|  |  |
| --- | --- |
|  | **МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  **Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  **высшего образования**  **«КАЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»** |

Доклад на тему:

Понятие социального обмена

Выполнил: студент группы С-1-19

Ситдиков И.В.

Теория социального обмена, получившая распространение на Западе, первоначально сосредоточивала внимание на мотивах, которые определяют общение и взаимодействие людей в сфере экономических отношений по поводу товарообмена. Представители этой теории в качестве предметов обмена рассматривали как материальные, так и духовные ценности. С их точки зрения, совершаемые непрерывно людьми обменные операции во всех сферах жизни образуют жизнь социума. Поэтому познание механизмов социального обмена будет способствовать регулированию социальных отношений. Среди представителей теории социального обмена выделяют Дж. Хоманса и П. Блау.

Джордж Каспар Хоманс (1910-1989) - американский социолог, профессор Гарвардского университета формировался как ученый под влиянием работ В. Парето и Т. Парсонса.

Его видение теории социального обмена представлено в работах "Человеческая группа" (1950), "Социальное поведение и его элементарные формы" (1961), "Природа социальной науки" (1967), "Определенности и сомнения".

Критикуя теорию социального действия своих предшественников, Дж. Хоманс считал, что существуют универсальные закономерности поведения людей, выявив которые, можно будет дедуктивным способом определить различные типы социальной организации. Предложенный им теоретический подход был реакцией на методологический кризис в американской социологии послевоенного периода. Дж. Хоманс ставил перед собой задачу - объяснить, как действия индивидов, несмотря на разнообразие их психических особенностей, приводят к формированию и сохранению относительно устойчивых социальных структур.

Основные понятия теории социального обмена Дж. Хоманса: "группа", "деятельность", "взаимодействие", "обмен", "ценности", "чувства". Эмпирической базой служил обширный материал, собранный в процессе изучения функционирования малых групп и поведения составляющих их индивидов на промышленных предприятиях. Наблюдения непосредственных контактов между индивидами позволили социологу сделать выводы относительно закономерностей, которые характеризуют поведение людей в малых группах. Им была выявлена зависимость степени взаимной симпатии в группе от частоты общения индивидов. Этой же причиной Дж. Хоманс объяснял наличие сходства поведения и проявление чувств у разных членов группы.

Личные интересы, но мнению Дж. Хоманса, являются универсальным стимулом, который двигает миром. Он попытался выяснить детерминирующие характеристики социального поведения индивидов не в социальных отношениях, связях, структурах, а за их пределами, прежде всего, в психологии человека. Социолог исследовал в основном "элементарные формы" социального поведения.

Дж. Хоманс попытался применить методологию бихевиоризма в социологии. Центральной категорией его социологии являются "социальные действия", трактуемые как непосредственные контакты индивидов. Социальные действия - это постоянный обмен ценностей как в прямом, так и в переносном смысле. Этот обмен строится по принципу рациональности: люди действуют и взаимодействуют только исходя из определенного интереса, они стремятся получить наибольшую выгоду и минимизировать свои затраты.

Субъект поведения - это рациональный искатель выгоды. Предметом обмена становится все, что имеет какую-либо социальную ценность. Ценность каждого человека складывается из тех его качеств, которые подлежат обмену. Однако в реальности никогда не бывает равных обменов. Отсюда появляется социальное неравенство. Согласно теории обмена Дж. Хоманса, поведение человека обусловливается тем, вознаграждались ли, и как именно, его поступки в прошлом. Социолог выделил четыре принципа вознаграждения.

1. Чем больше вознаграждается определенный тип поведения, тем чаще он будет повторяться.

2. Если вознаграждение за определенные типы поведения зависит от каких-то условий, человек стремится воссоздать эти условия.

3. Чем выше вознаграждение, тем больше усилий готов затратить человек ради его получения.

4. Если потребности человека близки к насыщению, то он прилагает меньшие усилия но их удовлетворению.

С помощью этих правил Дж. Хоманс объяснял все социальные процессы: социальную стратификацию, социальную борьбу и т.д. По его мнению, прямой и непосредственный обмен между участниками взаимодействия вознаграждениями и наказаниями составляет существо "элементарного социального поведения". Вслед за "поведенческой психологией" и "элементарной экономикой" он представляет человеческое поведение как "функцию его платежей". Однако подобное объяснение оказывается недостаточным при рассмотрении социальных объектов макроуровня.

Список литературы

1. <https://studme.org/121911216001/sotsiologiya/teoriya_sotsialnogo_obmena>

2. <https://ru.wikipedia.org/>

3. <https://ru.qwe.wiki/wiki/Social_exchange_theory>