

# СОЦИОЛОГИЯ. ПСИХОЛОГИЯ. ФИЛОСОФИЯ

УДК 303.425

## ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА

© 2011 г.

*М.В. Плотников*

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

plotnikovm@gmail.com

*Поступила в редакцию 31.03.2011*

Излагается современное научное понимание механизмов индивидуального поведения человека. Предложены обзор и краткое реферирование основных экспериментальных социологических и социально-психологических исследований, проведенных за последние пятьдесят лет, позволяющих сформировать целостное представление о принципах, структуре и особенностях поведения индивида. Показывается, каким образом сложное социальное поведение и взаимодействие может регулироваться всего лишь несколькими относительно простыми механизмами.

*Ключевые слова:* поведение, механизмы, социальность, обзор.

Вероятно, следует начать с определения характерных для нашего вида (*Homo Sapiens Sapiens*) поведенческих особенностей, уникальных и не присущих другим видам. Чем человек отличается от животного?

Типовые ответы на этот вопрос (разум, самосознание, язык и речь, культура, проактивность, ответственность, творчество и тому подобные) с научной точки зрения непродуктивны, поскольку представляют собой либо неопределяемые и непроверяемые понятия, либо в действительности не являются уникальными для человека, будучи распространенными в том или ином виде в животном мире.

С позиций биологии, вероятно, принципиальных отличий не должно быть и вовсе: человек – представитель животного мира, из него же и произошедший, поэтому у нас с животными должно быть гораздо больше сходства, чем отличий, а истоки человеческого поведения, видимо, следует искать в условиях эволюционирования нашего вида (Эволюционные теории человеческого поведения см., например: [1–4]).

Значительная часть моделей поведения животного является типичным для каждого вида, вне зависимости от условий взросления и обитания. Они, по всей видимости, «закреплены» в его геноме и протеоме. Механизм такого поведения – врожденные, безусловные рефлексы, или инстинкты. Биологически предписанное

организму, инстинктуально детерминированное поведение не изменяется в течение его жизни и, по всей видимости, слабо контролируется, подавляется или замещается опытом [5]. Следует также признать, что большинство животных способно к научению и, таким образом, к выработке адаптивного поведения, хотя, безусловно, у разных видов, и даже разных организмов одного вида, эта способность выражена неодинаково. Кроме того, большинство животных (преимущественно млекопитающих и птиц) проявляют некоторые способности к анализу усвоенного поведения (т.е. вычленения из целостного действия отдельных элементов), синтезу новых моделей поведения (путем рекомбинирования ранее изученных элементов) и даже к абстрагированию (выработке обобщающих и синтетических концептов) [6–9]. Однако, несмотря на эти адаптивные способности, поведение животного остается продуктом филогенеза и не изменяется существенно в онтогенезе.

Бесспорно, человек обладает самым сложным и самым адаптивным поведением, но предпосылки этого созданы не эволюционным достижением, а скорее эволюционной потерей. Дело не в том, что есть у человека и чего нет у животных, а, наоборот, в том, что у всех «нормальных» животных есть и только у человека по какой-то причине нет [10]. Речь идет об инстинктуальной индетерминированности, или

неопределенности [11]. Биологически заданные модели поведения у человека немногочисленны и весьма неспецифичны. У нас нет готовой врожденной программы действий «на все случаи жизни». Правильнее говорить о том, что *Homo Sapiens Sapiens* сохранил лишь филогенетически выработанные поведенческие предрасположенности. Так, например, предрасположенность к прямохождению или речи есть у всех людей, в то время как походка, манера речи и язык могут существенно отличаться.

Инстинктуальная неопределенность и чрезвычайная поведенческая гибкость накладывают ряд ограничений. Исторический опыт филума у человека передается посредством непрерывно поддерживаемого реципрокного взаимодействия, в котором воспроизводятся специфичные паттерны поведения [12–16]. Иными словами, мы вырабатываем собственное поведение, усваиваем общечеловеческий опыт и передаем свой собственный опыт, общаясь с другими людьми.

Бескрайнее разнообразие возможного поведения и необходимость регулярного успешного общения требуют упрощения, стандартизации и автоматизации типовых действий. Нет никакой необходимости тратить время и силы для выработки и взаимного согласования поведения в типовых ситуациях для получения типовых результатов или для решения типовых проблем. Стандартизированные автоматизированные действия требуют намного меньше внимания, понимания, психического напряжения и времени на обработку информации, принятие решения, выработку и исполнение соответствующего действия. Увеличение численности и плотности популяции людей, а следовательно, повышение частоты и разнообразия взаимодействия, усложнение филогенетического опыта – культуры и цивилизации – привели нас к тому, что современный человек подавляющее большинство своих действий совершает на основе стандартизированных автоматизмов (сложных условных социальных рефлексов, когнитивных схем, или стереотипов) [17].

Стандартизированные и автоматизированные модели поведения, назовем их поведенческими программами, имеют несколько определяющих особенностей: вариативность, эвристичность, вторичность и обновляемость.

Поведенческие программы *вариативны* – т.е. поведение – это не конкретный единичный шаблон действия, а скорее спектр возможных действий в контексте ситуации [18]. Но только одно действие одновременно может находиться в активной (доминантной) фазе и таким образом получает реализацию – остальные тормо-

зятся организмом [19]. Это означает, что в случае, если по каким-либо причинам доминантное поведение оказалось неэффективным или было заторможено, мы всегда располагаем рядом альтернативных, «запасных» вариантов. Из этого следует три вывода. Во-первых, невозможно «запрограммировать» поведение человека со 100%-ной точностью – всегда будет сохраняться возможность отклонения, а вследствие некоторой неточности функционирования нейрогуморальной регуляции активности организма, даже одно и то же действие не может быть совершено абсолютно одинаково дважды. Во-вторых, варьируемые в рамках одной программы модели поведения имеют различные приоритеты, что приводит к неравной частоте демонстрации специфичного действия. Иными словами, для каждого из нас есть более свойственные и менее свойственные действия в каждой конкретной ситуации. В-третьих, стандартизация и автоматизация действия предполагают сужение спектра возможных реакций и значительную выраженность (приоритет) одного или нескольких из них, что обусловлено, по всей видимости, особенностями формирования нейронных связей в головном мозге.

Поведенческие программы *эвристичны* – т.е. не имеют строго предписанных и однозначно оцениваемых алгоритмов действий. Поведение представляет собой эвристическое реагирование на ассоциированные в процессе восприятия концепты. Иными словами, наше поведение – это реагирование на наши собственные интерпретации воспринимаемых объектов, действий, событий, явлений и образов [20]. Это позволяет сделать несколько важных выводов. Во-первых, поведение не определяется непосредственно внешними стимулами, т.е. не существует никаких внешних воздействий (слов, фраз, жестов, сигналов), способных однозначно и независимо от индивидуального опыта вызвать то или иное поведение. Что бы мы ни делали, мы всегда сами являемся авторами и инициаторами этого действия. Во-вторых, демонстрируемое поведение не обязательно является наилучшим решением проблемы, задачи или ответом на сложившуюся ситуацию. Неверно вообще говорить о какой-либо цели поведения. Преимущественно оно представляет собой иррациональные реакции на основании выработанных опытом ассоциаций к ограниченному восприятием концептам. Подобная эвристичность позволяет с высокой степенью вероятности воспроизводить успешное поведение в типовых ситуациях, в то же время поддерживая необходимую вариативность и креативность в нетиповых. Третий вывод: поведение бездумно, безоценочно и некри-

тично. Для того чтобы совершить действие, нам не требуется его предварительное осознание, понимание и оценка. Мы можем рефлексировать поведение в процессе его исполнения, рационализировать его *post factum*, но выбор и инициация действия в большинстве случаев обходятся без рационального мышления. Эта особенность позволяет ускорить и упростить выбор действия, но делает человека тотально зависимым от комплекса предрассудков или, другими словами, усвоенных и выработанных шаблонов восприятия [21].

Индивидуальные поведенческие программы *вторичны* по отношению к поведенческим программам группы. Эта особенность является следствием автоматизации и эвристичности. Несмотря на то что индивидуальный опыт может существенно различаться, способы его интерпретации, тиражируемые в группах, где проходит социализация и ресоциализация человека, в целом немногочисленны и единообразны. Поэтому индивидуальные поведенческие программы, конкретная реализация поведения у людей, входящих в одну социальную группу, в основном сходны и определяются поддерживаемыми шаблонами восприятия и интерпретации, которые и составляют содержательную основу групповой идентичности.

Поведенческие программы непрерывно *обновляются*. В процессе общения мы усваиваем новые шаблоны восприятия и интерпретации, модели поведения, конкретные способы и манеру действия. Вновь усвоенное может стать доминирующим, вытеснив используемые ранее элементы, либо, наоборот, может не получить подкрепления и практически не проявляться. Эта особенность определяется свойствами устройства и функционирования памяти человека, а также рядом психических механизмов, таких как интердикция, суггестия, конформность, рационализация и интернализация, которые более подробно описаны ниже. Пока остановимся на выводе, что непрерывное обновление поведенческих программ – врожденное свойство человека, сопротивляться которому мы можем лишь в очень ограниченной мере.

Резюмируем сказанное выше. В отличие от животных человек не обладает врожденной программой поведения. Наше поведение определяется социальным и индивидуальным опытом. Большая часть действий стандартизована и автоматизирована, рациональным мышлением мы пользуемся редко. Поведенческие программы вариативны, эвристичны, вторичны и обновляемы. В целом, наше поведение реактивно и иррационально, но может осознаться, рационализироваться и подавляться – произвольно или произвольно.

### *Биологические детерминанты*

Генетически детерминированные конституция тела и физиология протекающих процессов формируют биологическую основу человеческого поведения. Несмотря на инстинктуальную неопределенность, о которой говорилось выше, биологические процессы в значительной мере регулируют поведенческие реакции. Строение центральной и периферической нервной системы (такие её особенности, как нейронная проводимость, строение синапсов, геометрия расположения нейронов, количество кросс-латеральных связей), строение и интенсивность активности желез внутренней секреции, насыщаемость, концентрации и нейтрализации гормонов и иных биологически активных веществ, восприимчивость феромонов и т.п. имеют определяющее значение для таких поведенческих особенностей, как скорость реакции, скорость и интенсивность научения, критичность и избирательность восприятия, лабильность и адаптивность.

Не вдаваясь в подробности физиологии, отметим три важнейшие особенности такого регулирования с точки зрения социальных наук. Во-первых, мы не способны сознательно контролировать интенсивность и характер протекания физиологических реакций и управлять сменой состояний. Во-вторых, эти реакции и состояния не способны смоделировать специфичное поведение – физиологически можно регулировать только возбуждение, торможение, вариативность и креативность действия либо опосредованно использовать воздействия и смену состояний в качестве позитивных и негативных стимулов при выработке поведения путем оперантного обусловливания [22]. В-третьих, мы можем сознательно подавлять физиологически детерминированные поведенческие импульсы и даже замещать стимулируемую ими область поведенческих реакций любыми другими выработанными автоматизмами.

Исследования последних десятилетий отчетливо демонстрируют адаптивное значение поведения в эволюции человека как вида [23]. В настоящее время установлена некоторая степень биологической детерминированности таких моделей поведения, как гендерозависимые предпочтения и стратегии выбора брачного партнера, регулирование социальных взаимодействий, развитие и поддержание социальной иерархии, адаптивность состояний психического настроения и запуск различных поведенческих стратегий в зависимости от разнящегося детского опыта. Некоторые существенные различия выявлены в стратегиях поведения мужчин и женщин [24]. Кроме того, явные эволюционно-

биологические основания имеют такие стратегии человеческого поведения, как кооперация, альтруизм, агрессия и эгоизм.

Итак, несмотря на разносторонность проявления биологических детерминант в поведении человека, следует отметить, что они создают общую предрасположенность к определенным действиям (и характеру их реализации), имеющим эволюционно-адаптивное значение, но никоим образом не способны предопределить конкретные специфические модели поведения.

#### *Когнитивные механизмы*

Механизмы запуска, поддержания и выключения моделей поведения, их конкретных реализаций, по всей видимости, базируются на психофизиологических процессах возбуждения и торможения. Вероятно, наиболее полную, разностороннюю и глубокую теоретическую концепцию, объясняющую эти механизмы и объединяющую для этой цели научные достижения И.П. Павлова [5; 25] и А.А. Ухтомского [19; 26–29], предложил Б.Ф. Поршнев [30–31].

Ключевая идея его концепции заключается в утверждении и объяснении способа одновременного протекания возбуждения и торможения специфических моделей поведения: «В каждый данный момент жизнедеятельности организма, как правило, налицо два центра (две группы, констелляции центров на разных этажах), работающих по противоположным принципам: один — “по Павлову”, по принципу безусловных и условных рефлексов, другой — “по Ухтомскому”, по принципу доминанты. Один — полюс возбуждения, другой — полюс торможения. Один внешне проявляется в поведении, в каком-либо действии организма, другой внешне не проявляется, скрыт, невидим, так как он угашен притекающими к нему многочисленными бесвязными, или диффузными, возбуждениями. Однако при всем их антагонизме на первом полюсе... в подчиненной форме тоже проявляется принцип доминанты, а на втором опять-таки в подчиненной форме проявляется принцип безусловных и условных рефлексов» [31, с. 261–262].

Поведение, по Б.Ф. Поршневу, представляется множественным и вариативным, а психофизиологические механизмы — основным средством, регулирующим переключение между конкретными вариантами. «Согласно предлагаемому взгляду, всякому возбужденному центру (будем условно для простоты так выражаться), доминантному в данный момент в сфере возбуждения, сопряженно соответствует какой-то другой, в этот же момент пребывающий в состоянии торможения. Иначе говоря, с осуществляющимся в данный момент поведенческим

актом соотнесен другой определенный поведенческий акт, который преимущественно и заторможен» [31, с. 245].

Такое устройство психики человека обусловливает принципиальную возможность внешнего воздействия на его поведение. Можно выделить три различных способа такого воздействия:

- торможение, или запрет доминирующего действия (по Б.Ф. Поршневу — *интердикция I*);
- разрешение, или отмена торможения действия (*интердикция II*);
- внушение, или побуждение к определенному действию (*интердикция III*, или *суггестия*).

В регулировании социального поведения человека суггестия, по-видимому, имеет определяющее значение. Во многом это обусловлено особенностями высшей нервной деятельности: «У человека работу центральной нервной системы можно разделить на три блока: 1) сенсорно-афферентный, т.е. осуществляющий прием, анализирование, ассоциирование разнообразнейших раздражений; 2) эффекторный, т.е. осуществляющий двигательные и вегетативные реакции, в том числе большие системы действий с их поэтапной корректировкой; 3) суггестивный, т.е. осуществляющий замену указаний, поступающих с первого блока, или ответов, свойственных второму блоку, другими, вызываемыми по второй сигнальной системе. Функцию этого третьего блока называют также «регулирующей» как восприятие, так и поведение, но надо помнить, что тут речь идет о регулировании по происхождению своему межличностном — исходящем от другого индивида или других индивидов; лишь в своем развитии впоследствии (по Выготскому — Лурия) функция, которая была раньше разделена между двумя людьми, становится способом самоорганизации деятельности одного индивида, интрапсихическое действие превращается в интрапсихическую саморегулирующуюся систему; это связано с преобразованием суггестии в контрсуггестию» [30, с. 15].

Таким образом, внешние суггестивные воздействия позволяют не только полностью блокировать поведение человека, но и при достаточной интенсивности, организованности и минимизации прочих сигналов сформировать и поддерживать у него практически любую модель моторного, когнитивного, вербального и эмоционального поведения. Именно суггестия является основным индивидуальным механизмом социализации и альтернативации, позволяющим не только усваивать специфические формы поведения и в целом социальный порядок, но и воспроизводить его, создавая таким образом принципиальную возможность для их институционализации.

Опираясь на изложенное выше, а также на работы ряда авторов [32–36], развивающих идеи Б.Ф. Поршнева и устанавливающих междисциплинарные и межконцептуальные связи, можно сделать несколько выводов, значимых для понимания возможностей и способов управления поведением людей.

Суггестивное воздействие является основной формой человеческого взаимодействия, в процессе которого происходит передача, закрепление и торможение моделей и специфичных форм поведения.

Людям свойственно сопротивляться суггестии (проявлять контрсуггестию). Основным механизмом такого сопротивления является самосуггестия. Преодолеть контрсуггестию можно путем её интенсивного торможения либо путем повышения степени возбуждения в отношении суггестируемого действия.

Поведение и коммуникация для человека неразделимы в том смысле, что каждое является основным средством другого. Речь, мышление и социальное взаимодействие являются непосредственными проявлениями этой дихотомии, её следствиями. Отсюда выводим, что основным средством изменения поведения человека должен быть контроль его коммуникаций, а основным средством изменения коммуникаций (и, следовательно, всей социальной системы группы) должно быть демонстрируемое поведение.

Это лишь общие принципы, лежащие в основе понимания поведения и управления им. Их конкретная реализация может быть весьма разнообразной.

Интердикция и суггестия формируют основу другого хорошо изученного механизма, регулирующего человеческое поведение, *конформности*.

Ранние исследования конформности объясняли это явление при помощи теорий неформального социального общения [37], социального сравнения [38], неформального и нормативного социального влияния [39]. Не объясняя самого механизма этого явления, они показали, что конформность связана: 1) с подражанием, или имитацией действий других людей; 2) со стремлением объекта поддерживать социальный порядок; 3) со стремлением получить поддержку и одобрение со стороны членов группы; 4) с подчинением прямым требованиям (императивам).

Ставшие классикой исследования Соломона Эша [40] позволили сделать вывод о том, что на конформность практически не влияет размер группы – некоторый рост уступчивости наблюдался при увеличении численности группы до трех, после чего дальнейшее увеличение численности практически не давало усиления конформности.

Более поздние исследования показали, что конформность может проявляться и по отношению всего лишь к одному человеку, особенно если он достаточно настойчив и воспринимается как авторитетная фигура [41]. Объект при этом может испытывать одновременно высокую степень возбуждения и высокую степень торможения, свойственные суггестии.

Исследования конформности позволили сделать следующие выводы.

Люди больше склонны к конформизму, если:

- сформировать мнение или суждение оказывается трудным: необходимость в социальном сравнении возрастает в условиях неуверенности [39];
- их согласие или несогласие легко «вычислить» (что связано с социальными вознаграждениями и наказаниями) [39];
- они сталкиваются с единогласным мнением группы: все не могут быть не правы, обособившиеся же члены группы могут быть отвергнуты или наказаны [42];
- они ценят группу или восхищаются ею: отвержение человека друзьями нежелательно и опасно [43];
- они напуганы: страх подрывает уверенность и актуализирует причастность к группе [44].

Люди менее склонны к конформизму, если:

- уверены в своей компетентности в данной области: информационное социальное влияние является низким;
- имеют высокий социальный статус [45];
- строго придерживаются своих взглядов и не меняют своего мнения [39];
- не любят или не уважают «источник» социального влияния [46].

Конформность лежит в основе внутригрупповых социальных отношений и, по-видимому, является основным средством формирования поведения человека в группе.

#### Список литературы

1. Большаков В.Ю. Эволюционная теория поведения. СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 2001. С. 6–49.
2. Плюснин Ю.М. Проблема биосоциальной эволюции: теоретико-методологический анализ. Новосибирск: Наука, 1990. С. 5–52.
3. Поппер К.Р. Объективное знание. Эволюционный подход. М.: Эдиториал УРСС, 2002. С. 32–89.
4. Фоллмер Г. Эволюционная теория познания. М.: Русский двор, 1998. С. 15–21.
5. Павлов И.П. Полное собрание сочинений Т. 1. Изд. 2-е. М., 1951. С. 127–136.
6. Протопопов В.П. Процессы отвлечения и обобщения (абстракции) у животных и человека. Киев: АН УССР, 1950. С. 3–8.
7. Ладыгина-Котс Н.Н. Дитя шимпанзе и дитя человека в их инстинктах, эмоциях, играх, привычках и выразительных движениях. М., 1935. С. 99–104.

8. Фабри К.Э. Основы зоопсихологии. М., 1976. С. 3–7.
9. Келер В. Исследование интеллекта человекоподобных обезьян. М.: Комакадемия, 1930. С. 5–7.
10. Волков Е.Н. Депрограммированная обезьяна и автоматизированная индюшка // Школьный психолог. М.: Первое сентября, 2000. № 6. С. 49–53.
11. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Медиум, 1995. С. 17–121.
12. Торндайк Э.Л. Бихевиоризм. М., 1998. С. 118–129.
13. Thorndike E.L. Human nature and social order, 1940. P.47–49.
14. Пиаже Жан: теория, эксперименты, дискуссия / Под ред. Л. Ф. Обуховой и Г. В. Бурменской. М.: Академика, 2001. С. 33–65.
15. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие / Пер. с нем. под ред. Д.В. Складнева, послесл. Б.В. Маркова. СПб.: Наука, 2000. С. 219–236.
16. Луман Н. Невероятность коммуникации // В сб.: Проблемы теоретической социологии. Вып 3 / Отв. ред. А.О. Бороноев. СПб.: Издательство СПбГУ, 2000. С. 9–37.
17. Чалдини Р. Психология влияния. СПб.: Питер, 2002. С. 5–13.
18. Плотников М.В. Механизм социальной эволюции организации // В сб.: Социальные преобразования и социальные проблемы. Сборник научных трудов (Выпуск 11). Нижний Новгород: НИСОЦ, 2009. С. 44–62.
19. Ухтомский А.А. Доминанта. СПб.: Питер, 2002. С. 3–9.
20. Эллис А., Макларен К. Рационально-эмоциональная поведенческая терапия. Ростов н/Д.: Феникс, 2008. С. 19–27.
21. Келли Дж. Теория личности. Психология личных конструктов. СПб.: Речь, 2000. С. 57–63.
22. Скиннер Б.Ф. Оперантное поведение. // В кн.: История зарубежной психологии. Тексты. М., 1986. С. 60–95.
23. Палмер Дж., Палмер Л. Эволюционная психология. Секреты поведения Homo sapiens. СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. С. 9–21.
24. Геодакян В.А. Теория дифференциации полов в проблемах человека // В кн.: Человек в системе наук. М., 1989. С. 171–189.
25. Павлов И.П. Рефлекс свободы. СПб.: Питер, 2001. С. 45–67.
26. Ухтомский А.А. Лицо другого человека. СПб.: Издательство Ивана Лимбаха, 2008. С. 3–19.
27. Ухтомский А.А. Очерк физиологии нервной системы. Л., 1945. С. 5–7.
28. Ухтомский А.А. Физиологический покой и лабильность как биологические факторы. Л., 1937. С. 56–59.
29. Ухтомский А.А. Интуиция совести. СПб.: Петербургский писатель, 1996. С. 3–43.
30. Поршнева Б.Ф. Контрсуггестия и история // В сб.: История и психология. Сборник статей. Под ред. Л.И. Анцыферовой и Б.Ф. Поршнева. М.: Наука, 1971. С. 71–94.
31. Поршнева Б.Ф. О начале человеческой истории (Проблемы палеопсихологии). М.: Мысль, 1974. С. 205–221.
32. Вите О.Т. Творческое наследие Б.Ф. Поршнева и его современное значение // Полития. 1998. № 2. С. 37–62.
33. Папуш М.П. Что делать с Эриком Берном // В кн.: Берн Э. Секс в человеческой любви. М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. С. 3–13.
34. Волков Е.Н. Взаимодействие внушающего и внушаемого в зеркале социальной психологии (взаимодействие внушаемого с текстами Пушкина и лицедейством Калиостро) // Журнал практического психолога. 2006. № 1. С. 67–76.
35. Волков Е.Н. Жанровая типология способов внушения в психологии и около нее (путь Калиостро от Фрейда до НЛП) // Журнал практического психолога. 2006. № 1. С. 77–87.
36. Волков Е.Н. Вначале было не слово – началом была суггестия. Забытые прозрения Б.Ф. Поршнева и некоторые межконцептуальные психологические и социологические параллели (рукопись. Полный текст см: <http://evolkov.net/PorshnevBF/Volkov.E.In.the.beginning.there.was.suggestion.html> (дата обращения 28.02.2011)).
37. Festinger L. Informal social communication. // Psychological Review, 1950. № 57. P. 271–282.
38. Festinger L. A theory of social comparison process // Human Relations, 1954. № 7. P. 117–140.
39. Deutsch M., Gerard H.B. A study of normative and informational influences upon individual judgement. // Journal of Abnormal and Social Psychology, 1955. № 51. P. 629–636.
40. Asch S. An experimental investigation of group influence // in Symposium on preventive and social psychiatry. Walter Reed Army Institute of Research. Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 1957. P. 15–17.
41. Milgram S. Obedience to authority: An experimental view. New York: Harper & Row, 1976. P. 5–29.
42. Wielder D.A., Allen V.L. Social support, extreme social support and conformity. // Representative research in social psychology, 1977 № 8. P. 33–42.
43. Back K.W. Influence through social communication. // Journal of abnormal and social psychology, 1951, № 46. P. 9–23.
44. Darley J.M. Fear and social comparison as determinants of conformity behavior. Journal of personality and social psychology, 1966, № 4. P. 73–78.
45. Harvey O.J., Consalvi C. Status and conformity to pressures in informal groups. // Journal of abnormal and social psychology, 1960, № 60. P. 182–187.
46. Hogg M.A., Turner J.C. Social identity and conformity: a theory of referent informational influence // In W. Doise, S. Moscovici (eds.) Current issues in European social psychology, Vol. 2 Cambridge: Cambridge University Press, 1987. P. 111–134.

**INDIVIDUAL SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL MECHANISMS OF HUMAN SOCIAL BEHAVIOR**

*M.V. Plotnikov*

The article covers modern scientific picture of individual human behavior. The author gives a review of the major research work in sociology and social psychology for the last fifty years, thus showing a holistic understanding of the principles, the structure and the peculiarities of individual behavior. The article reveals how several relatively simple mechanisms may form complex social behavior.

*Keywords:* behavior, mechanisms, social, review.