу групу або навіть ціле суспільство можна розглядати як складну мережу або структуру міжособистісних почуттів, в якій майже всі індивіди пов'язані з кількома "іншими" установками приязні, неприязні, поваги, ненависті тощо. Хоча кожна людина

володіє сильними установками лише по відношенню до невеликого числа "інших", ці "інші" пов'язані з третіми, а ті в свою чергу - з четвертими тощо.

Таким чином, все суспільство можна уявити як "павутину", мережу міжособистісних почуттів або установок. Кожна людина пов'язана безпосередньо з небагатьма іншими, але опосередковано – з усім світом.