



Л. Г. Почебут

Кросс-культурная и этническая психология

Методология и эксперимент ■

Межкультурная коммуникативная компетентность ■

Предубеждения, предрассудки, дискриминация ■

Принципы и правила межкультурной коммуникации ■

Психология терроризма ■

Методы кросс-культурной психологии ■

ББК 88.58я7
УДК 159.922.4(075)
П65

Р е ц е н з е н т ы:

- А. А. Реан, доктор психологических наук, профессор, член-корреспондент РАО,
профессор кафедры психологии Московского университета МВД РФ,
заслуженный деятель науки РФ;
А. Л. Свенцицкий, доктор психологических наук, профессор,
заведующий кафедрой социальной психологии СПбГУ;
В. Е. Семенов, доктор психологических наук, профессор,
директор НИИКСИ факультета социологии СПбГУ.

Почебут Л. Г.

П65 Кросс-культурная и этническая психология: Учебное пособие. — СПб.:
Питер, 2012. — 336 с.: ил.

ISBN 978-5-459-00575-2

В учебном пособии представлена современная методология кросс-культурной и этнической психологии.

Проанализированы основные подходы, направления, требования к исследованиям. Детально описаны экспериментальные методы в области социальной перцепции, межгрупповых и межэтнических отношений, предубеждений, предрассудков, дискриминации. Особое внимание уделено психологии терроризма. Представлен широкий набор психологических методик.

Учебное пособие предназначено для студентов — психологов, социологов, этнологов, культурологов, специалистов в области межкультурных коммуникаций.

ББК 88.58я7
УДК 159.922.4(075)

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Содержание

Введение	6
Модуль 1. Методология кросс-культурной и этнической психологии	12
1.1. Понятие «культура»	12
1.2. Современные подходы к кросс-культурным и этнопсихологическим исследованиям	18
1.3. Основные направления исследований	21
1.4. Ограничения кросс-культурных исследований	22
1.5. Требования к кросс-культурным исследованиям	23
1.6. Типы исследований	26
1.7. Классификация методов исследования	27
1.8. Критерии качественного кросс-культурного исследования	29
1.9. Цели практической работы этнопсихолога	30
Понятия для запоминания	30
Вопросы для самоконтроля	31
Компетенции кросс-культурного психолога	31
Модуль 2. Эксперимент в кросс-культурной и этнической психологии	34
2.1. Основные понятия этнической и кросс-культурной психологии ...	35
2.2. Экспериментальные исследования когнитивной категоризации ...	42
2.3. Экспериментальные исследования социальной категоризации	55
2.4. Экспериментальные исследования этнических установок и предубеждений	64
Понятия для запоминания	80
Вопросы для самоконтроля	83
Компетенции кросс-культурного психолога	83
Модуль 3. Психология межкультурных коммуникаций	86
3.1. Трудности межкультурной коммуникации	86
3.2. Аккультурация	90
3.3. Теория межкультурной коммуникативной компетентности	93
Программа тренинга: «Толерантность в межкультурном взаимодействии»	128
Понятия для запоминания	130
Вопросы для самоконтроля	131
Компетенции кросс-культурного психолога	131
Модуль 4. Психология интолерантности	134
4.1. Этноцентризм	134
4.2. Ксенофобия	138
4.3. Экстремизм и национализм	140

4.4. Терроризм	142
4.5. Переговоры с террористами	154
4.6. Состояние общества в условиях террора	160
Понятия для запоминания	162
Вопросы для самоконтроля	163
Компетенции кросс-культурного психолога	163
Модуль 5. Эмпирические методы этнической психологии	166
5.1. Методы изучения этнической толерантности	166
5.2. Методы изучения этнической идентичности	217
Понятия для запоминания	226
Вопросы для самоконтроля	227
Компетенции кросс-культурного психолога	227
Модуль 6. Эмпирические методы кросс-культурной психологии	230
6.1. Методика «Адаптация личности к новой социокультурной среде»	230
6.2. Методика «Виды агрессивности»	236
6.3. Методика «Отношение к праву»	240
6.4. Тест культурно-ценностных ориентаций	245
6.5. Методика «Показатели индивидуализма — коллективизма» (ПИК)	249
6.6. Методика «Социальные эталонные переменные» (СЭП)	254
6.7. Методика ранжирования системы ценностей	269
6.8. Методика «Культура делового общения»	277
Понятия для запоминания	282
Вопросы для самоконтроля	283
Компетенции кросс-культурного психолога	283
Модуль 7. Комплексные методы исследования толерантности	286
7.1. Методика «Культурный шок» (КШ — CSH)	286
7.2. Проективная методика «Кросс-культурная и этническая толерантность—интолерантность» (КЭТИ)	291
7.3. Проективная методика «Житейские диалоги» (ЖД)	295
7.4. Методика «Виды и компоненты толерантности— интолерантности» (ВИКТИ)	303
7.5. Экспресс-опросник «Индекс толерантности»	316
7.6. Методика «Личностная готовность к переменам» («Personal change-readiness survey» (PCRS))	321
7.7. Методика «Толерантность к неопределенности»	326
Понятия для запоминания	328
Вопросы для самоконтроля	329
Компетенции кросс-культурного психолога	329
Список рекомендуемой литературы	331

*Посвящается дорогим мне людям:
моему любимому отцу —
Почебуту Георгию Александровичу
и моему замечательному учителю —
Кузьмину Евгению Сергеевичу.*

Введение

Все в мире странно и чудесно
для широко раскрытых глаз.

Хосе Ортега-и-Гассет

Важной тенденцией развития современной социальной психологии в настоящее время является возрастающее значение межкультурного аспекта. Изучение психологического сходства и различия между этнокультурными общностями и этническими группами внутри конкретного общества становится наиболее актуальной проблемой. Проблемы политической и экономической глобализации на планете заставили ученых обратить особо пристальное внимание на межкультурные различия. Многие ученые отмечают, что глобализация может привести к стиранию культурных различий и утрате самобытности культур малых народов. Натиску культурной глобализации может противостоять только содружество культур, основанное на мирных и добровольных принципах взаимодействия, приверженности идеям толерантности, добрососедства, уважении прав и обязанностей разных народов, признании равноправия и равноценности всех культур мирового сообщества.

Наиболее актуальной в настоящее время является проблема толерантности. Она все чаще привлекает внимание философов, психологов, политиков разных стран. Создание Европейского экономического сообщества, устранение границ между государствами, рост миграционных процессов, усиление влияния средств массовой информации повышают необходимость формирования такого качества личности, как толерантность, и ее проявления в коммуникационных процессах на межличностном, межкультурном, межэтническом уровнях. Толерантность людей друг к другу является основным механизмом создания этнокультурной общности. В связи с открытием этнических границ и процессом глобализации толерантность становится крайне важным способом взаимоотношений между культурными сообществами.

Исследованиями конкретных этнокультурных общностей занимается этническая психология, сравнительный анализ различных общностей относится к области кросс-культурной психологии.

В настоящей книге мы уделили внимание методологическим и методическим подходам. Поиск и разработка адекватного мето-

дического инструментария являются залогом успешного разрешения научных проблем. Рассмотрение социально-психологических явлений с точки зрения культурных различий дает ключ к пониманию психологии личности и общества. Выявление социокультурного разнообразия психических феноменов способствует установлению взаимопонимания между народами, формированию межкультурной и межэтнической толерантности, ослаблению напряженности межэтнических конфликтов, определению причин международного терроризма и способов борьбы с ним.

Современные американские социальные психологи Р. Бэрн, Д. Бирн и Б. Джонсон (R. Baron, D. Byrne, B. Johnson) называют три основные особенности развития социальной психологии в конце XX — начале XXI в. Первая особенность связана с доминирующим влиянием когнитивного направления в американской социальной психологии. В российской социальной психологии влияние когнитивизма также усиливается, особенно в области кросс-культурной и этнической психологии. Вторая особенность, по их мнению, связана с высоким уровнем развития исследований, направленных на практическое применение научных знаний. Третья особенность характеризуется разработкой в социальной психологии темы многообразия культур. Этнокультурный мир, сохраняя своеобразие и самобытность, становится все более взаимосвязанным, взаимозависимым. Социальные психологи с удивлением обнаружили, что социально-психологические феномены, являясь универсальными, то есть присущими всем людям на нашей планете, в то же время имеют существенное культурное разнообразие [15, с. 28–29]. «Этнокультурный контекст, — отмечает В. С. Агеев, — это частный случай социального контекста. Учет этнокультурных переменных позволяет совершенно по-новому взглянуть на традиционные социально-психологические универсалии» [1, с. 119].

Можно выделить три этапа исторического развития кросс-культурной и этнической психологии.

Первый этап: описательная кросс-культурная и этническая психология развивалась до конца XIX в. На этом этапе проявился интерес к культурным различиям, понимание того, что эти различия очень существенны. Примерами таких исследований могут служить: описание Марко Поло своих удивительных приключений, повесть «Хождение за три моря» русского купца Афанасия Никитина, позднее — этнографические экспедиции Николая Миклухо-Маклая. Описательный период этнической психологии тесно связан с развитием

этнографии и культуральной антропологии. Как самостоятельные науки они оформились в связи с выходом в свет в 1871 г. книги английского антрополога Эдуарда Бернетта Тайлора (Edward Burnett Tylor) «Первобытная культура». Описывая культуру народов разных стран, антропологи также интересовались и психологией этих народов. Расцветом описательного этапа этнической и кросс-культурной психологии, а также культуральной антропологии можно назвать разработанную американским антропологом Джорджем Питером Мердоком (G. Murdock) «Ареальную картотеку человеческих отношений» — «Human Relations Area File» (HRAF), впервые опубликованную в виде «Этнографического атласа» в 1967 г.

Второй этап: прикладная кросс-культурная и этническая психология стала развиваться с начала XX в. Появление первых экспериментальных исследований, связанных с проблемой «Культура и познание», открыло новую проблематику в области научной психологии, способствовало совершенствованию экспериментального метода, предоставило возможности для использования разнообразного инструментария для добывания эмпирических данных, разработки сложного математического аппарата анализа полученных данных. Прикладная кросс-культурная и этническая психология связана с появлением разнообразных научных теорий, объясняющих своеобразный парадокс: человек в процессе исторического развития создает культуру, а культура, в свою очередь, формирует, социализирует, окультуривает личность. На втором этапе возникают методологические подходы к изучению разных культурных групп, разрабатываются конкретные методы исследования, накапливаются эмпирические факты. Первым эмпирическим исследованием в области кросс-культурной психологии следует считать работу Уильяма Риверса (W. Rivers) по изучению культурной детерминации познавательных процессов, проведенную в 1905 г. Большой вклад в развитие кросс-культурной психологии внесли Франц Боас (F. Boas), Рут Бенедикт (R. Benedict), Маргарет Мид (M. Mead), Клайд Клакхон (K. Kluckhohn), Джон Берри (J. Berry). В настоящее время этническая и кросс-культурная психология в области прикладных исследований развивается очень интенсивно. Сравнительный анализ социально-психологических феноменов становится все более популярным, методологически изощренным, глубоким и детальным.

Третий этап: практическая кросс-культурная и этническая психология начинает развиваться в середине XX в. Этот этап характеризуется научно обоснованным применением накопленных знаний

и установленных закономерностей на практике. Пионером в этой области можно считать Г. Триандиса (H. Triandis). Совместно со своими сотрудниками в начале 60-х гг. он разработал первый практический метод подготовки людей к межкультурному взаимодействию. Этот метод он назвал термином «культурный ассимилятор». На основе культурных ассимиляторов были созданы обучающие программы, обеспечивающие эффективность межкультурных коммуникаций. В настоящее время направление, связанное с практическим обучением, тренингом и подготовкой людей к адаптации и аккультурации в новой социокультурной среде, приобретает все большую актуальность, охватывает различные сферы культуры, проникает во многие страны мира, становится мостиком, связывающим различных людей, способствует межкультурному взаимопониманию и толерантности. В последние годы разрабатываются специальные тренинги межкультурных коммуникаций, подготавливающие людей к встрече и эффективному взаимодействию с представителями иных культур и этносов, взаимному проявлению толерантности и искреннего интереса в процессе межкультурного общения и взаимодействия.

Данная книга написана в русле прикладной и практической этнической и кросс-культурной психологии. В учебном пособии представлены методология этнической и кросс-культурной психологии, теория межкультурной коммуникативной компетентности, конкретные методы изучения этнопсихологических явлений, а также методы формирования этнической толерантности, коррекции и оптимизации способов и приемов межкультурной коммуникации. Мы представляем в учебном пособии большой набор авторских методов исследования, не опубликованных ранее, а также известные, хорошо зарекомендовавшие себя шкалы и опросники.

Учебное пособие оформлено в соответствии с требованиями образовательного стандарта третьего поколения, состоит из семи модулей. Каждый модуль включает содержание, основные понятия для запоминания, вопросы для самоконтроля и компетенции кросс-культурного психолога. Компетенции понимаются нами как способности применять знания, умения и личностные качества для успешной деятельности в области кросс-культурной и этнической психологии.

В первый модуль включена методология кросс-культурной и этнической психологии, описаны основные понятия, ограничения и требования к исследованиям. Второй модуль содержит обзор наиболее интересных и оригинальных экспериментов по кросс-культурной

и этнической психологии. В третий модуль вошли основные положения теории межкультурной коммуникации, разработанной автором. Четвертый модуль сконцентрирован на проблемах интолерантности, подробно описана психология терроризма. Пятый модуль составили основные методы этнической психологии. В шестой модуль включены новые, неизвестные ранее методы кросс-культурной психологии. Седьмой модуль объединил комплексные методы исследования толерантности. С целью более успешного усвоения методического материала в тексте каждого модуля представлены примеры проведения и анализа конкретных эмпирических исследований.

Цель учебного пособия — обеспечить подготовку квалифицированных компетентных специалистов-психологов, способных:

- применять полученные знания и умения на практике в области кросс-культурной и этнической психологии;
- научно обоснованно разрешать сложные проблемы межкультурных и межэтнических отношений;
- способствовать успешной адаптации мигрантов;
- оптимизировать сложные межкультурные коммуникации;
- грамотно проводить кросс-культурные и этнопсихологические исследования;
- применять современные методы исследования;
- освоить сложную методологию кросс-культурной и этнической психологии;
- деликатно и психологически грамотно подходить к разрешению межэтнических конфликтов.

Основная задача, которую мы перед собой ставим: достучаться до ваших сердец, проникнуть в ваш разум, остановить терроризм и экстремизм, способствовать формированию толерантного сознания в нашем обществе, достигнуть единства, согласия и примирения!

Автор пособия выражает большую признательность своим коллегам за методическую помощь в подготовке рукописи: Г. Л. Бардьер, полностью написавшей модуль 7; Д. С. Безносову — раздел 6.3; М. Г. Стадникову — подраздел «Методика измерения этноцентризма» раздела 5.1.



Модуль 1

МЕТОДОЛОГИЯ КРОСС-КУЛЬТУРНОЙ И ЭТНИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

В начале всякой науки лежит удивление, ее развитием является исследование.

Мишель Монтень

Кросс-культурная и этническая психология является разделом социальной психологии. Ее методология опирается на методологические принципы социальной психологии. Исследование проводится по отработанной социальными психологами схеме, построенной в соответствии с общепризнанной в науке программой. Этническая психология изучает психологию конкретного этноса, а кросс-культурная психология представляет собой методологический прием сравнения различных этнических общностей.

1.1. Понятие «культура»

Понимание психологии этнокультурной общности связано с понятиями «культура» и «этнос». В науке насчитывается большое количество определений культуры. Клайд Клакхон (K. Kluckhohn) в книге «Культура: критический обзор понятий и определений» (1952) подробно проанализировал понятие «культура» и предложил шесть подходов к ее определению: описательный, исторический, нормативный, психологический, структурный, генетический. Дэвид Мацумото (D. Matsumoto) предлагает определение культуры, опирающееся на функционирование психических процессов, а не социальных категорий или конструкторов.

Культура — это динамическая система правил, эксплицитных и имплицитных, установленных группами с целью обеспечить свое

выживание, включая установки, ценности, представления, нормы и модели поведения, общие для группы, но реализуемые различным образом каждым специфическим объединением внутри группы, передаваемые из поколения в поколение, относительно устойчивые, но способные изменяться во времени [36, с. 38].

К. Клакхон рассматривает культуру как часть окружающего мира, созданную человеком. З. Фрейд (S. Freud, 1998) считал, что культура — это продукт сублимации человека, перевода сексуальной энергии в творческую [70].

Понятие «культура» является одним из самых трудно определяемых в науке из-за многоаспектности феномена. Основное предназначение культуры состоит в формировании единого понимания смысла жизни людьми, принадлежащими к данной общности. Система ценностей, связанная с целями и средствами их достижения, придает осмысленность жизни. Культура формирует единое смысловое поле посредством процесса категоризации идей и предметов, существующих в окружающем мире. Мир структурируется в сознании людей, идеи и предметы обретают смысл и значение.

Поскольку культура представляет собой абстракцию, важно определить ее отличие от общества и этноса. Термин «общество» относится к группе людей, которые взаимодействуют друг с другом для достижения определенных целей. Под культурой же понимается специфический образ жизни, присущий такой группе людей [24, с. 45].

Термин «этнос» описывает группу людей, связанных единой системой отношений и ценностей, выработанных в процессе этногенеза [50, с. 85]. Культура и есть эта система отношений и ценностей. Люди приобретают культуру благодаря принадлежности к этнической общности. Люди создают культуру исходя из потребностей этнической общности. Серж Московичи писал: «Нации — это горячие монстры, воспаляющие холодного монстра — общество» [39, с. 481].

Этнос — это исторически возникшая устойчивая социальная общность людей, состоящая из племени, народности или нации. Этнос возникает на основе единства самосознания, осознания сходства с членами своей общности и отличия от всех других подобных объединений, а также на основе единства территории, языка и культуры.

Этнос — это общность людей, связанных единой системой отношений к природе, к членам своей и чуждой общности, к самому себе, к идеям и ценностям, совместно выработанным людьми в процессе этногенеза.

К. Клакхон отмечает, что представители всех обществ сталкиваются с определенным количеством неизбежных дилемм, основанных на биологических и социальных особенностях человека. В результате этого основные категории всех культур сходны. Сходство культур проявляется в следующем.

1. Любая человеческая культура немыслима без языка.
2. Ни одна культура не испытывает недостатка в средствах выражения эстетики и достижения эстетического наслаждения.
3. Каждая культура предоставляет стандартизованные способы отношения к наиболее существенным проблемам, например таким, как смерть.
4. Каждая культура устроена так, чтобы постоянно сохранять группу и ее сплоченность, чтобы удовлетворять биологические нужды ее членов и их потребность в упорядоченном образе жизни [24, с. 46].

Тенденции понимания культурных различий

Т. Г. Стефаненко называет три тенденции в понимании культурных различий: абсолютизм, универсализм, релятивизм [64].

Мы предлагаем использовать два критерия для оценки культурных различий. Первый критерий основан на оценке равноценности, равнозначности культур. Второй критерий — на оценке наличия или отсутствия культурных различий. Соответственно возникают следующие четыре тенденции.

Этноцентризм основан на идее культурного превосходства. Все мировые культуры являются не равными по значению и не одинаковыми по своей сущности.

Абсолютизм основан на идее одинаковости культур. Однако между культурами не существует равенства. Одни культуры — цивилизованные, другие — примитивные и первобытные, одни культуры превосходят другие.

Универсализм нацелен на поиск общих знаменателей или универсалий, посредством которых все народы могут понимать друг друга и общаться друг с другом. Культурный универсализм предлагает метод плавления — формирование однонациональной страны из многонациональной. Подобная идея доминировала в СССР при создании единой общности — советского народа. Идея универсализма характерна для политики глобализации — создание единой мировой

политической, экономической, культурной общности. Применение теории универсализма на практике ведет к росту национального самосознания, сопротивлению универсализации культур, активизации национальных движений и движения антиглобализма. Теоретически идеи культурного универсализма разрабатывали американские социологи и культурологи К. Леви-Стросс (C. Levi-Strauss, 1908–2009), П. А. Сорокин (1889–1968), А. Кребер (A. Kroeber, 1876–1960), Т. Парсонс (T. Parsons, 1902–1978).

Релятивизм основан на идее равноценности культур при признании значительных культурных различий. Поворот в понимании взаимоотношений культур совершили Л. Леви-Брюль (L. Levy-Bruhl, 1857–1939), Ф. Боас (F. Boas, 1858–1942), Р. Линтон (R. Linton, 1893–1953), Р. Бенедикт (R. Benedict, 1887–1948), К. Клакхон. Франц Боас провозгласил главный принцип релятивизма — культуры равные, но разные. Релятивизм предполагает отрицание этноцентрической позиции, выход за пределы своей культуры и попытку сочувствия и понимания другой культуры. Признание идей релятивизма требует проявления толерантности со стороны представителей разных культур, понимания и принятия равнозначности культур, равноправия представителей различных этносов в обществе, уважение к личности, ее культуре, обычаям и традициям, верованиям и ценностям.

Четыре тенденции в понимании культурных различий, основанные на первом критерии (равноценность, равнозначность культур) и на втором критерии (сходство — различие культур), представлены на рис. 1.

Культуры не равные			
Культуры не одинаковые, разные	Культурный этноцентризм	Культурный абсолютизм	Культуры одинаковые, нет различий
	Культурный релятивизм	Культурный универсализм	
Культуры равные			

Рис. 1. Четыре тенденции в понимании культурных различий

Английский культуролог и психолог Ричард Дэвис Льюис (R. D. Lewis) отмечает, что наука находит все новые свидетельства того, что люди сходны в своем внутреннем, нравственном, этическом измерении и различаются во внешних проявлениях, обычаях, ритуалах, одежде. Поэтому актуальным в последнее время становится

сочетание принципов культурного универсализма и релятивизма [32, с. 9].

В совокупности с биологической наследственностью культура представляет собой наше социальное наследие. Культура позволяет людям жить в рамках организованного сообщества, предоставляет готовые, веками отработанные решения проблем, помогает предсказать поведение других, позволяет людям знать, чего ожидать друг от друга. Культура представляет собой единое смысловое поле, значения и символы которого однозначно интерпретируются всеми членами этнокультурной общности.

К. Клакхон утверждает, что культурам свойственна интеграция идей и понятий. Интеграция достигается благодаря утверждению представлений, ценностей, устремлений, привычек людей, неосознаваемым способом отношения к происходящему, априорного решения вопросов бытия. «Для простого носителя культуры эти способы категоризации именно таким образом, а не иначе, настолько же изначально даны, насколько и постоянное чередование дня и ночи» [24, с. 57]. Культура полностью подчиняет себе жизнь человека, оказывает существенное влияние на его судьбу, биографию, выбор профессии, семейные отношения, карьерный рост. Хосе Ортега-и-Гассет (H. Ortega-y-Gasset) писал: «Человек не имеет природы, он имеет историю» [42, с. 197].

В мире крайне мало изолированных культур. Практически все культуры взаимодействуют друг с другом. Культуры не являются константными образованиями, они постоянно пребывают в развитии и взаимодействии с другими культурами. Характер такого взаимодействия можно описать пятью феноменами.

Феномены культуры

Первый феномен антропологи называют культурной диффузией. Это принятие или отторжение новшеств одной культуры со стороны другой. Культурные заимствования происходят постоянно, но они всегда выборочны, так как культура нацелена на то, чтобы сохранить свои основы. Ральф Линтон подсчитал, что из использованных людьми материальных объектов не более 10% представляют их собственные изобретения, остальные являются заимствованиями [24, с. 84].

Второй феномен фиксирует тенденцию к внезапным взрывным изменениям в культуре. Так, Альфред Кребер в книге «Конфигурации

культурного роста» (1944) отмечал, что цель научного исследования состоит в обнаружении общих паттернов, общих свойств культуры. Он обнаружил, что знаменитые имена в области философии, науки, литературы, искусства обнаруживают определенные общности, кластеры. Так, в 1859 г. появились важнейшие публикации, оказавшие влияние на дальнейшее развитие науки: «Происхождение видов» Ч. Дарвина, «Критика политической экономии К. Маркса», «Клеточная патология» Р. Вирхова и т. д. Это был год открытия спектрального анализа, исследования Атлантики. Подготовка к изменениям происходит медленно, скрытно, затем наступает культурный взрыв [24, с. 86].

Третий феномен описывает закономерности культурной эволюции. К. Клакхон отмечал, что культурное развитие прослеживается как ряд одинаковых шагов, которые становятся необратимыми. Например, первобытные сообщества из матриархата вступают в патриархат, и описан только один случай перехода в матриархат из патриархата. Возросшая секуляризация и индивидуализация в сообществах приводят к крушению культурной изоляции. Современное общество никогда не бывает социально гомогенным. Расцвет культуры наступает после периодов деградации, этнокультурного смешения и культурной диффузии [24, с. 87–88].

Четвертым феноменом культуры является ее избирательность. Самые специфические нужды людей могут быть удовлетворены разнообразными способами, но культура выбирает из естественно и физически возможных способов один или очень мало. Понятно, что первоначальный выбор совершает кто-то один, за ним следуют остальные. Для последующих поколений этот выбор уже является нормой поведения, исторически апробированной предшествующими поколениями как наиболее эффективный способ решения проблемы.

Пятый феномен культуры состоит в единстве материальной и духовной природы. «Культура возникает, — писал Георг Зиммель (G. Simmel), — при слиянии двух элементов, из которых ни один не имеет на нее большего права, чем другой: субъективной души и объективного продукта труда». Он дал оригинальное определение культуры: «В основе культуры лежит внутренний факт, который в целом может быть выражен лишь символически и несколько расплывчато: как путь души к самой себе» [21, с. 1–2]. Познание самого себя через поведение и отношения других людей является основной функцией культуры.

1.2. Современные подходы к кросс-культурным и этнопсихологическим исследованиям

Две главные цели кросс-культурного исследования четко сформулировал Эллиот Аронсон (E. Aronson).

Первая цель состоит в том, чтобы выяснить, насколько то или иное психическое явление или процесс представляются всеобщими и потому применимыми к объяснению поведения и пониманию функционирования психики всех людей на нашей планете. Этот тип исследования направлен на поиск общего между всеми людьми, независимо от их культуры, воспитания, социального устройства общества, географических условий проживания.

Вторая цель исследования состоит в поиске различий между людьми, принадлежащими к различным культурам, и проверке того, как культура влияет на основные психические явления и процессы [4, с. 71–72].

Подобная раздвоенность целей исследования, состоящая в одновременном поиске и сходства, и различий, нашла методологическое выражение в двух концептуальных научных подходах. Впервые они были предложены в 1954 г. американским лингвистом К. Л. Пайком (K. L. Pike) и обозначены как *etic*- и *emic*-подходы. Различия между *etic*- и *emic*-подходами сформулировал известный канадский кросс-культурный психолог Джон Берри (D. Berry). *Etic*-анализ человеческого поведения ориентирован на изучение универсальных свойств психики людей, проявляющихся в любой культуре. *Emic*-анализ направлен на поиск кросс-культурных различий и сравнение психических особенностей людей. Дж. Берри наметил стратегию, необходимую для достижения валидности кросс-культурных исследований. По его мнению, необходимо проведение ряда *emic*-исследований, организованных по единой программе, а затем проведение обобщений в рамках *etic*-исследований [31, с. 253–254].

Основные особенности научно-исследовательской деятельности ученого при использовании *etic*-подхода

Исследователь:

- изучает две или несколько культур, стремясь объяснить межкультурные различия и межкультурное сходство;

- использует единицы анализа и сравнения, которые считаются свободными от культурного влияния;
- занимает позицию внешнего наблюдателя, стремясь дистанцироваться от культуры;
- строит структуру исследования заранее, формулирует гипотезу и категории для ее доказательства.

Особенности научной деятельности ученого при использовании etic-подхода опираются на иные принципы

Исследователь:

- изучает только одну культурную общность, стремясь описать и понять ее глубинную специфику;
- использует специфичные для культуры единицы анализа и термины носителей культуры;
- изучает любые элементы культуры с точки зрения носителя этой культуры, участника внутрикультурного взаимодействия;
- заранее не может знать, какие единицы анализа он будет использовать, структура исследования разворачивается постепенно, непредсказуемо [64, с. 38–40].

Выбор того или иного научно-исследовательского подхода определяется целью и предметом исследования, а также научными предпочтениями ученого. Однако исключительно жесткая ориентация только на один из возможных подходов не является, на наш взгляд, перспективной. Ни один исследователь не может быть свободен от влияния родной культуры, поэтому преодоление этноцентризма в научной работе становится его основной задачей.

Известный американский психолог Д. Мацумото отмечает, что etic- и emic-идеи представляют собой противоположные полюса человеческого поведения: универсальность на одном полюсе и культурная относительность — на другом. Наблюдая и интерпретируя поведение, люди часто пытаются вписать его либо в etic-, либо в emic-категорию. Автор приводит следующий пример: «Предположим, вы ведете разговор с представительницей иной культуры. Беседуя с ней, вы замечаете, что она избегает контакта глаз, когда говорит, и не смотрит на вас, когда говорите вы. В тех редких случаях, когда она все же смотрит в вашу сторону, ее взгляд быстро перемещается на какой-то другой объект, если ваши глаза встречаются. Со своих

культурных позиций вы можете предположить, что она не испытывает особо позитивных чувств к вам или к интеракции с вами. Вы можете даже почувствовать себя оскорбленным и отказаться от попыток продолжать с ней отношения. Вы можете не испытывать к ней доверия или чувства близости. Но, возможно, она просто происходит из культуры, в которой прямой взгляд не приветствуется или считается признаком высокомерия или неуважения. Быть может, она избегает контакта глаз не из-за каких-либо негативных чувств, а из почтения и вежливости по отношению к вам» [35, с. 41]. Различия между представителями двух культур состоят только во внешних поведенческих реакциях. В культуре США принято смотреть своему собеседнику прямо в глаза, если американец хочет быть вежливым, установить и поддерживать контакт. В культуре Японии, например, вежливость, контактность демонстрируется скорее избеганием прямого и долгого зрительного контакта. Таким образом, наблюдаемое внешнее поведение относится к *etic*-проявлениям, а внутренние причины, определяющие это поведение (проявление вежливости и доброжелательности), относятся к *etic*-проявлениям. В каждой культуре люди стараются быть вежливыми, но внешние проявления вежливости различны.

Г. Триандис (H. Triandis) отмечает универсальность человеческого познания (*etic*-проявления) в трех основных областях:

- люди одинаково понимают сходство всех ассоциативных форм социального поведения (поддержка, одобрение, поощрение) и их отличие от диссоциативных (избегание, агрессия);
- люди во всех культурах отличают поведение, присущее старшим по должности (критика, приказы, распоряжения), от поведения, означающего подчинение (выполнение распоряжений, конформизм);
- люди осознают различие между близостью (то есть самораскрытием) и формализованностью (выполнение того, что требует этикет) [67, с. 23].

Р. Рохнер (R. Rohner, 1986), например, обнаружил, что во всех культурах нежелательно воспитывать и растить детей одному из родителей, лучше, когда другие взрослые (друзья или родственники) оказывают помощь. Оказывается, присутствие в доме большого числа воспитателей способствует формированию более благоприятной атмосферы [67, с. 46].

Ученые, ориентированные на практическое применение научных знаний, ищут способы нейтрализации различий: их распознавания,

примирения, согласования, разрабатывают методы обучения людей, представителей разных культур, совместной согласованной работе. Социальные психологи уже давно обнаружили тот факт, что конфликты, культуральные и социальные различия можно преодолеть не убеждением и увещанием, а только при совместной, взаимно заинтересованной деятельности.

1.3. Основные направления исследований

Кросс-культурная и этническая психология определяется специфическим набором проблем, условий и направлений исследования. Д. Мацумото выделяет два направления исследований.

Первое направление — этнографическое исследование, предполагающее глубинное изучение какой-то одной культуры и требующее погружения исследователя в эту культуру в течение продолжительного времени. Этнографические исследования проводятся в основном антропологами, которые зачастую живут среди представителей другой культуры. Эти исследователи узнают обычаи, ритуалы, традиции, верования и способ жизни представителей иной культуры. Сравнение с другими культурами производится на основе собственного знания и опыта исследователей, а также на основе научных сведений о других культурах. Этот подход напоминает изучение конкретного случая, только единицей анализа выступает культура [35, с. 106]. Этническая психология тесно связана с этнографическим подходом, поскольку концентрирует свое внимание на изучении психологических особенностей людей, принадлежащих к одной культурной общности.

Второе направление — кросс-культурное сравнение, предполагающее анализ и сопоставление поведенческих и психологических особенностей выборки индивидов из двух или более культурных групп [35, с. 43]. Кросс-культурные исследования, по мнению Мацумото, бывают трех видов. Во-первых, они проводятся с целью проверки гипотез о культурной детерминации интересующей ученого психологической переменной. Исследователи ищут различия по этой переменной между культурами. Подобные исследования лишь фиксируют существование различий. Второй вид кросс-культурного исследования направлен на установление причин возникновения

культурных различий. Исследователи не просто ищут различия по избранным переменным, но и проводят измерения других переменных, которые могут выступать причиной культурной вариативности. Подобные исследования используют экспериментальные методы. Третий вид исследования ориентирован на экологический анализ и определение типа культуры. Исследователи в качестве единицы анализа используют страну или культуру, определяют усредненные для каждой культуры значения и таким образом определяют тип культуры [35, с. 105–106]. Примером подобного анализа могут служить исследования Триандиса (1972), а также Г. Хофстеде (G. Hofstede, 1980, 1984) культурных синдромов (индивидуализм — коллективизм, фемининность — маскулинность и пр.). Экологический анализ осуществлен при исследовании Хофстеде культурных ценностей, изучении Мацумото взаимосвязи между культурными аспектами и отношением к эмоциям в 15 культурах и многих других.

1.4. Ограничения кросс-культурных исследований

Культура, созданная этнической группой, — это трудноизучаемое, многоуровневое явление. Мацумото формулирует специфические ограничения, возникающие при кросс-культурном исследовании. Решающее значение в проведении и оценивании результатов исследования имеет их равноценность. Равноценность определяется как состояние или условие схожести в концептуальном значении и эмпирическом методе исследования. Это дает возможность сравнивать эти культуры. Итак, **первое ограничение:** *«Если любой аспект кросс-культурного исследования не совсем равноценен по значению или методу в сравниваемых культурах, сравнение теряет свой смысл»* [35, с. 104].

Второе условие связано с решением вопроса о том, как наша собственная культура и наш опыт влияют на наши психологические теории поведения. Если влияние существенно и имеет место, то встает вопрос: может ли вообще теория, созданная в рамках западной культуры, нести то же значение для людей, принадлежащих другой культуре? Если теория теряет свое значение, тогда она не является равноценной.

Второе ограничение: *«Когда психологи создают теории человеческого поведения, важно помнить, что сами по себе основы той культуры, к которой принадлежат они, ограничивают эти теории»* [35, с. 104]. Это ограничение, прежде всего, относится к правилам формулирования гипотез кросс-культурного исследования. Д. Мазумото приводит следующий пример: исследователи решили изучать культурные различия в умении разрешать проблемные ситуации в США и среди африканских племен.

Метод исследования состоял в том, что испытуемому давали устройство, которым нужно было манипулировать определенным образом, чтобы получить награду — деньги. Американцы, скорее всего, будут способны понять условия этой задачи и успешно справиться с ней. Однако люди из африканских племен сочтут такую задачу совершенно бессмысленной, устройство — устрашающим, а деньги — не заслуживающими внимания. Напротив, если же предлагаемой задачей будет отслеживание зверя по запаху и следам, африканцы успешнее с ней справятся, чем американцы [35, с. 105]. Следует отметить, что подобного типа сравнительных исследований восприятия, познания, интеллекта, памяти, мышления в истории кросс-культурной психологии проводится много.

1.5. Требования к кросс-культурным исследованиям

В связи с особыми ограничениями отечественный психолог А. Р. Лурия выдвигает три требования к проведению этнопсихологических и кросс-культурных исследований в сфере изучения познавательных процессов. Он отмечает, что полноценные научные результаты только и может дать их строгое соблюдение.

Первое требование относится к предмету исследования в области кросс-культурного сравнения решения мыслительных задач. *«Следует изучать не столько то, к чему, в конечном счете, приводит решение той или иной задачи, сколько то, как протекает сам процесс ее решения, какие приемы применяются при ее решении, какими мотивами направляется решение задачи и в каком отношении находится содержание этой задачи к реальной практике представителей тех народов, с которыми проводится данное исследование»*, — отмечают М. Коул и С. Скрибнер (M. Cole, S. Scribner) [26, с. 7].

Второе требование состоит в том, что исследователи, прежде всего, должны тщательно познакомиться с реальной социально-экономической и культурной средой, с условиями конкретной практической деятельности изучаемых народов.

Третье требование связано с использованием как можно более разнообразных, динамически меняющихся приемов исследования протекания познавательных и интеллектуальных процессов у представителей разных культур. Совершенно необходимо, по мнению А. Р. Лурия, варьировать условия, в которых предлагается экспериментальная задача, переходить от практического решения задач к вербальному, от решения задач с помощью экспериментатора к самостоятельному решению, менять содержание задач, привязывать их к конкретной практике своих испытуемых.

Четвертое требование сформулировал Д. Мацумото. Он выдвигает требование конгруэнтности выборки по социально-демографическим характеристикам в кросс-культурных исследованиях. «Чтобы исследование было методологически правильным, исследователи должны убедиться, что сравниваемые ими выборки являются каким-то образом равноценными по внекультурным переменным» [35, с. 108]. Например, если в кросс-культурном исследовании в одной стране изучалась выборка студентов престижного университета в большом городе, то и в другой стране необходимо сформировать схожую по социально-демографическим параметрам выборку, так как бессмысленно изучать в этом случае сельскую молодежь.

Пятое требование кросс-культурного исследования — тексты заданий, предъявляемые представителям разных этнических групп, должны быть лингвистически эквивалентны. В кросс-культурном исследовании при проверке гипотез требуется соблюдение процедуры проведения опроса на языке респондентов. Опросники, тесты, инструкции к заданиям необходимо переводить на тот язык, который является родным для опрашиваемых. Необходимо также соотносить смысл и значения понятий и терминов, применяемых в исследовании. Д. Мацумото отмечает, что «если понятие имеет разное значение для людей из разных культур и если оно измеряется различными способами в разных культурах, то сравнения бессмысленны. Следовательно, кросс-культурные исследователи должны четко осознавать проблему равноценности в отношении своих концептуальных определений и эмпирической операционализации переменных» [35, с. 109]. Р. Брислин (R. Brislin) в 1970 г. предложил способ достижения равноценности и сравнимости результатов исследований. Этот

способ заключается в проведении процедуры, обозначаемой как «обратный перевод». Протокол (тест или опросник) составляется на родном языке исследователя, затем переводчик или сам исследователь переводят его на язык предполагаемых респондентов, а потом другой человек переводит этот протокол обратно на язык оригинала. Если версия, полученная в результате обратного перевода, идентична оригиналу, то версии на обоих языках считаются равноценными. Если же идентичность не достигнута, тогда процедура повторяется до тех пор, пока версия обратного перевода не станет идентичной оригиналу [35, с. 111].

Г. Триандис более детально описывает метод «двойного перевода», предложенный О. Вернером и Д. Кэмпбелом (O. Werner, D. Campbell, 1970). Этот метод основан на следующем положении: об одной и той же вещи можно сказать по-разному, поэтому аккуратное изменение исходного языка исследовательского проекта никак не повредит самому исследованию, но будет способствовать преодолению трудностей самого перевода. Например, исследователь начинает с английского текста (А) и просит человека, знающего оба языка, перевести его на японский (Я). Затем он просит другого человека, знающего оба языка, перевести японский текст на английский, чтобы получить текст (А1). Теперь можно сравнить тексты А и А1, чтобы определить расхождение. Если расхождения существенны, исследователь может «усреднить» текст, давая новый вариант А2, который удовлетворяет целям исследования, но ближе варианту А, чем к А1. После этого другого человека, знающего оба языка, просят перевести текст А2 на японский язык, что дает вариант Я1. Затем еще один переводчик, знающий оба языка, переводит текст Я1 на английский — получается текст А3. Исследователь сравнивает тексты А2 и А3, если они не совпадают, исследователь продолжает процесс переводов, получая текст А4. Перевод продолжается до тех пор, пока обратный перевод не станет похож на «приемлемый текст» исходного языка [67, с. 14].

Шестое требование связано с проведением повторного исследования. Культуры постоянно развиваются, поэтому этническим и кросс-культурным психологам необходимо изучать динамику культурных изменений для того, чтобы понять, какие психологические процессы происходят, в каком направлении они развиваются.

Седьмое требование — этическое. Американская психологическая ассоциация (1981,1992) и Британское психологическое общество разработали этические принципы работы психолога при проведении эксперимента:

- психологи должны сделать все возможное, чтобы не причинять вреда участникам исследований;
- при планировании исследования экспериментатор должен оценивать его этическую приемлемость. Поскольку при кросс-культурном исследовании часто невозможно в полной мере объективно оценить этическую приемлемость своих исследований, необходимы тщательная подготовка и подробные консультации с психологами, принадлежащими к изучаемой этнокультурной группе;
- исследователь должен как можно подробнее описать процедуру эксперимента испытуемым, прежде чем они примут участие в эксперименте, и получить у них согласие на основе полной информации, подтверждающей, что они готовы принять в нем участие;
- обман может использоваться, только если нет других практически осуществимых средств проверить гипотезу и только если научный совет постановляет, что эксперимент не подвергает участников ненужному риску;
- все участники должны быть проинформированы, что они в любой момент могут свободно выйти из эксперимента;
- после завершения эксперимента необходимо подробно рассказать испытуемым о его целях и процедуре, не скрывая обмана. Единственное исключение из этого правила — случаи, когда такая обратная связь расстроит людей, скажем, если они поймут, что были глупы или жестоки;
- вся информация, полученная от отдельных участников, должна быть строго конфиденциальной, если только участники не дадут согласия сделать ее общедоступной [4, с. 76; 33, с. 26].

1.6. Типы исследований

Этнопсихологические и кросс-культурные исследования, как и социально-психологические, могут быть двух типов: эмпирические и экспериментальные.

Эмпирическое исследование построено на основе опроса мнения респондентов о качествах их личности, взаимоотношениях с другими людьми, установках, ожиданиях и других социально-психологических явлениях. Эмпирическое исследование предпо-

лагает сравнение ответов и оценок двух и более групп респондентов, принадлежащих к разным социальным или культурным общностям. Основным способом математической обработки полученных результатов является корреляционный анализ. «Корреляционное исследование, — отмечает А. Л. Свенцицкий, — предназначено для того, чтобы оценить взаимоотношения между двумя и более факторами, которые называются “переменными”. Эти факторы не контролируются исследователем» [59, с. 43]. Цель исследования состоит только в том, чтобы выявить их взаимосвязь. Преимущество данного типа исследования состоит, по мнению А. Л. Свенцицкого, в том, что выявляется информация о направлении и силе взаимосвязи между двумя переменными, которые определяются с помощью коэффициента корреляции.

Экспериментальное исследование нацелено на выявление причин и последствий социально-психологических или культурных влияний. «Исследователь, проводящий эксперимент, манипулирует какой-либо переменной, предъявляемой испытуемым, и затем наблюдает эффект данной манипуляции на другую переменную, с которой не производится никаких манипуляций. Переменная, которой манипулируют, называется независимой переменной... Другая переменная, которая изменяется, называется зависимой переменной» [59, с. 45]. Экспериментальное исследование предполагает обязательное сравнение двух групп: контрольной (где эксперимент не проводился) и экспериментальной (где эксперимент проводился). Участники экспериментального исследования называются испытуемыми — в отличие от участников эмпирического исследования, которых следует называть респондентами. Математическая обработка результатов исследования также проводится с помощью корреляционного анализа. Экспериментальный метод всегда включает прямое вмешательство со стороны исследователя. Изменяя только одну переменную, психолог наблюдает и фиксирует последствия, то есть определяет причинно-следственные связи.

1.7. Классификация методов исследования

Существуют три основных класса методов исследования этнологических явлений — согласно классификации И. С. Кона.

Первый класс — этнографические методы, наиболее традиционные по своему характеру. Они заключаются в наблюдении и описании быта, нравов, обычаев, традиций, ритуалов изучаемых народов. Этнографические методы дают исследователю информацию о стереотипах поведения, вербальных и невербальных приемах общения представителей конкретного этноса. **Второй класс** — историко-культурные методы, они предназначены для анализа народного творчества (мифов, легенд, сказаний, эпоса) и исторических данных. **Третий класс** — социально-психологические методы, выявляющие внутренние субъективные характеристики людей, принадлежащих к различным этническим группам.

Социально-психологические методы можно объединить в восемь групп.

1. Метод наблюдения (*observation method*) — это техника, при помощи которой исследователь наблюдает за окружающими людьми и систематически отмечает их поведение. Наблюдение может быть включенным или невключенным. В этнопсихологических исследованиях ученые пытаются понять культурные особенности группы людей, наблюдая за ней со стороны (невключенное наблюдение), исключив из своего сознания все предвзятые мнения, позитивные или негативные установки, предубеждения и стереотипы. При включенном наблюдении исследователь взаимодействует с наблюдаемыми людьми, но пытается не влиять на ситуацию [4, с. 57].
2. Анкетные методы (опросы) — это исследование, в котором репрезентативной выборке задаются вопросы (чаще всего анонимно) об их поведении или отношении. При изучении межэтнических отношений чаще всего используются опросные методы.
3. Методы изучения личности представителей различных этносов с помощью различных личностных тестов и опросников.
4. Использование психоаналитических методик для интерпретации этнической сущности человека, например анализ сновидений, символов, верований.
5. Изучение невербальных форм общения (поз, жестов, мимики и пр.), типичных для различных этнических общностей. С помощью анализа невербальных способов общения психологи стараются проникнуть в тайну межкультурных различий. Необходимо хорошо знать символическое значение невербальной коммуникации для эффективного межкультурного диалога.

6. Контент-анализ личного, биографического материала с целью раскрытия мотивов поведения, чувств, этнопсихологических установок, стереотипов, предубеждений.
7. Проективные психологические методики для измерения таких установок человека, которые невозможно выявить на основании вербальных или поведенческих параметров. Этнопсихологи часто применяли тест Роршаха, ТАТ, серию рисуночных тестов. Однако интерпретация проективных тестов представляет большие трудности и содержит в себе много субъективного даже в рамках одной и той же культуры — и тем более, когда приходится иметь дело с людьми, принадлежащими к другой культуре и опирающимися на иную картину мира.
8. Экспериментальные методы исследования. Проведение эксперимента в кросс-культурной психологии является трудоемким, требует особой тщательности и такта со стороны исследователей [37, с. 199–200; 52, с. 42–48]. В кросс-культурных исследованиях чаще всего используются полевые эксперименты — исследования в естественных условиях, а не в лаборатории.

1.8. Критерии качественного кросс-культурного исследования

Г. Триандис отмечает, что для того, чтобы кросс-культурное исследование отвечало всем требованиям строгого научного исследования, оно должно соответствовать следующим требованиям:

- исследование включало много одинаковых (сходных) характеристик в изучаемых культурах, а различия обнаруживались в структуре сходных характеристик;
- использовано много методов; процедуры проведения исследования и данные, полученные с помощью этих методов, совпадают;
- тест прошел проверку на применимость как внутри культуры, так и кросс-культурную. Результаты оказались согласованными, а если нет, то несогласованность ожидалась исходя из теоретических положений;
- конкурирующие гипотезы проверялись и исключались из исследования;

- etic-конструкты измерялись эмпирическими процедурами с включением emic-пунктов в каждой культуре;
- при исследовании соблюдались этические нормы;
- исследователи стремились ответственно контролировать свои этноцентристские и андроцентристские пристрастия [67, с. 118].

1.9. Цели практической работы этнопсихолога

В этнопсихологических и кросс-культурных исследованиях практический психолог должен преследовать следующие основные цели.

1. Преодоление как собственного этноцентризма, так и этноцентризма своих испытуемых и учащихся. Этноцентризм понимается как тенденция оценивать мир с помощью собственных культурных фильтров.
2. Принятие релятивизма как понимания значимости и равноценности различных культур.
3. Формирование этнической толерантности, терпимости к образу жизни и психологическим особенностям других людей, других культур.
4. Воспитание патриотизма — любви к своему народу и культуре, укрепление этнической идентичности.

Понятия для запоминания

Культура — это динамическая система правил, эксплицитных и имплицитных, установленных группами с целью обеспечить свое выживание, включая установки, ценности, представления, нормы и модели поведения, общие для группы, но реализуемые различным образом каждым специфическим объединением внутри группы, передаваемые из поколения в поколение, относительно устойчивые, но способные изменяться во времени.

Этнос — это общность людей, связанных единой системой отношений к природе, к членам своей и чужой общности, к самому себе, к идеям и ценностям, совместно выработанным людьми в процессе этногенеза.

Etic-анализ человеческого поведения ориентирован на изучение универсальных свойств психики людей, проявляющихся в любой культуре.

Emic-анализ направлен на поиск кросс-культурных различий и сравнения психических особенностей людей.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятию «культура» и перечислите основные тенденции в понимании культурных различий.
2. Назовите различия между etic- и emic-подходами.
3. Каковы основные направления исследований в области этнической и кросс-культурной психологии?
4. Сформулируйте ограничения кросс-культурных исследований.
5. Назовите требования к проведению кросс-культурных исследований.
6. Перечислите методы этнопсихологических и кросс-культурных исследований.
7. Перечислите критерии качественного кросс-культурного исследования.
8. Назовите цели практической работы этнопсихолога.

Компетенции кросс-культурного психолога

Основная цель первого модуля заключается в формировании комплекса знаний по теории и методологии кросс-культурной и этнической психологии. В процессе овладения материалом данного модуля бакалавры и магистры:

- овладевают культурой мышления и методологией кросс-культурной и этнической психологии;
- приобретают способности анализировать, синтезировать, логически обобщать и соотносить теоретические положения кросс-культурной и этнической психологии с полученными фактами;
- знакомятся с направлениями, ограничениями и требованиями к проведению исследований в области кросс-культурной и этнической психологии;

- осваивают критерии качественного кросс-культурного исследования;
- получают представление о классификации методов исследования и типах исследования;
- осознают социальную значимость профессиональной подготовки в области кросс-культурной и этнической психологии;
- формируют высокую мотивацию к грамотной качественной профессиональной деятельности.



Модуль 2

ЭКСПЕРИМЕНТ В КРОСС-КУЛЬТУРНОЙ И ЭТНИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

И нам сочувствие дается,
Как нам дается благодать.

Федор Тютчев

Кросс-культурная и этническая психология опирается на методологию социальной психологии и формируется под влиянием следующих идей.

1. Изучение психики человека целесообразно проводить в процессе его деятельности. Поэтому в российской этнической психологии изучаются процессы взаимодействия реальных социальных и этнических групп, прежде всего — психология русского народа и народов, проживающих в России.
2. Практическая направленность исследований до последнего времени доминировала над теоретической, поскольку психологи ориентированы на оказание помощи людям, обратившимся к ним за консультацией.
3. Наблюдается определенная зависимость этнической психологии от доминирующих в обществе социальных теорий и идеологии. Например, принятая в Европе «Декларация принципов толерантности» послужила основой для принятия в 2001 г. Федеральной целевой программы «Формирование установок толерантного сознания и профилактика экстремизма в российском обществе». В результате было проведено множество исследований по данной проблематике, организованы Центры толерантности в различных городах России, сложилось самостоятельное научное направление по изучению толерантности.
4. Эксперименты при проведении социально-психологических и этнопсихологических исследований используются недостаточно.

Исследователи используют в основном психологические тесты, опросники, интервью.

Российская этническая психология, развиваясь в русле общемировых тенденций кросс-культурных исследований, нацелена прежде всего на изучение этнического и культурного многообразия народов России, специфики их взаимоотношений, сложившейся на основе исторического опыта добрососедства, поликультурности, взаимного уважения и мирного разрешения сложнейших проблем межэтнического взаимодействия.

2.1. Основные понятия этнической и кросс-культурной психологии

Кросс-культурная и этническая психология сходны, но и различаются по предмету и системе своих основных понятий. Обе науки изучают этнические и культурные особенности личности, но предметное поле каждой науки является специфическим.

Этническая психология в основном сосредоточена на исследовании влияния этнической общности на формирование этнических и культурных особенностей личности. Ключевым, центральным понятием в последние годы становится этническая идентичность личности, ее виды, процесс формирования, трансформации в новых экономических, культурных и политических условиях.

Кросс-культурная психология ориентирована на проведение сравнительных исследований психологии (восприятия, памяти, эмоций, мышления, личностных особенностей) людей — представителей различных культурных общностей. При этом кросс-культурная психология изучает также процесс взаимодействия людей из разных культур, их адаптацию к новой культуре.

В настоящее время теоретическим фундаментом кросс-культурной и этнической психологии является когнитивное направление в социальной психологии. Начиная с классического эксперимента Р. Ла Пьера психология нацелена на изучение установок личности в межэтнических отношениях. Система понятий этнической психологии сконцентрирована вокруг понятия «установка» (аттитюд, отношение, диспозиция).

В этнической психологии часто употребляется понятие «сознание». При этом подспудно подвергается сомнению положение о це-

лостности сознания, разработанное зарубежными и отечественными психологами [7, с. 10]. Целостный поток сознания искусственно разделяется на отдельные части: этническое, политическое, экономическое сознание и пр. Мы считаем, что правильнее говорить о различных содержательных компонентах сознания, в том числе и об этническом содержании, не разрывая поток сознания на отдельные подвиды.

Этническое содержание сознания — это целостная система отношений и установок, выработанная в процессе исторического развития этнической общности и проявляющаяся, актуализирующаяся в данное историческое время, в данной этносоциальной среде.

Этническое содержание сознания личности способствует регуляции ее социального поведения в сложном многоцветном мире разнообразных культур и этносов. Этническое содержание представляет собой ментальную конструкцию взаимосвязанных психологических феноменов. Прежде всего, этническое содержание формируется на основе когнитивного процесса категоризации окружающего мира.

Категоризация — это способ познания посредством классификации и типизации предметов окружающего мира с использованием наиболее общего понятия, выражающего одно из основных отношений бытия.

Категоризация возникает на основе установки и осуществляется в четырех направлениях. Во-первых, в отношении природы и окружающих вещей. Во-вторых, в отношении людей, формируя таким образом систему отношений «мы и они», «свои и чужие», «ин- и аут-группы». В-третьих, в отношении самого себя, формируя социальную и этническую идентификацию личности, отождествляющей себя с определенной этнической общностью. В-четвертых, категоризация осуществляется в отношении идей, таким образом формируется система ценностей и ценностных ориентаций. Социальная категоризация — один из видов категоризации, то есть способ познания с помощью процессов классификации и типизации окружающих людей. Социальная категоризация возникает только в отношении людей и самого себя [48, с. 226–228; 53, с. 512].

А. Л. Журавлев, В. А. Соснин, М. А. Красников определяют социальную категоризацию как когнитивный процесс упорядочения и группировки человеком социальных объектов и явлений путем их распределения на группы (категории), имеющие сходство по значимым для человека критериям (в системе его действий, намерений,

установок). В межгрупповых отношениях социальная категоризация является частным случаем классификации человеком окружающей действительности. Следствием процесса категоризации является социальная идентичность как результат самоопределения, установления человеком своего «социального лица» [20, с. 265].

Описывая взаимоотношения людей в ингруппе и с аутгруппой, Д. Мацумото отмечает, что большинство людей интуитивно чувствуют принадлежность к своей группе и узнают чужаков. Взаимоотношения в ингруппе характеризуются близким знакомством, внутренней теплотой и доверием, отношения развиваются на основе дружбы и общих целей. Во взаимоотношениях с аутгруппой не устанавливаются близкое знакомство, теплота и доверие. Достаточно часто отношения с аутгруппой проявляются в чувствах враждебности, агрессии, равнодушия, превосходства [36, с. 520].

Г. Триандис определяет категоризацию как одинаковую реакцию на различные стимулы. Люди категоризируют друг друга на основе таких характеристик, как язык, гендер, раса, религия, этническая принадлежность, социальный класс и пр. После категоризации характеристики, присущие группе, начинают восприниматься как реально существующие, что делает всех членов данной групповой категории похожими друг на друга и одновременно отличными от других групповых категорий.

Социальная категоризация создает не только эффект пристрастия к своей группе, но и восприятие гомогенности чужой группы. У людей возникает представление о том, что все члены аутгруппы похожи [67, с. 121]. Так различные стимулы (разные люди) приводят к возникновению однотипной реакции и порождают этнические стереотипы восприятия и поведения.

Этническая установка — это система отношений человека к природе (времени, пространству и прочим природным феноменам), к окружающим людям, к самому себе, к идеям и ценностям человеческих сообществ.

Этническая установка является стержневым ментальным образованием этнического содержания сознания, вокруг нее сконцентрированы разнообразные этнопсихологические феномены. Этническая установка служит основой возникновения системы этнопсихологических конструкций, которые могут быть гибкими или жестко фиксированными. К гибким конструкциям относятся:

Этническая толерантность — это установка на терпимое, уважительное, дружелюбное отношение к людям, принадлежащим к чужим

этническим группам, воспитанным на образцах и ценностях иной культуры.

Этнические ценности — это установки (идеи, понятия, смыслы), которые не зависят от конкретного человека, а определяются культурой и разделяются всеми людьми, принадлежащими к данному культурному полю [46, с. 30].

Гибкие ментальные конструкции этнического содержания сознания меняются с течением времени, подвержены влиянию ситуации. Жестко фиксированные конструкции более стабильны, зафиксированы в сознании человека, их трудно изменить, но если они меняются, то это приводит к перестройке всего этнического содержания сознания. К жестко фиксированным конструкциям относятся этническая идентичность, этноцентризм и стереотипы.

Этническая идентичность — это установка человека по отношению к самому себе при оценке своей принадлежности к этнической группе.

Этноцентризм — это склонность человека оценивать различные социальные и природные явления на основании норм и обычаев своей группы.

Этнический стереотип — это обобщенное социальное представление о группе людей, ориентированное на культурные различия и исключая индивидуальные различия. Стереотип — это жестко фиксированная этническая установка, напрямую регулирующая восприятие, поведение и интерпретацию поведения окружающих людей.

Стереотипизация является удобным способом классификации и систематизации информации, ежедневно попадающей в наше сознание. В постоянно меняющемся мире создание стереотипов дает возможность человеку упростить многообразный мир и отрегулировать последовательность и логичность своего поведения. Существуют три вида стереотипов: стереотипы восприятия, стереотипы интерпретации поведения и стереотипы поведения. Этнические стереотипы связаны с обобщенным и схематизированным описанием свойств и характеристик своей этнической общности (автостереотипы) и чужой этнической общности (гетеростереотипы) [53, с. 521–527].

Причина стереотипизации заложена в том, что человек не может справиться со всей поступающей к нему информацией. Стереотипы различаются по сложности (количеству независимых представлений), ясности (степени согласия о том, что данный признак характеризует группу), валидности (степени согласованности между стерео-

типом и объективными научными данными), значимости (степени представленности положительных или отрицательных характеристик) [67, с. 144]. Этнические стереотипы базируются на феномене социальной каузальной атрибуции.

Социальная каузальная атрибуция — *интерпретация поведения и итогов деятельности людей на основании их группового членства.*

Этнические стереотипы возникают в результате ошибок социальной каузальной атрибуции, что приводит к таким негативным явлениям, как этнические предубеждения, предрассудки и дискриминация, этноцентризм.

Предубеждение — *это негативная установка по отношению к людям исключительно на основании их этнической принадлежности. Предубеждение основано на стереотипах восприятия, трактующих иной этнос в негативно окрашенных тонах.*

Предрассудок — *это заведомо ложное осуждение людей исключительно на основании их этнической принадлежности. Предрассудок проявляется в негативной оценке их личности, поведении, норм и ценностей их культуры.*

Предрассудки основаны на стереотипах интерпретации поведения. В этнических предрассудках заложены неверные, ошибочные атрибуции поведения людей, принадлежащих к другому этносу. Непонимание причин поведения зачастую приводит к опасениям, страхам, отчужденности по отношению к непонятым для нас людям. Последствиями предубеждений и предрассудков являются ксенофобия, дискриминация, экстремизм.

Ксенофобия выражается в виде страхов, подозрительности, недоброжелательности ко всем «чужим». Она становится массовым явлением, заметно возрастающим в последние годы в России.

Дискриминация — *негативное поведение или призывы к негативному поведению по отношению к людям исключительно на основании их этнической принадлежности.*

Дискриминация является стереотипом поведения, основанным на ложной каузальной атрибуции. Но это не единственный стереотип этнического поведения. Наука знает множество положительных стереотипов поведения, таких как обычаи и традиции гостеприимства, вежливого и тактичного поведения и пр. Крайними проявлениями дискриминации являются экстремизм и терроризм (см. модуль 4).

Итак, этническое содержание личности можно представить в виде следующей схемы (рис. 2).



Рис. 2. Этническое содержание сознания

К основным понятиям кросс-культурной психологии относятся следующие.

- **Культура** — сложный ментальный конструкт, совокупность объективных и субъективных элементов. К объективным элементам относятся предметы, созданные людьми в процессе исторического

развития (филогенезе). Субъективные элементы включают социальные нормы, ценности, обычаи, ритуалы, идеологию.

- **Межкультурная коммуникация** — взаимодействие между представителями различных культур, обмен информацией, знаниями, предметами, идеями.
- **Аккультурация** — культурные изменения в психике человека, происходящие в результате его контакта с представителями других культур.
- **Аккультурационный стресс** — реакция человека на проблемы, возникающие при межкультурных коммуникациях в ситуации превышения возможностей человека справляться с ними.

Понятие аккультурационного стресса синонимично понятию культурного шока.

- **Мультикультурализм** — сохранение культурной самобытности и особенностей всех этнокультурных групп, взаимоуважение и их участие в плюралистическом обществе.

Первые экспериментальные исследования в области этнической и кросс-культурной психологии были посвящены важным проблемам: каким образом происходит категоризация предметов окружающего природного мира и существуют ли различия в познавательных процессах людей, которые выросли в различной природной и культурной среде? Кроме психологов связи между культурой и познанием широко исследовали антропологи и лингвисты. Основателем экспериментальных исследований в области кросс-культурной психологии считается английский ученый У. Х. Р. Риверс (W. Rivers, 1864–1922). Совместно со своими сотрудниками он провел ряд экспериментов с аборигенами островов пролива Торреса, Новой Гвинеи, Южной Индии. Результаты сравнивались с данными, полученными в научных лабораториях при изучении процессов восприятия окружающего мира европейцами.

Обратимся к опыту классических экспериментов в области этнической и кросс-культурной психологии. Возможно, этот материал наведет молодых исследователей на новые, оригинальные мысли в области экспериментальной социальной психологии. Проведение этнопсихологических экспериментов в России позволит существенно обогатить знания и опыт молодых исследователей, внести значительный вклад в развитие этнической и кросс-культурной психологии, способствовать формированию толерантного сознания в российском обществе.

2.2. Экспериментальные исследования когнитивной категоризации

Когнитивная категоризация — это способ познания окружающего мира посредством классификации и типизации людей, явлений природы и предметов материальной культуры. Когнитивная категоризация — это мыслительная деятельность, в процессе которой создаются ментальные категории, с их помощью человек познает и преобразует окружающий мир. Целью первых этнопсихологических и кросс-культурных исследований было изучение психических процессов.

Эксперименты в области социальной перцепции

Большое внимание ученые уделяли проблемам познания окружающего мира, специфике зрительного восприятия и возникающим иллюзиям. Однако особое значение в кросс-культурных исследованиях стало придаваться социальной перцепции, то есть тому, как люди воспринимают и понимают друг друга. Процесс социальной перцепции особенно важен для решения проблем толерантности, поскольку неточность и ошибки восприятия людьми друг друга могут способствовать возникновению интолерантности. Кросс-культурная специфика социальной перцепции была показана в следующих экспериментах.

Эксперимент С. Броота, М. Гандили (S. Broota, M. Ganguli). Эксперимент был проведен в 1975 г. Цель: выявить особенности восприятия лица в разных культурах. Объект: дети индийцев, мусульман и американцев, живущие в Индии. Процедура: испытуемые воспринимали лица по фотографии и описывали свои ожидания от взаимодействия с данными людьми. Результат: были обнаружены кросс-культурные различия в ожиданиях от взаимодействия детей со взрослыми людьми. Дети индийцев и мусульман ассоциировали лица на фотографии с наказанием, которое они могут получить от этого человека, американские дети в большей степени ожидали поощрения, чем наказания. Таким образом, оказалось возможным изучить основные тенденции социальных ожиданий [35, с. 129].

С социальной перцепцией связан вопрос о стандартах красоты в разных культурах. Совпадают ли эталоны физической привлекательности в западной и восточных культурах?

Эксперименты М. Каннингема (M. Cunningham). Эксперимент проходил в 1986 г. Цель: определить стандарты физической привлекательности представителей различных культур. Объект: студенты колледжа. Процедура: испытуемых просили оценить физическую привлекательность 50 женщин, показав фотографии выпускниц колледжа и участниц международного конкурса красоты. Затем экспериментатор тщательно замерил размеры всех частей лиц на каждой фотографии. Результаты: наибольшим успехом у мужчин пользовались женщины с большими глазами, небольшим носом, узким подбородком, выступающими скулами, впалыми щеками, высокими дугами бровей, расширенными зрачками и широкой улыбкой.

Затем М. Каннингем точно так же определил рейтинг красивых черт у мужчин. В представлении женщин образ привлекательного мужчины ассоциировался с большими глазами, выступающими скулами, массивным подбородком и широкой улыбкой [4, с. 334–335].

Эксперименты Д. Ланглуа, Л. Роггмэн (D. Langlois, L. Roggman). Эта серия экспериментов проходила в 1994–1998 гг. Цель первого эксперимента: установить, являются ли представления о красоте сходными в разных культурах. Объект: представители различных стран, национальностей и рас. Процедура: испытуемых просили оценить физическую привлекательность лиц на фотографиях, изображавших людей из разных стран, народностей и расовых групп. Результаты: оценки испытуемых физической привлекательности были схожи (коэффициенты корреляции колебались от 0,66 до 0,93). Испытуемые считали, что одни лица симпатичнее других независимо от того, к какой культуре они относились сами и к какой — люди, изображенные на фотографиях.

Получив результаты, подтверждающие кросс-культурную общность в физической привлекательности, экспериментаторы предположили, что есть универсальные характеристики красивого человеческого лица. Они выдвинули гипотезу о том, что привлекательными у людей обоего пола являются черты, которые можно считать средним арифметическим для вида в целом, а не какие-то яркие особенности.

Цель второго эксперимента: установить эталон красоты, общий для различных культур. Объект: студенты колледжа, принадлежащие к разным народам и расам. Процедура: экспериментаторы сделали много фотографий лиц европейцев, латиноамериканцев, представителей азиатских культур. Затем они отсканировали эти фотографии и поместили их в компьютер. После этого они брали фотографии двух

людей (либо мужчины, либо женщины) и при помощи компьютерных технических средств объединяли две фотографии в одну, получая фотографию-композит. Затем они продолжали добавлять новые и новые фотографии, пока не создали сложный композит на основе 32 лиц. Создавался этот композит путем выравнивания и нивелировки оригинальных особенностей лица в каждой новой фотографии. Затем экспериментаторы просили испытуемых оценить физическую привлекательность лица-компози́та и лиц на реальной фотографии. Результаты: лицо-композит оценивалось как более привлекательное, чем реальные лица. Это правило распространялось и на женские, и на мужские фотографии. Лицо-композит экспериментаторы называли типичным или «знакомым» лицом. Индивидуальная вариация черт исчезала, оставался привлекательный человек, его лицо казалось знакомым и нравилось участникам [4, с. 334–336].

Психологи считают, что ощущение того, что лицо знакомо, является основным фактором межличностной аттракции (дружеского отношения, симпатии). Искра симпатии, проскочившая между людьми бессознательно, способна разжечь костер долговременных дружеских отношений. Аттракция — путь к толерантности.

Эксперименты в области формирования понятий

Американский лингвист и антрополог Эдвард Сепир (E. Sapir, 1884–1939) выдвинул гипотезу о решающей роли языка в формировании индивидуальных представлений и понятий об окружающем мире, лингвистической детерминированности понимания явлений реальности. Существующие в языке наименования предметов — это «звуковые паттерны», стереотипные формы восприятия, которые сохраняют устойчивость в культуре и оказывают решающее воздействие на процессы мышления и формирования понятий. Последователь Э. Сепира Бенджамен Ли Уорф (B. L. Whorf, 1897–1941) утверждал, что язык — не средство выражения мысли, а форма, определяющая содержание и образ мыслей. Выдвинутые теоретические положения известны в науке как «гипотеза Сепира—Уорфа». Согласно этой гипотезе, когнитивные категории формируются не в соответствии с реальностями естественного мира или с универсальными свойствами человеческого мышления, а как результат организации грамматических и лексических систем. Так, по мнению Сепира и Уорфа, «грамматические системы детерминированы произвольными услов-

ностями в языковых общностях, когнитивные же системы создаются грамматическими системами» [31, с. 70–71].

Уорф конкретизировал высказанное положение и выдвинул две гипотезы. Первая: группы людей, говорящие на разных языках, по-разному воспринимают и постигают мир. Эта идея получила название «гипотезы лингвистической относительности». Вторая: именно разница в языке является причиной различий в протекании познавательных процессов. Эта идея получила название «доктрины лингвистического детерминизма». Для доказательства своих гипотез Уорф не проводил экспериментов, используя сравнительные лингвистические методы. В разных языках он сравнивал понятия, обозначающее одно и то же явление. По разнообразию и количеству обозначений делались выводы о когнитивных способностях этнических групп. Например, эскимосы используют множество различных слов, обозначающих снег, — падающий снег, талый снег, сухой снег. Таким образом они создают несколько лингвистических категорий, характеризующих природное явление — снег. Американцы же не создают специальных категорий, а употребляют одно слово. Означает ли это, что американцы не различают различные оттенки снега? Факты говорят о том, что влияние языка на восприятие и мышление не столь сильно, как предполагал Уорф [26, с. 57–58]. Категоризация предметов окружающего мира возникает не столько в результате развития языка, сколько как следствие активной трудовой деятельности человека.

Исследование Сепира, Уорфа и Г. Хойджера (Н. Hoijer), проведенное на материале языка американских индейцев (хоппи, нутка, навахо), выявило специфику категоризации мира индейцами, которая заключается в преобладании глагольных форм в описании окружающей действительности. Для американских индейцев характерно описание мира через действие. По мнению Хойджера, эта особенность языка индейцев является отражением их представлений о мире как находящемся в непрерывном движении. «Даже в наши дни, — пишет Хойджер, — навахо является по преимуществу бродячим, кочевым народом, перегоняющим свой скот с одного пастбища на другое» [31, с. 70].

Ч. Хоккет (С. Hockett, 1954) предположил: языки отличаются друг от друга не столько тем, что в них можно выразить, сколько тем, что в них легче выразить. Но эта гипотеза не дает ответа на вопрос о том, могут ли носители языка, в котором отсутствует какая-либо частная группа различий, существующая в других языках, воспри-

нимать соответствующие различия. Могут ли американцы различать столько же видов снега, сколько эскимосы?

Эксперименты Р. Брауна, Е. Леннеберга (R. Brown, E. Lenneberg). Первое экспериментальное исследование в этой области было проведено Брауном и Леннебергом в 1954 г. Предмет исследования — перцептивное различение цвета объекта, закодированное в памяти. Запоминание цвета, считали авторы, отчасти состоит в запоминании его названия. Цвета, которые могут быть легко и адекватно названы, должны запоминаться лучше тех, которые трудно обозначить словами. Соответственно легкость различения цветов соответствует частоте случаев, когда в обыденной жизни необходимо проводить их перцептивное различение. Объект исследования: испытуемые, принадлежащие к разным этническим группам, но говорящие на английском языке. Гипотеза исследования: чем проще и короче вербальное обозначение цвета предметов в том или ином языке, тем легче перцептивное различение цвета предмета. Метод исследования: испытуемым давали по одной 24 цветные фишки. Они должны были как можно быстрее назвать цвет каждой из них. Критерий оценки запоминания кодируемости цвета — степень согласия между ответами различных испытуемых. Результат: чем длиннее название цвета, тем больше латентный период воспоминания, тем меньше соответствие между ответами различных испытуемых [26, с. 60].

Предметом второго эксперимента этой серии служило узнавание цвета среди 120 возможных цветов. Гипотеза: согласие между испытуемыми в кодировании цвета влияет на скорость и точность узнавания. Метод исследования: испытуемый в течение пяти секунд рассматривал 4 из 24 цветных фишек. После этого фишки убирали, а испытуемый должен был найти соответствующие цвета среди 120 различных цветов. Критерием узнавания считалось число правильных идентификаций. Результат: обнаружилась слабая корреляция между кодируемостью (согласием в названии определенного цвета) и узнаванием [26, с. 60–61].

Эксперимент Е. Леннеберга, И. Робертса (J. Roberts). Третья серия экспериментов была проведена в 1956 г. Предметом исследования служило также узнавание цвета. Объектом исследования были индейцы племени зуни на юго-западе Соединенных Штатов. Гипотеза: у испытуемых зуни возникнут затруднения при запоминании цветов из желто-оранжевой части цветового спектра, поскольку эти два цвета на их языке не различаются. Результат: индейцы зуни, говорящие только на своем родном языке (монолингвы), в котором

отсутствовали термины, различающие желтый и оранжевый цвета, допускали больше всего ошибок при узнавании этих цветов. На втором месте оказались индейцы зуни, говорящие как на родном языке, так и на английском. Испытуемые, говорящие только на английском языке, допускали меньше всего ошибок [26, с. 61–62]. Таким образом, гипотеза лингвистической относительности Б. Л. Уорфа была отчасти подтверждена. Если в языке отсутствует термин (категория), кодирующий тональность цвета, то и перцептивное различение отсутствует.

Эксперимент Д. Лентса, В. Стефлера (D. Lantz, V. Steffler). Четвертая серия экспериментов была проведена в 1964 г. Лентс и Стефлер разработали новый метод измерения кодируемости, названный методом точности коммуникации. Рассматривая память как коммуникацию человека с самим собой по истечении определенного промежутка времени, они выдвинули гипотезу: то, что передается точно интерперсонально (то есть другому человеку), передается точно и интраперсонально (то есть самому себе). Метод исследования: группе испытуемых предъявляется набор цветных карточек. Людей просят описать представленные цвета таким образом, чтобы и другие могли найти их в этом наборе. Затем полученные описания зачитываются другой группе испытуемых, которых просят найти соответствующие цвета в предъявленном наборе. Результаты: были обнаружены очень высокие, статистически значимые корреляции между точностью коммуникации и показателями узнавания цветов. Однако корреляция между точностью коммуникации и согласием в назывании (критерием кодируемости) оказалась невысокой. Эти результаты получили дополнительное подтверждение в 1966 г. В исследовании, проведенном на Юкатане (Мексика) с испытуемыми, говорящими не на английском, а на юкатеке (языке индейцев майя) и на испанском языке. В юкатеке сравнительно мало слов, обозначающих цвета, в то время как цветовой словарь испанского языка близок к английскому. Результаты исследования показали, что ошибки в узнавании цвета зависят скорее от лингвистического и коммуникативного кодирования, чем от физических параметров цвета [26, с. 63–64].

Эксперимент Б. Берлина, П. Кея (B. Berlin, P. Kay). Пятая серия экспериментов была посвящена исследованию кодирования цвета в различных языках. Берлин и Кей в 1969 г. изучали не границы между цветами, а цветовой центр — фокусный цвет, согласно их терминологии. В первой серии экспериментов участвовали испы-

туемые — представители 20 языковых групп, проживающие в США и знающие кроме родного языка английский. Гипотеза: существует система цветовых универсалий, поэтому категории фокусных цветов в разных языках должны совпадать. Испытуемых просили выделить базовые термины для обозначения цветов на их родном языке. Испытуемые должны были из 329 разноцветных образцов выбрать, во-первых, те цвета, которые соответствуют каждой из существующих в их языке цветовых категорий; во-вторых, найти наиболее типичные цвета, соответствующие каждой категории в наибольшей степени. Результаты исследования: границы обозначения цветовых категорий в разных языках не совпали. Однако выбранные испытуемыми «лучшие» для базовых цветов образцы (фокусные цвета) совпали: для черного, белого и красного цветов — в 20 языках, для зеленого — в 19, для желтого — в 18, для синего — в 16, для коричневого и фиолетового — в 15, для серого — в 14, для оранжевого и розового — в 11 [64, с. 81].

Берлин и Кей выдвинули следующую гипотезу: последовательность возникновения цветовых категорий в разных языках мира является универсальной. Языки отличаются друг от друга по числу названий цветов. В каждом языке есть название для черного и белого или красного. Есть языки, в которых кодируются только эти три цвета. Исследовав 78 языков, они пришли к выводу, что 11 основных цветов стали кодироваться в истории любого языка в строго последовательном порядке, а стадии появления терминов представляют собой ступени лингвистической эволюции кодирования цвета.

- Первой и второй категориями кодирования являются белый и черный цвета. Названия для белого и черного цветов имеются во всех языках мира.
- Третьей категорией кодирования является красный цвет.
- Четвертой категорией является либо желтый, либо зеленый цвет. Если язык содержит четыре категории, то в нем имеются термины либо для желтого, либо для зеленого цвета.
- Пятая категория кодирования включает и зеленый, и желтый цвета. Если язык содержит пять категорий, появляются термины и для зеленого, и для желтого цветов.
- Шестая категория — синий цвет. Если язык содержит шесть категорий, то в нем имеется термин для синего цвета.
- Седьмая категория — коричневый цвет. Если язык содержит семь категорий, то в нем имеется термин для коричневого цвета.

- Восьмая и последующие категории: если язык содержит восемь или больше категорий, то в нем имеются термины для обозначения фиолетового, розового, оранжевого, серого цветов [64, с. 82–83, 67, с. 121–123].

На рис. 3 представлена последовательность кодирования цветов в разных языках.

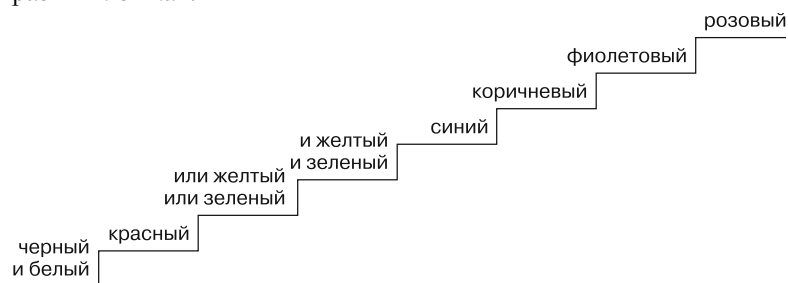


Рис. 3. Ступени лингвистического кодирования цветов

За последние годы собрано множество экспериментальных доказательств универсальности теории Берлина и Кея. «В настоящее время, — пишет Т. Г. Стефаненко, — можно считать доказанным, что все фокусные цвета легко кодируются представителями всех исследованных культур. И даже если для некоторых цветов нет вербальных “ярлыков”, при необходимости категоризации человеку удастся их запомнить» [64, с. 83]. Дети научаются распознавать цвета в той же последовательности, что доказывает универсальные закономерности в категоризации цветов.

Таким образом, универсальность процесса категоризации предметов окружающего мира (в данном случае на примере кодирования цвета в разных языках) доказана экспериментально. Категоризация предметов не только по цвету, но и по форме, размеру, полезности для человеческих нужд также подвергалась экспериментальной проверке. Далее обратимся к проблеме социальной категоризации, то есть типизации и классификации не предметов явлений природы, а окружающих людей.

Эксперименты по изучению памяти

Для того чтобы понять, как люди в разных культурах осмысливают окружающий мир, необходимо изучить процедуры, правила

и приемы, которыми они пользуются. Они прибегают к различным ментальным (мыслительным) упрощениям, то есть создают схемы, с помощью которых организуют свои знания об окружающем мире. Созданные схемы влияют на то, какую информацию мы воспринимаем, осмысливаем и запоминаем. Схемы действуют подобно фильтрам, не пропускающим информацию, которая противоречит или не соответствует предыдущей, хорошо усвоенной информации. Естественно, что порой новая информация может настолько расходиться со схемой, что мы не можем ее проигнорировать. Функции ментальных схем состоят в отборе и запоминании необходимой информации. Ментальные схемы влияют на то, что именно представители различных культур запоминают в первую очередь. Влияние культуры на процесс запоминания было продемонстрировано в следующем эксперименте.

Эксперимент Д. С. Барлетта (D. Bartlett). Эксперимент был проведен в 1932 г. в Свазиленде на юго-востоке Африки. Цель: определить, как ментальные схемы влияют на то, что представители разных культур вспоминают в первую очередь. Метод исследования: интервью. Объект исследования: шотландский поселенец и местный скотовод — представитель народа банту. Оба этих человека год назад присутствовали при заключении замысловатой сделки, связанной с куплей-продажей скота. Шотландец плохо помнил подробности сделки; ему пришлось обратиться к своим записям, чтобы вспомнить, сколько голов скота было куплено и продано и за какую цену. Когда спросили африканца, он быстро вспомнил все детали сделки, включая то, у кого и почему были куплены каждый бык и корова и даже каков был окрас каждого животного.

Память представителей народа банту на то, как выглядит скот, настолько хороша, что им не нужно клеймить животных. Если корова отобьется от своего стада и прибьется к стаду соседа, хозяин просто придет и заберет ее обратно, без труда найдя свою корову среди десятков других.

Барлетт, изучая память представителей народа банту с помощью традиционных методов, обнаружил, что их память не лучше, чем память представителей других культур. Но он предположил, что каждый человек имеет превосходную память в тех областях, которые для него значимы, актуальны, где ментальные схемы тщательно разработаны.

Главная сфера экономики и культуры народа банту — выращивание, продажа и покупка животных. Поэтому банту тщательно раз-

работали схемы, связанные со скотом. Для индивида, выросшего в другой культуре, все коровы одинаковые. Он не разрабатывал ментальных схем по опознанию каждой. Но у этого человека имеются тщательно разработанные схемы и прекрасная память, связанные с вещами, которые совершенно чужды народу банту [4, с. 81].

Однако закономерности запоминания событий носят универсальный характер, то есть не зависят от культуры. Так, например, эффект первичности запоминания предъявляемой информации проявляется у представителей любой культуры. Это процесс, посредством которого первое впечатление, произведенное на нас другим человеком, влияет на наши последующие представления о нем. Эффект первичности объясняется тем, что люди выстраивают схемы на основании первой полученной информации, а затем эти схемы начинают влиять на интерпретацию последующей информации. Люди ценят свои первичные впечатления, а последующая информация, которая им противоречит, игнорируется или истолковывается в соответствии с первичной схемой. Истинность данного положения была подтверждена в следующем эксперименте.

Эксперимент Р. Валлона, Л. Росс, М. Липпера (R. Vallone, L. Ross, M. Lepper) проведен в 1985 г. Цель: показать, что приверженность определенным взглядам (ментальным схемам) является устойчивой. Объект: студенты университета, настроенные либо проарабски, либо произраильски. Процедура: испытуемым показали информационные сообщения о конфликтах на Ближнем Востоке, в которых говорилось о массовых убийствах мирных граждан в лагерях беженцев в Ливане в 1982 г. Каждая группа испытуемых считала, что сообщения отличаются тенденциозностью и отдают предпочтение враждебной им стороне. Таким образом, приверженцы определенных взглядов считали, что большинство людей неправильно интерпретирует реальность [4, с. 86].

В каждой культуре люди используют мнемические приемы. Например, древнеримские ораторы никогда не читали свои речи по бумаге, они должны были произносить их по памяти. Исторические источники указывают на то, как великий римский оратор Цицерон запоминал свои речи с помощью мнемических техник. Он прогуливался по своему саду и нумеровал те его части, через которые проходил. Затем связывал каждый вопрос, который хотел осветить в своей речи, с каким-либо местом в саду. Когда приходило время выступления, он просто вспоминал прогулку по своему саду и мог блестяще произнести речь наизусть.

Можно использовать и другой мнемический прием. Студенты, изучающие астрономию, для запоминания названий планет (Меркурий, Венера, Земля, Марс, Юпитер, Сатурн, Уран, Нептун, Плутон) в порядке возрастания их удаленности от Солнца могут использовать фразу: «Морской Волк Замучил Молодого Юнгу, Совершенно Утомив Несчастливого Подростка» [23, с. 124–126].

Большое количество исследований, посвященных узнаванию лиц, доказали пристрастие к узнаванию людей своей расы. Эту закономерность, называемую *«эффект воздействия своей расы»*, доказали в следующих экспериментах.

Эксперимент С. Мэлпасса, У. Кравица (S. Malpass, W. Kravitz). Эксперимент проходил в 1969 г. Цель: доказать пристрастие к узнаванию людей своей расы. Объект: студенты университета — афроамериканцы и американцы европейского происхождения. Процедура: испытуемым показывали фотографии знакомых и незнакомых чернокожих и белых людей. Результаты: испытуемые узнавали людей своей собственной расы чаще, чем представителей другой расы. Эксперименты, проведенные в 1994 г., подтвердили этот эффект и для азиатских лиц.

Существует несколько объяснений этого эффекта. Первое объяснение основано на том, что дифференцированное узнавание возникает из-за недостатка контакта между группами, что ограниченность общения с представителями других групп мешает точному опознанию. Второе объяснение опирается на ряд условий, при которых эффект воздействия своей расы в разной степени проявлялся или отсутствовал у людей одного пола, возраста и цвета кожи. Феномен дифференцированного узнавания объяснялся различными ментальными схемами людей. Третье объяснение связано с тем, что человек по-разному воспринимает и классифицирует лица представителей своей и чужой расы, а свои и чужие расовые черты иначе кодируются в восприятии людей разных рас [35, с. 133].

Таким образом, особенности запоминания и опознания оказались культурно детерминированными когнитивными процессами категоризации окружающего мира.

Эксперименты по изучению эмоций

Эмоции, их адекватное выражение и понимание выполняют существенную функцию в невербальной коммуникации. Психологи установили, что выражение эмоций на человеческом лице универсально.

Все люди кодируют и выражают эмоции одинаково. Существует шесть основных эмоций: гнев, счастье (радость), удивление, страх, отвращение и печаль. Эксперименты доказали, что выражение эмоционального состояния на лице правильно понимается представителями разных культур.

Эксперименты П. Экмана, У. Фризена (P. Ekman, W. Friesen). Эксперименты были проведены в 1971 г. в Новой Гвинее. Цель: изучить способность к декодированию выражений лиц у представителей племени фор. Объект: представители этого племени. Племя фор не соприкасалось с западной цивилизацией и не имело письменности. Процедура: экспериментаторы рассказывали людям из этого племени короткие истории эмоционального содержания, а затем показывали им фотографии мужчин и женщин, американцев, чьи лица изображали шесть различных эмоций. Задача испытуемых заключалась в том, чтобы сопоставить выражение лиц на фотографиях и эмоции из услышанных историй. Результаты: представители племени фор, как и испытуемые на Западе, совершенно правильно оценивали и сопоставляли выражения лиц.

Во второй серии экспериментов ученые просили аборигенов изобразить эмоции, соответствующие услышанным историям, и сфотографировали их лица. Затем эти фотографии показали испытуемым в США. В результате американцы точно декодировали эмоции, испытываемые представителями племени фор [4, с. 115].

Таким образом, было доказано, что способность выражать и интерпретировать шесть основных эмоций универсальна и не зависит от культуры. Дальнейшие эксперименты показали, что и другие эмоциональные состояния понимаются точно.

Эксперимент Д. Келтнера (D. Keltner) был проведен в 1995 г. Цель: доказать, что такие эмоции, как тревога, замешательство и презрение, имеют отчетливое невербальное выражение и понимаются окружающими людьми. Объект: испытуемые белые и афроамериканцы. Процедура: испытуемых просили выполнить трудные задания, которые часто заставляли их ощущать нехватку способностей и чувствовать нерешительность, тревогу, замешательство, изумление и прочие чувства. Экспериментатор фотографировал все проявления эмоций на лицах своих испытуемых. Позже он просил других испытуемых декодировать эмоции, изображенные на фотографиях. Результаты: каждая эмоция, в частности замешательство, имеет сходные проявления на лицах представителей разных рас. Дальнейшие исследования должны установить, встречается ли это выражение

замешательства повсеместно или оно характерно только для американского общества [4, с. 115].

Экман отмечает, что, несмотря на то что шесть основных эмоций выражаются во всем мире одинаково, в каждой культуре существуют свои правила проявления эмоций. Эти правила определяют, какого рода эмоциональную экспрессию люди могут себе позволить. Нормы американской культуры не одобряют такие эмоциональные проявления у мужчин, как печаль или плач, однако это вполне позволительно для женщин. Нормы японской культуры не позволяют женщинам широко и непринужденно улыбаться, они вынуждены скрывать рукой широкую улыбку. Напротив, широкая улыбка на Западе только приветствуется. Нормы японской культуры вынуждают людей прятать негативные эмоции под маской улыбки. Поэтому люди западной культуры часто воспринимают людей Востока как непроницаемых, трудных для понимания, даже жестоких [4, с. 116].

Исследования установили, что кросс-культурные различия чаще всего проявляются в таких способах невербальной коммуникации, как:

- уместность проявления эмоций;
- взгляд в упор — избегание постоянного контакта глаз;
- социальная дистанция;
- жестикуляция.

Визуальный контакт имеет значительные кросс-культурные различия. В американской культуре постоянный контакт глаз является нормой. Человек, который не смотрит в глаза собеседнику, считается обманщиком либо уклоняется от четкого ответа. Однако в других культурах прямой взгляд считается признаком неуважения, особенно по отношению к старшим. Например, в Нигерии, Пуэрто-Рико и Таиланде детей учат не смотреть прямо в лицо учителям и другим взрослым. Американские индейцы из племен чироки, навахо и гопи также стараются не смотреть в глаза собеседника при разговоре. Японцы, беседуя друг с другом, довольно часто отводят взгляд в сторону. Арабы всегда смотрят прямо и пристально в глаза собеседнику. Подобный взгляд представители других культур оценивают как слишком острый, проницательный и неприятный.

Умение точно читать эмоциональные состояния по мимике лица, понимание коммуникативной символики жестов разных культур способствуют снятию интолерантности представителей разных народов по отношению друг к другу, выработке взаимопонимания, формированию толерантности.

2.3. Экспериментальные исследования социальной категоризации

Социальная категоризация — это один из видов категоризации, то есть способ познания с помощью процессов классификации и типизации окружающих людей. Социальная категоризация возникает только в отношении людей и самого себя. «Социальная категоризация, — считает Г. Тэджфел (H. Tajfel), — может быть понята как упорядочение социального окружения в терминах распределения людей по группам. Это помогает индивиду структурировать причинное понимание своего социального окружения» [1, с. 33].

Согласно теории самокатегоризации, разработанной Дж. Тернером (J. Turner) в 1987 г., человек рассматривает сам себя как представителя социальной категории (расы, нации, этнической или религиозной группы и т. д.). В процессе межгруппового взаимодействия человек начинает более четко осознавать определенные социальные категории. Например, общение представителей двух разных этносов приводит к более четкой, рельефнее осознаваемой этнической идентичности. Общение приверженцев разных религий обостряет религиозные чувства и интерес к своей и чужой религии. Эффект отчетливости осознания социальной категории способствует восприятию чужой группы как более гомогенной. Тернер предполагал, что самокатегоризация тесно связана с самоидентичностью, и когда они актуализируются, тогда любая информация о нашем «Я», получаемая в процессе взаимодействия, имеет аффективные и мотивационные последствия [40, с. 26].

Самый древний способ социальной категоризации основан на дихотомическом делении людей на две группы. Люди, ориентируясь на неосознанное социально-психологическое чувство, делят окружающих на «своих» и «чужих». Уже древние греки впервые в научной литературе отличали всех людей по этому признаку. В греческом языке даже существовали специальные лингвистические категории для обозначения такой дихотомии. Свою группу, свой народ греки называли словом «демос», а словом «этнос» — варваров, чужих, непохожих на них людей. Европейская наука складывалась, опираясь на философию и терминологию античности. На основе древнегреческих лингвистических корней появились демография, изучающая народонаселение своей и других стран, и этнография, изучающая быт и культуру различных народов. Европейская этнография раз-

вивалась, собирая знания о неевропейских народах. Лишь потом, по мере становления науки, пришло понимание того, что необходимо изучать и свой народ. Общности, при всем их поистине безмерном многообразии, в социально-психологическом отношении всегда конструируются через категоризацию «мы» и «они».

Впервые в 1906 г. У. Г. Самнер (W. Sumner) в книге «Народные обычаи» научно обосновал деление на «своих» и «чужих». Он разработал понятия «мы-группа» и «они-группа», которые стали широко применяться в социальных науках. Первоначально Самнер изучал природу и происхождение норм и обычаев в группах. Он утверждал, что обычаи возникают в той или иной социальной группе. Группы отличаются друг от друга тем, что каждая группа имеет свои обычаи и вырабатывает свои нормы поведения. Взаимоотношения в «мы-группе» строятся на основе согласия. Принадлежность к «мы-группе» определяет этноцентрические воззрения на мир. Самнеру принадлежит также идея этноцентризма и его влияния на взаимоотношения между группами. Этноцентризм, по его мнению, — это склонность человека оценивать различные социальные и природные явления на основании норм и обычаев своей группы. Взаимоотношения между «мы-группой» и «они-группой» строятся на основе этноцентризма каждой и проявляются как враждебность и недоверие. Формы проявления этноцентризма бывают разными: от идеи исторической миссии и избранности собственного народа до чувства поправленного национального достоинства, от патриотизма до шовинизма.

В отечественной науке идею социально-психологического дихотомического деления общностей разрабатывал Б. Ф. Поршнев. Он изучал социально-психологический процесс исторического формирования и развития общностей. «Мы» — универсальная психологическая категория самосознания всякой общности людей. Но «мы» всегда подразумевает противопоставление каким-то определенным или даже неопределенным «они». Отношение «мы — они» является универсальным принципом психического оформления любых общностей. Впервые такое психологическое деление людей появилось в первобытном обществе. «Мы», подчеркивает Б. Ф. Поршнев, — это всегда люди в прямом смысле слова, то есть люди вообще, тогда как «они» — это не совсем люди. Самоназвание множества племен и народов в переводе означает просто «люди». Но осознание «мы» всегда достигается лишь через противопоставление, через антитезу. «Мы» — это те, которые не они, те, которые не «они», — это истинные люди. Б. Ф. Поршнев считал, что осознание «они» первичнее, чем осознание

«мы». «Для того чтобы появилось субъективное «мы», требовалось повстречаться и обособиться с каким-то «они». Первым актом надо считать появление в голове индивида представления о «них». «Они» на первых этапах взаимодействия куда конкретнее, реальнее, несут с собой те или иные определенные свойства — бедствия от вторжения «их» орд могут быть катастрофическими, непонимание ими человеческого речи создает непреодолимый барьер для общения. «Они» могут персонифицироваться в образе вождя или в образе несметного полчища врагов, победить которых у «мы» нет сил.

Анализируя развитие групп и их роль в развитии человеческого общества, Б. Ф. Поршнев пришел к выводу, что главной, чисто социально-психологической характеристикой группы является наличие так называемого «мы-чувства». Это означает, что универсальным психологическим принципом оформления общности является различие индивидами, входящими в группу, психологического чувства «мы» в отличие от другого психологического чувства «они». «Мы-чувство» выражает потребность дифференцировать одну общность от другой и является своеобразным индикатором осознания принадлежности к данной общности.

Чем дальше уходила история от первобытности, тем более значимость «они» и «мы» менялась местами. Многообразные общности стали ощущаться по противопоставлению не каким-то конкретным «они», а по противопоставлению просто всем, которые не «мы» [45, с. 82]. Прошли тысячелетия, прежде чем у людей пробудилась мысль, что «мы» совпадает со всем человечеством, живущим на земле. Вся история человечества — это постоянный поиск «своих» и «чужих» в окружающем мире. Возникшее противопоставление очень устойчиво. Оно появилось в реальном социальном мире и существует в нем до сих пор, переносится на мир воображаемый, идеальный. «Возникает социально-психологическая загадка, — отмечает Б. Ф. Поршнев, — если всякая общность, всякое “мы” осознает себя и конституируется через сопоставление с каким-то “они”, то кто же “они” по отношению к рождающейся сверхобщности — человечеству?» [45, с. 34].

Осознание единства человеческого рода привело к тому, что люди одухотворили природу, создали первобытную мифологию и религию. Психологическая потребность людей иметь себе противоположность не ослабевает в процессе истории. Человечество, осознав свое единство, свою общность, тут же воссоздает себе противников в виде таинственных и порой злонамеренных инопланетян, бороздя-

щих наше околоземное пространство на НЛО, непонятных для нас, скрывающих свою сущность.

Рассматривать дихотомию «мы — они» необходимо не только в мифологическом и религиозном планах, но и в реальной социальной жизни. Дихотомия — основной закон, запустивший процесс развития социального мира. Современный французский культуролог Э. Левинас (E. Levinas) сформулировал нравственную всеобщую максиму, обогатив ее новым смысловым содержанием. Левинас утверждал, что смысл человеческого существования обнаруживается перед «лицом другого». Отношение к «другому» как к ценности, как к трансценденции, общение и взаимодействие «лицом к лицу» является у Левинаса исходной точкой нравственного отношения к миру.

Американские психологи определяют группу, также используя понятие «мы». Так, например, Д. Майерс (D. Myers) пишет: «Группа — это двое или более лиц, которые взаимодействуют друг с другом, влияют друг на друга дольше нескольких мгновений и воспринимают себя как “мы”» [34, с. 674]. В западной социально-психологической литературе сложилось деление на ингруппу и аутгруппу. Ингруппы — это те, к которым человек чувствует свою принадлежность и в которых он идентифицируется с другими членами таким образом, что расценивает членов ингруппы как «мы». Другие группы, к которым он не принадлежит, будут для него аутгруппами, для которых он подбирает символическое значение «не мы». В современном обществе отношения между людьми строятся на многих видах связи, но чувство ингруппы («мы»), поиск ее членов среди других людей остаются очень актуальными для каждого человека. Понятия ингруппы и аутгруппы важны потому, что идентификация каждой личности с группой существенно влияет на экспектации и поведение. От членов ингруппы мы вправе ожидать признания, лояльности, взаимопомощи. Ожидаемое от представителей аутгруппы поведение при встрече зависит от вида этой группы. От одних мы ожидаем враждебности, от других более или менее дружеского отношения, от третьих — равнодушия и индифферентности.

Эксперименты в области межгрупповых установок

Эксперимент М. Шерифа (M. Sherif). Американский психолог Музафер Шериф, эмигрировавший в 30-е гг. в США из Турции, про-

вел много интересных экспериментальных исследований. Изучение межгрупповых отношений проводилось Шерифом начиная с 1953 по 1961 г. Цель: изучение межгрупповых установок (аттитюдов). Гипотеза: межгрупповая враждебность и негативные оценки не являются неизбежным следствием самого факта существования различных социальных группировок (разделение на «мы» и «они»). Напротив, враждебные чувства и действия возникают из межгрупповой конкуренции за ограниченные ресурсы, а также из других реальных или кажущихся конфликтов интересов. Более того, когда действия одной группы начинают в большей степени способствовать, а не препятствовать достижению целей, преследуемых другой группой, групповые аттитюды могут перестать быть враждебными.

Процедура исследования: Шериф и его сотрудники в течение нескольких лет организовывали летний лагерь. В лагере отдыхали и были участниками экспериментов мальчики-бойскауты: возраст 12 лет, белые, американцы, принадлежащие к среднему классу. До приезда в лагерь мальчики друг с другом знакомы не были. Все участники экспериментов случайным образом распределялись для проживания в двух коттеджах. Таким образом, сформировались две группы: «Орлы» и «Гремучие змеи». Коттеджи располагались вдали друг от друга, так что контакт между двумя группами был минимален. На первой стадии эксперимента взаимодействие между двумя группами было слабым. В каждой группе начинала развиваться групповая динамика: вырабатывались определенная внутренняя структура, групповая символика, ритуалы, жаргон и другие неформальные нормы поведения.

На второй стадии эксперимента, после того как внутри каждой группы возникло чувство единства и сплоченности, исследователи организовали ряд соревнований, в которых эти группы соперничали. Между двумя группами устраивалось несколько состязаний по бейсболу, футболу, поиску сокровищ и перетягиванию каната. Победители получали коллективные и индивидуальные призы (например, перочинные ножи). Проигравшим не доставалось ничего. Эти соревнования привели к напряженности между группами. Исследователи создавали и другие условия, чтобы усугубить конфликт. Было объявлено об организации совместной вечеринки, но исследователи сообщили двум группам разное время ее начала. «Орлы» пришли намного раньше «Гремучих змей». Закуска на вечеринке была двух типов. Часть еды была свежей, привлекательной и аппетитной, а другая часть — помятой, непривлекательной, неаппетитной.

«Орлы», которые пришли на вечеринку первыми, съели почти все вкусное, оставив менее привлекательную еду своим соперникам. Когда «Гремучие змеи», наконец, пришли и увидели, что произошло, они разозлились, стали обзывать «Орлов» нежелательными прозвищами. «Орлы» возмутились и ответили тем же. Разругавшись, дети стали кидаться едой, драться, началось настоящее сражение.

На третьей стадии эксперимента исследователи попытались снять враждебный настрой, который сами и спровоцировали. Они больше не устраивали соревнований, напротив, были организованы контакты детей в бесконфликтной ситуации. Однако возникшее охлаждение было трудно преодолеть с помощью простого исключения конкуренции из взаимодействия мальчиков. Враждебность продолжала нарастать даже тогда, когда «Орлы» и «Гремучие змеи» совместно проводили время и смотрели кинофильмы.

На четвертой стадии эксперимента взаимодействие между группами было организовано особым образом. Вместо того чтобы соревноваться за награды, которые одна группа могла получить исключительно за счет другой, обе группы оказывались перед целым рядом обстоятельств, в которых они должны были преследовать общую цель, поскольку эта цель могла быть достигнута исключительно в результате межгруппового взаимодействия. Шериф создал для мальчиков такие ситуации, когда они испытали взаимозависимость друг от друга. «Орлы» и «Гремучие змеи» должны были действовать быстро и сообща. Например, исследователи создали аварийную ситуацию, повредив систему водоснабжения. Систему можно было починить, только действуя совместно. В другом случае обе группы, выехав вместе за пределы лагеря, попадали в ситуацию, когда ломался грузовик, который их вез. В результате они могли вернуться в лагерь к обеду только в том случае, если бы им удалось каким-либо образом завести грузовик. Для того чтобы его завести, нужно было втащить машину на довольно высокий холм. Подтянуть грузовик вверх было под силу лишь обеим группам вместе. «Орлы» и «Гремучие змеи» могли это сделать только в том случае, если вместе начинали тянуть веревку, привязанную к переднему бамперу машины. Для этого они использовали, вовсе не случайно, веревку, служившую им ранее снарядом при перетягивании каната. В конце концов такие ситуации уменьшили враждебность и негативные установки по отношению друг к другу. Когда же исследователи создали следующую ситуацию сотрудничества, мальчики стали утверждать, что у них есть близкие друзья из другой группы [4, с. 447–455; 57, с. 88–89].

Результаты: во-первых, физическое разделение бойскаутов на две группы с самого начала эксперимента привело к возникновению дружеских отношений внутри каждой из них, порождая социальную категоризацию, выражавшуюся в феномене группового фаворитизма; во-вторых, само по себе физическое разделение не стало причиной установления между группами враждебных отношений; в-третьих, в условиях соревнования за ограниченные ресурсы (призы, еду) начинает проявляться стремление к враждебности по отношению к членам противоположной группы. Нормы мирного существования начинали ослабевать с началом конкуренции и постепенно пропадали по мере возрастания накала борьбы. Обе группы стали открыто проявлять агрессивность. В то же время возрастала внутригрупповая солидарность, равно как и авторитет физической силы. В-четвертых, межгрупповой конфликт был ослаблен путем постановки совместных целей и организации совместных мероприятий для их достижения. «Однако М. Шериф считал нужным особо отметить, что подобные изменения к лучшему не были ни мгновенными, ни неизбежными, в ходе первых совместных мероприятий устранить разделение по принципу “мы — они” не удалось» [57, с. 90].

Эксперимент Л. Дьяба (L. Diab). В 1970 г. Дьяб пытался повторить в Ливане ставший классическим эксперимент Шерифа. В качестве испытуемых выступали подростки из летнего лагеря отдыха близ Бейрута. Дьяб самым тщательным образом воспроизвел экспериментальную процедуру Шерифа. В его исследовании были предусмотрены те же стадии, включая начальное группообразование, введение соревновательной межгрупповой активности, отсутствие межгрупповых контактов и введение общих целей.

Однако результаты этого исследования оказались совершенно иными. Они во многом напоминали результаты Шерифа, но имелись существенные отличия. Самое важное из них заключалось в том, что экспериментаторы оказались просто не в состоянии контролировать проявления агрессивности подростков, и эксперимент был остановлен уже на второй стадии, то есть несколько дней спустя после введения соревновательности. Решающую роль в этом сыграла новая переменная, а именно религиозное чувство испытуемых. В частности, агрессивность подростков в Ливане была направлена не только на другую группу, но и на членов собственной, принадлежащих к другому вероисповеданию. Таким образом, новая переменная, обусловленная социокультурным контекстом, одновременно и акцентировала, и качественно видоизменила действия фоновых

и, казалось бы, «универсальных» переменных, в качестве которых рассматривались конкурентные цели межгрупповой активности [1, с. 119–120].

Эксперименты по категоризации «мы — они»

Эксперименты Г. Тэджфела. Генри Тэджфел и его коллеги в начале 70-х гг. провели серию экспериментов. Цель: показать, что простое, чисто номинальное разделение людей на группы может порождать внутригрупповой фаворитизм и дискриминацию по отношению к членам других групп, даже при отсутствии сколько-нибудь тесных отношений между членами одной и той же группы. Гипотеза: у людей существует склонность видеть мир сквозь призму дихотомии «мы — они», полагая при этом, что «мы» в чем-то лучше, чем «они». Процедура исследования: у детей, участвующих в эксперименте, спрашивали: чьим картинам они отдают предпочтение — картинам Клее или Кандинского. На основании предпочтений выделялись две номинальные группы испытуемых. На втором, решающем, этапе детям было дано задание распределить деньги между членами как собственной, так и другой группы. При этом дети не знали о тех, кому давали деньги, ничего, кроме их групповой принадлежности. Присуждение той или иной суммы осуществлялось с помощью специально сконструированных матриц, которые позволяли сравнить и количественно оценить различные стратегии, например стремление испытуемых к справедливому, равному распределению, стремление к максимально возможной сумме для своей группы или для обеих групп и т. д. Результаты: была обнаружена ощутимая, хотя и незначительная склонность испытуемых вознаграждать членов собственной группы более высоко по сравнению с членами другой группы. Этот эксперимент доказывает существование социальной категоризации [57, с. 91].

Исследования Тэджфела, по мнению В. С. Агеева, интересны тщательным исключением из экспериментальной ситуации всех возможных факторов, которые обычно интерпретируются в качестве причин межгрупповой дискриминации. Исключались такие факторы, как межличностное взаимодействие, конфликты целей и интересов, предыдущая враждебность или предвзятость, связь между действиями в пользу собственной группы и личными материальными интересами испытуемых. Единственное, что оставалось неиз-

менным, — это факт группового членства, но и оно было предельно незначимым, эфемерным, «минимальным». Таким образом, с точки зрения Тэджфела, «группа — это совокупность индивидов, которые воспринимают себя как членов одной и той же социальной категории, разделяют эмоциональные последствия этого самоопределения и достигают некоторой степени согласованности в оценке группы и их членства в ней» [1, с. 21–23]. Итак, формирование группы начинается с момента, когда несколько человек начинают воспринимать и определять себя с позиций ингрупповой-аутгрупповой категоризации.

Исследования И. Р. Сушкова. Отечественный психолог И. Р. Сушков считает, что «категоризация по жестким дихотомиям характерна для первых этапов развития общности. Первые общественные группы проводят жесткие неспецифические границы, внутри которых разрешен социальный обмен, а вне границ полностью запрещен. Поэтому восприятие тех, кто “они”, сопровождается чувством тревоги и поляризацией отношений. “Они” не могут быть такими, как “мы” [65, с. 255]. Он провел небольшое эмпирическое исследование и попросил 50 человек с высшим гуманитарным образованием, как людей с достаточно высоким уровнем культуры социального общения, написать три портрета: «я — это», «мы — это» и «они — это». В результате получилось описание совершенно полярных общностей. В портрете «мы» встречается около 20% характеристик из портрета «я» и практически не встречаются характеристики из портрета «они». В «мы» наиболее часто упоминаются родственники, друзья, коллеги, люди, принадлежащие к той же национальности. Люди из общности «мы» обладают положительными социально-психологическими качествами такими как доброта, ум, веселость, мечтательность, порядочность, трудолюбие. «Они» редко идентифицируются по профессиональным признакам и имеют другие или совершенно противоположные характеристики по сравнению с «мы». Глупость, злость, уныние, животные, африканцы, американцы, алкоголики — вот их основные характеристики.

«Социальная природа заставляет групповых субъектов, — пишет И. Р. Сушков, — принимать как данность общедифференцирующие процессы, толкающие их к необходимости категоризации и оформлению в самостоятельные элементы социальной системы. В основе такой категоризации лежит простое противопоставление своей общности и всех остальных по дихотомическому принципу: “мы” — “не мы” [65, с. 255–256].

Возникновение дихотомии социальных общностей является, по мысли французского антрополога К. Леви-Стросса, универсальным свойством человеческого мышления. Как мышлению примитивного, так и мышлению современного человека свойственно стремление к упорядочению предметов окружающего мира. Классифицируя людей, разделяя их на своих и чужих, человек строит гармоничные отношения со сложным социальным миром. Важность принципа дихотомии для восприятия и понимания окружающего мира подчеркивали многие исследователи.

Деление на «своих» и «чужих» является основополагающим принципом взаимоотношений любых социальных общностей. Так, например, Л. Н. Гумилев считал, что единство этноса складывается в результате неосознанного чувства своих и чужих. «Чужих узнают по отличию от своих, а своих по отличию от чужих». Чувство «мы» является основой возникновения общности. Процесс деления людей, в основе которого лежат социально-психологические явления, Тэджфел назвал процессом категоризации социальных групп и рассматривал его как минимальную парадигму социального [84, с. 274].

2.4. Экспериментальные исследования этнических установок и предрассудков

Глупость предрассудков
разлагает общество.

Эразм Роттердамский

Изучение взаимоотношений людей, принадлежащих к разным этническим группам, прежде всего связано с исследованием установок. Гордон Олпорт (G. Allport) дает следующее определение: «Установка должна рассматриваться как состояние душевной и нервной готовности, создающееся в процессе накопления опыта, оказывающее определенное влияние на динамику активности человека и дающее направление поведению, которое осуществляется в отношении связанных с установкой предметов и ситуаций» [76, с. 35]. Социальные психологи провели множество экспериментов по выявлению взаимосвязи этнических установок и реального поведения. Первой научной работой в этой области был эксперимент Р. Ла Пьера.

Эксперименты в области межэтнических установок

Эксперимент Р. Ла Пьера (R. La Pier). Американский социолог Ричард Ла Пьер в 1934 г. путешествовал в течение трех месяцев по западному побережью США в компании супружеской пары молодых китайцев. Путешественники останавливались в 66 отелях и посетили 184 ресторана. Только в одном из ресторанов отказались обслужить китайцев. Спустя два года Р. Ла Пьер обратился с письмами в эти отели. В письмах содержалась просьба ответить, может ли он надеяться вновь на гостеприимство, если посетит отель в сопровождении двух своих ассистентов — китайцев. Среди полученных 128 ответов 92% были отрицательными, и только в одном ответе содержалось согласие, остальные были уклончивыми. На основании анализа ответов на письма Р. Ла Пьер сделал вывод о наличии негативного аттитюда по отношению к китайцам. В то же время в реальном поведении владельцев при посещении их отелей путешественниками-китайцами негативный аттитюд не проявлялся, их поведение, напротив, свидетельствовало о позитивном отношении к китайцам.

Так был открыт парадокс несоответствия между реальным поведением и установкой по отношению к объекту. Американскими учеными этот парадокс объясняется влиянием ситуационного фактора. Именно ситуация является тем посредником, который определяет совпадение или несовпадение установок и поведения. Во многих исследованиях результаты Р. Ла Пьера подтверждались экспериментально.

Эксперимент С. Л. Вокса. Канадский социолог Вокс провел схожий эксперимент в середине 30-х гг. XX в. В начале летнего сезона две газеты Торонто поделили между собой рекламу отдыха на сотне разных курортов. Вокс в каждый отель и на каждый курорт написал и одновременно отправил по два письма, где просил зарезервировать ему комнату на один и тот же срок. Одно письмо он подписывал именем «м-р Гринберг», другое — «м-р Локвуд». Результаты исследования выявили наличие этнических предубеждений (негативные установки в отношении людей определенной национальности). «М-ру Гринбергу» ответили 52% владельцев курортов и предложили номера в своих отелях 36%. «М-ру Локвуду» ответили 95% владельцев курортов и предложили номера 93%. Итак, почти все отели предложили свои услуги «м-ру Локвуду», но почти половина из них

не удостоила своим ответом «м-ра Гринберга». Ни в одном из отелей не знали ни «м-ра Локвуда», ни «м-ра Гринберга». «М-р Гринберг» мог оказаться тихим аккуратным джентльменом, а «м-р Локвуд» — грубым и пьющим. Решение, очевидно, принималось на основании предполагаемой принадлежности «м-ра Гринберга» к определенной этнической группе (евреям), а не на основании личного знакомства. Этот эксперимент выявил три существенные составляющие этнического предубеждения. Во-первых, было зафиксировано наличие враждебности и предубеждений. Во-вторых, основа отвержения была категориальной. «М-ра Гринберга» не оценивали с точки зрения его личностных качеств, а судили на основании его принадлежности к этнической группе [41, с. 16–17]. Третья составляющая проявилась в обнаружении социальной атрибуции, то есть суждении о человеке на основании его принадлежности к группе.

Эксперимент Д. Даттона (D. Dutton). В книге американского социального психолога Д. Даттона «Перспективы социальной психологии» (1979) описываются результаты полевого эксперимента. Психологи фиксировали поведение швейцара, который должен был пропускать в ресторан людей, одетых в соответствии с этикетом (костюм, галстук). Швейцар был по расовой принадлежности белым. В первой серии экспериментов ученые просили его быть предельно объективным, не проявлять расовых и других предрассудков. По договоренности с экспериментаторами несколько молодых людей (белые и афроамериканцы) играли роли подставных испытуемых. Они пытались войти в ресторан в одежде, соответствующей или не соответствующей требованиям этикета. Результаты эксперимента выявили следующие закономерности. При предупреждении о не проявлении расовых предрассудков все одетые не по форме белые не смогли попасть в ресторан. Некоторые небрежно одетые афроамериканцы были пропущены бдительным швейцаром. Объяснение подобного поведения состояло в следующем: швейцар был уверен в своем объективном отношении к белым гостям и строго выполнял свою роль. Однако в отношении афроамериканцев швейцар испытывал некоторое затруднение в определении причин своего неоднозначного поведения. Чтобы доказать себе, что он объективен к представителям другой расы, что он не расист, он допустил ряд нарушений и пропустил афроамериканцев в несоответствующей одежде. Во второй серии экспериментов швейцара специально не предупреждали об обязательной объективности (не актуализировали расовые предубеждения). Результат эксперимента получился противоположным.

Ни один афроамериканец-нарушитель не был пропущен в ресторан бдительным швейцаром. В то же время несколько белых нарушителей смогли пройти в ресторан беспрепятственно. Сказалось влияние неосознаваемого расового предрассудка [68, с. 122–123].

На основе многочисленных исследований Г. Олпорт назвал четыре признака, которыми может быть охарактеризовано понятие установки.

1. Установка представляет собой ориентацию человека на объекты действительности, которые каким-то образом служат потребностям индивида и удовлетворяют их, этим она отличается от простых и условных рефлексов.
2. Установка есть психическое явление, но она не определяет автоматическое стереотипное поведение; установка представляет собой импульс человеческой активности, направляющий ее в соответствии с требованиями среды.
3. В зависимости от обстоятельств интенсивность выявления установки претерпевает изменения от потенциального состояния до максимальной активности.
4. Установка не носит инстинктивного, врожденного характера, а создается на основе личного опыта индивида.

В. А. Ядов создал диспозиционную концепцию личности.

Диспозиции личности — это фиксированная в ее социальном опыте предрасположенность воспринимать и оценивать условия деятельности, собственную активность индивида и действия других, а также готовность вести себя в определенных условиях соответствующим образом.

Каждый из уровней диспозиций ответственен за регуляцию определенного уровня поведения.

Первый уровень: элементарные фиксированные установки формируются на основе простейших витальных потребностей и ситуаций, в которых эти потребности возможно удовлетворить. Эти установки неосознаваемы (отсутствует когнитивный компонент) и лишены модальности (переживание «за» или «против» действия). Элементарные фиксированные установки отвечают за регуляцию поведенческих актов, непосредственных реакций субъекта на актуальную предметную ситуацию. Целесообразность поведенческих актов диктуется необходимостью установить адекватное соответствие (равновесие) между специфическими и быстро сменяющимися друг друга воздействиями внешней среды и витальными потребностями субъекта в данный момент времени.

Второй уровень: социальные фиксированные установки (аттитюды) обладают более сложной структурой. Они содержат эмоциональный, когнитивный и поведенческий компоненты. Коммуникативные потребности личности, — с одной стороны, и соответствующая социальная ситуация, в которой человек может реализовать свои потребности в общении, — с другой, формируют эти установки. Атиттюды регулируют поступки личности. Поступок представляет собой элементарную социально значимую «единицу» поведения. Целесообразность осуществления поступка выражается в установлении соответствия между простейшей социальной ситуацией и социальными потребностями субъекта.

Третий уровень: общая доминирующая направленность интересов личности (базовые социальные установки) ориентирована на определенные сферы социальной активности. Направленность формируется на основе более высоких социальных потребностей включения в конкретную сферу социальной деятельности. На этом уровне формируется предрасположенность к конкретной деятельности. Направленность предполагает некую степень идентификации с деятельностью, полученной профессией. Когнитивные образования этого уровня гораздо сложнее когнитивных образований предыдущего уровня. Одновременно и сама направленность личности — более устойчивое образование, чем социальные аттитюды. Направленность личности регулирует систему поступков, составляющих поведение.

Четвертый уровень: ценностные ориентации направлены на цели деятельности и средства их достижения. Формирование ценностных ориентаций отвечает высшим социальным потребностям личности в саморазвитии и самовыражении в исторически обусловленных формах жизнедеятельности. Ценностные ориентации регулируют целостность поведения, или жизнедеятельность личности в полном объеме. «Целеполагание» на этом высшем уровне представляет собой некий «жизненный план», важнейшим элементом которого выступают отдельные жизненные цели, связанные с главными социальными сферами деятельности.

Таким образом, на всех уровнях поведение личности регулируется ее диспозиционной системой. При этом в каждой конкретной ситуации и в зависимости от цели ведущая роль принадлежит определенному диспозиционному образованию. В это время остальные диспозиции представляют собой фоновые уровни. Так, нижележащие диспозиционные уровни активизируются и перестраиваются

для обеспечения реализации поведения, регулируемого адекватным ситуации более высоким диспозиционным уровнем.

В. А. Ядов замечает, что на высшем уровне помимо ценностных ориентаций, возможно, следует выделять особое диспозиционное образование — жизненные принципы. Он отмечает, что нет уверенности в том, что явно различаются уровни доминирующей направленности и ценностных ориентаций, и обращает внимание на то, что диспозиционная иерархия не структурируется из установок как из «кирпичиков», в которых замешены три компонента: когнитивный, эмоциональный и поведенческий. Эти аспекты образуют относительно самостоятельные подсистемы в рамках общей диспозиционной иерархии. Когнитивные компоненты обладают свойствами дифференцированности и обобщенности, транзитивности и стремятся к логической и психологической согласованности. Эмоциональные компоненты характеризуются свойствами напряженности, или «центрированности», в отношении ведущих потребностей личности. Поведенческие компоненты структурируются по принципу, отличному от двух предыдущих принципов [7, с. 51–52].

Рассматривая функционирование диспозиционной системы, В. А. Ядов отмечает, что на всех уровнях поведение личности регулируется ее диспозиционной системой, однако в каждой конкретной ситуации и в зависимости от цели ведущая роль принадлежит определенному уровню диспозиций или даже конкретному диспозиционному образованию.

Диспозиционная регуляция социальной деятельности личности представлена на рис. 4.



Рис. 4. Диспозиционная регуляция поведения

Схематично регуляцию поведения можно представить как совокупность ряда процессов:

- извлечение из общего багажа знаний элементов, относящихся к данной ситуации, потребностям и эмоциональному состоянию субъекта;
- формирование когнитивно-эмоциональных связей;
- формирование поведенческих готовности в соответствии с уровнем деятельности.

При анализе регуляции поведения необходимо учитывать, что вышележащие уровни доминируют над нижележащими. Когда на одном уровне происходит согласование, координация различных диспозиционных компонентов, тогда нижележащие уровни также активируются. Вышележащие уровни согласовывают и регулируют поведенческий акт, в то время как нижележащие уровни обеспечивают деятельность по ее периферийным аспектам.

В. А. Ядов называет три условия, при которых возникает согласованность установок (аттитюдов, диспозиций) и поведения. Первое условие связано с соответствием возможностей и способностей человека. Ограниченность субъективных ресурсов (потенций) препятствует реализации объективных возможностей (тенденций). Таким образом, возникающие установки не всегда могут быть реализованы из-за ограниченности возможностей человека. Второе условие связано с существованием конкурирующих диспозиций внутри самой диспозиционной структуры личности по отношению к одному и тому же объекту. К противоречиям диспозиционной структуры можно отнести следующие:

- противоречия, возникающие между целями и средствами деятельности;
- противоречия между потребностью и ситуацией, когда не обнаруживается ситуация, в которой индивид мог бы удовлетворить свои потребности и сформировать устойчивые диспозиции;
- противоречия между реальными осознаваемыми, но скрываемыми от других людей установками и установками осознаваемыми, но называемыми исследователю.

Третьим условием В. А. Ядов называет существование объективных условий, которые стимулируют иные, новые диспозиции. Он разводил непосредственную и опосредованную регуляцию, при которой для выполнения нужного действия необходим ряд промежуточных (инструментальных) установок, не имеющих самостоятельной ценности для актуальной потребности. Много внимания он уделял соотношению реально регулирующих и осознаваемых диспозиций и диспозиций, называемых вербально исследователю.

Таким образом, эксперименты в области межэтнических установок выявили их противоречивость и этническую обусловленность. На основе противоречий и ложных атрибуций в межэтнических установках возникают предубеждения, предрассудки и дискриминация.

Эксперименты в области этнических предубеждений, предрассудков и дискриминации

Этнические предубеждения возникают в результате ошибок каузальной атрибуции. Теории каузальной атрибуции посвящены анализу того, каким образом люди интерпретируют причины поведения другого человека в условиях недостаточной информации об этих причинах. Средством объяснения причины выступает приписывание причин. Социально-психологические исследования обнаружили, что люди нетерпимы (интолерантны) к дефициту или отсутствию информации. Если существует дефицит информации, носящей социальный характер, то есть повествующей о событиях жизни, политической ситуации в стране и пр., возникают слухи, толки, пересуды. Таким образом осуществляется своеобразное добавление информации, сопровождающееся, естественно, ее искажением. Если возникает дефицит информации, имеющей личностный характер, связанный с особенностями личности и ее поведением, возникает психологический феномен, получивший название «каузальная атрибуция». Люди не склонны открыто объяснять друг другу причины и мотивы своих поступков. В процессе построения взаимоотношений молчаливо (имплицитно) подразумевается, что люди, принадлежащие к одной культуре, к одному этносу, подсознательно понимают и адекватно интерпретируют мотивы поведения друг друга. С большой долей вероятности можно утверждать, что это так и есть. Принадлежность к этносу определяется бессознательным чувством, отличающим «своих» от «чужих». Мы понимаем «своих» на основании не только вербального, но и невербального поведения (позы, характерные жесты, движения). В результате отсутствия или недостатка информации возникает проблема: как объяснить мотивы поведения человека, его цели, намерения, экспектации? К ошибкам в интерпретации поведения приводит нетерпимость к неопределенности информации о причинах поведения. В основе ошибок каузальной атрибуции заложена интолерантность к недостатку информации. Человеку свойственно стремление восполнить эту информацию и потребность предсказать дальнейшие действия другого человека. Таким образом, интолерантность к недостатку информации приводит к каузальной атрибуции, то есть попыткам личности самостоятельно объяснить поведение другого человека.

Основателем теории «каузальной атрибуции» был американский психолог Ф. Хайдер (F. Heider). Он выделял два типа приписываемых причин: личностные и ситуативные. Позже понятие «каузальная атрибуция» было заменено более широким понятием «атрибутивные процессы», к которым относятся приписывания:

- причин поведения другого человека;
- личностных черт, мотивов и потребностей;
- самоатрибуция, то есть приписывание самому себе определенных черт личности и интерпретация собственного поведения [3, с. 71].

Люди совершают фундаментальную ошибку атрибуции, которая проявляется как склонность игнорировать ситуативные причины действий и их результатов в пользу диспозиционных. Существует много психологических объяснений распространенности фундаментальной ошибки атрибуции. Например, Хайдер считал, что «причинную единицу» всегда образуют «деятель и действие», однако «деятель» всегда «более выпукл», более интересен для собеседника, чем его действия. Поэтому приоритет отдается скорее диспозициям и качествам личности «деятеля», чем его действиям.

Фундаментальная ошибка атрибуции имеет явные кросс-культурные различия. Глубокие объяснения этого феномена можно обнаружить при анализе социальных норм, представленных в культуре. Так, в западной культуре доминирующей является идея о том, что успех человека обусловлен его внутренними личностными качествами, а не ситуацией или обстоятельствами, в которых он оказался. «Вся западная интеллектуальная и нравственная традиция обеспечивает поддержку объяснения поведения человека в терминах диспозиций» [3, с. 86]. В восточных культурах больше внимания уделяется ситуационным факторам. Эти предположения нашли подтверждение в ряде экспериментов.

Эксперимент Дж. Миллера (G. Miller). Цель: сравнение проявлений фундаментальной ошибки атрибуции в западных (индивидуалистических) культурах и восточных (коллективистических) культурах. Объектом исследования служили индусские дети, выросшие в Индии или в США. Метод исследования: описание и поиск причины позитивного или негативного поступка. Результаты: индийские дети, выросшие в США, давали в экспериментальной ситуации (при описании «хорошего» или «плохого» поступка своего знакомого) личностную атрибуцию, а дети, выросшие в Индии, — ситуативную. Особенно отчетливо это проявилось при описании

негативного поступка: дети, выросшие в США, приписывали причину личности в 45% случаев, а дети, выросшие в Индии, — лишь в 15% случаев [3, с. 86–87].

Л. Росс и Р. Нисбетт (L. Ross, R. Nisbett) полагают, что, возможно, здесь дело не в том, что в Индии люди в большей степени подвержены обратному эффекту фундаментальной ошибки атрибуции (приоритет отдается ситуативным факторам по сравнению с диспозиционными), а в том, что «ситуационные факторы действительно оказывают большее влияние на поведение людей на Востоке, чем на Западе» [57, с. 302].

В начале 80-х гг. европейские ученые М. Хьюстон и Й. Ясперс (M. Hewstone, J. Jaspars) сформулировали теорию социальной атрибуции. Социальная (групповая) каузальная атрибуция понимается как интерпретация поведения и результатов деятельности людей на основании их группового членства. Эта атрибуция является: 1) социальной по происхождению, так как возникает и развивается в результате социального взаимодействия индивидов или под влиянием социальной информации; 2) групповой с точки зрения объекта направленности — не на конкретного индивида, а на человека как члена конкретной социальной группы; 3) групповой с точки зрения сходства членов социальной группы и различий между группами [64, с. 293].

Таким образом, существуют три типа атрибуций.

1. Диспозиционные (личностные) атрибуции — объясняют поведение на основе проявления личностных качеств.
2. Ситуативные — поведение объясняется влиянием ситуации, социальной среды.
3. Социальные или групповые атрибуции — предполагают объяснение поведения человека с позиций его группового членства.

Томас Петтигрю (T. Pettigrew) в 1979 г. назвал тенденцию формировать диспозиционные атрибуции о целой группе предельной ошибкой атрибуции. Таким образом, приписывание целым народам отрицательных качеств, например агрессивности, воинственности, нечестности, злых умыслов и пр., представляет собой предельную ошибку атрибуции — *ultimate attribution error*.

Итак, существуют два типа ошибок атрибуции.

1. Фундаментальная ошибка атрибуции — при интерпретации поведения человека используются в основном диспозиционные, а не ситуационные факторы.

2. Предельная ошибка атрибуции — при интерпретации поведения и образа жизни целого народа (социальной группы) учитываются только диспозиционные факторы.

Предельная ошибка атрибуции приводит к формированию стереотипов. В науке традиционно выделяются две причины стереотипизирования. Первая причина заключалась в противоречиях человеческого мышления. С одной стороны, ему свойственна ориентировочная реакция на все новое, непознанное, но, с другой стороны, процесс мышления построен таким образом, чтобы экономить усилия, направленные на познание окружающего мира. Люди создают когнитивные категории для того, чтобы упорядочить свои представления о мире, а не реагировать на события каждый раз по-новому.

Вторая причина стереотипизирования заключается в защите социальных ценностей, поскольку наиболее обобщенные стереотипы представляют собой устойчиво сложившиеся представления об основах мироздания — добре и зле, красивом и безобразном, нравственном и безнравственном и пр.

Существует несколько классификаций видов стереотипов. Во-первых, выделяют авто- и гетеростереотипы как обобщенные устойчивые представления о своей и чужой этнической общности. Во-вторых, выделяют стереотипы восприятия, стереотипы поведения и стереотипы интерпретации поведения. Именно под влиянием предельной ошибки атрибуции возникают стереотипы интерпретации поведения, которые могут проявляться в таких негативных явлениях, как предубеждения, предрассудки и дискриминация.

Э. Аронсон, Т. Уилсон и Р. Эйкерт (E. Aronson, T. Wilson, R. Akert) объединяют понятия «предубеждения» и «предрассудок». Они отмечают, что предрассудки — это установки, которые состоят из трех компонентов: аффективного, или эмоционального, представляющего тип эмоций (гнев, сердечность) и степень их проявления (скрытая неловкость или открытая враждебность); когнитивного компонента, включающего убеждения или мысли (знания), на которых базируются установки; поведенческого компонента — люди не просто придерживаются определенных установок, они обычно поступают в соответствии с ними [4, с. 424].

Мы предлагаем четко разделять понятия «предубеждение» и «предрассудок». Предубеждение представляет собой установку, сформировавшуюся по отношению к определенной социальной или этнической группе. Причем установка может быть осознанной или неосознанной. Предрассудок же — это более сложное психическое

образование. Кроме трех вышеперечисленных компонентов (когнитивного, эмоционального и поведенческого) он включает оценочный компонент, то есть предполагает «рассуждение» об отношении к той или иной социальной группе, оценку свойств этой группы, неоправданное осуждение этой группы (если эмоции носят негативный характер) или неоправданное восхищение группой (если эмоции носят позитивный характер).

Предубеждение — это враждебное или негативное отношение к группе людей, основанное исключительно на принадлежности к иной группе. Слово «предубеждение» произошло от латинского слова *praejudicium*, обозначающее буквально «суждение, основанное на прошлом опыте». В русском языке предубеждением называют предвзятое, не подтвержденное фактами отношение к человеку. Предубеждение выражается в осторожном, подозрительном отношении, недоверии, отсутствии дружелюбия, открытости, избегании установления деловых контактов. В поведении предубеждение человека может быть заметно по большой социальной дистанции между партнерами по общению, закрытых позах, доминантности, избеганию контакта глаз и прикосновений. Источником предубеждения, как правило, служит стереотип — обобщенное представление о ком-либо. Предвзятое отношение часто направлено на людей, отличающихся от большинства.

Предрассудок — это негативная оценка людей, заведомо ложное их осуждение исключительно на основании их принадлежности к иной группе. В латинском языке термины «предубеждение» и «предрассудок» писались одинаково, лингвистических и смысловых различий не существовало. Предрассудок проявляется в негативной оценке личности, поведения, норм и ценностей иной культуры. Человек с предрассудками открыто высказывает свое отрицательное отношение к людям, незаслуженно осуждает и порицает их.

Дискриминация выражается в призывах к ущемлению прав людей, принадлежащих к иной этнической или любой другой социальной группе. Дискриминационное поведение может реально осуществляться конкретными людьми или даже проводиться на уровне государственной политики. Термин «дискриминация» произошел от латинского *discrimination* — различие. Дискриминация предполагает ограничение или лишение прав определенной категории людей по признаку расовой или национальной принадлежности, по признаку пола, по религиозным или политическим убеждениям. Если предубеждения и предрассудки являются стереотипами ложной

интерпретации поведения, то дискриминация — это устойчивый стереотип поведения, основанный на предубеждениях и предрассудках.

Существует пять основных видов предрассудков и дискриминации.

1. Расизм — поведение, основанное на ложной теории о существовании «высших» и «низших» рас.
2. Шовинизм — крайняя форма национализма, противопоставление одной нации интересам остальных, национальное чванство, сознательное разжигание национальной вражды, поведение, проявляющееся в дискриминации других народов.
3. Сексизм — поведение, опирающееся на превосходстве одного пола над другим (мужчин над женщинами и наоборот).
4. Гомофобия — иррациональный страх и негативные предубеждения по отношению к гомосексуалистам.
5. Эйджизм — возникновение предрассудков и дискриминации по отношению к пожилым людям.

Источниками дискриминации являются представления о неравенстве людей и групп, страх быть отвергнутым меньшинством [53, с. 536].

Д. Майерс описывает ситуацию, которая произошла в Иллинойсе в середине 90-х гг. Группа студентов-гомосексуалистов объявила, что девизом одного весеннего дня будет: «Если ты — гей, надень сегодня голубые джинсы». Когда указанный день наступил, многие студенты, до того носившие джинсы, проснулись утром с твердым намерением надеть шорты или слаксы. Группа «геев» пришла к выводу: установки по отношению к гомосексуалистам таковы, что многие скорее откажутся от своей обычной одежды, чем позволят заподозрить себя в гомосексуальности [34, с. 434].

Майерс отмечает, что хотя расовые предрассудки в США в отношении негров заметно снизились по сравнению с началом 1940-х гг., однако они все еще существуют как в явной, так и в скрытой форме. По его данным, предрассудки выявляются среди тех белых американцев, которые открыто высказывают неприязнь в отношении афроамериканцев. Они убеждены в том, что рост различий, которые привносят иммигранты с собой в их страну, больше всего угрожает американской культуре. Подобные высказывания прежде всего относятся к иммигрантам, чье этническое происхождение отличается от их собственного. С начала 90-х гг. жертвами преступлений на почве этнических предрассудков становится все большее число афроамериканцев, гомосексуалистов и лесбиянок [34, с. 438].

В других странах открытая этническая враждебность встречается довольно часто: периодически обостряются конфликты в Югославии между сербами и косовскими албанцами, в Руанде — между тутси и хуту. Перманентные конфликты делятся несколько десятилетий в Испании, Северной Ирландии, России.

Скрытая форма проявления предрассудков обнаруживается в ответах на вопросы об интимных контактах между представителями различных рас. По данным опросов американских социологов, 3% белых сообщают, что не хотели бы, чтобы их ребенок учился в школе с «темнокожими», однако уже 57% признались, что чувствовали бы себя несчастными, если бы их ребенок вступил в брак с «темнокожим». Поэтому не случайно, что при социологическом опросе студентов колледжей 53% афроамериканцев, 24% американцев азиатского происхождения, 16% мексиканцев и 6% европейцев сообщили о том, что чувствуют себя исключенными из сферы общественной жизни. Тем не менее, согласно данным Майерса, количество зарегистрированных браков между белыми и афроамериканцами за последние 30 лет выросло в четыре раза [34, с. 437–439].

Американские психологи обнаружили, что гендерные предрассудки намного сильнее расовых. Данная тенденция была показана в следующих экспериментах.

Эксперимент Ф. Голдберга (F. Goldberg). Эксперимент проводился в 1968 г. Цель: показать, что не только афроамериканцы, но и женщины-американки с детства привыкают считать себя интеллектуально ниже мужчин. Процедура: девушки — студентки колледжа должны были прочитать несколько научных статей и оценить их компетенцию и стиль. Одним студенткам дали статьи, подписанные мужскими именами, а другим — те же статьи, но подписанные женскими именами. Девушки оценивали статьи намного выше, когда видели, что автор — мужчина [4, с. 423].

В данном случае отчетливо выступает исторически сложившийся признак подавления — самоуничижения: женщины с предубеждением относились к женщинам.

Эксперимент Н. Портера, Ф. Гейса, Д. Уолстедта (N. Porter, F. Geis, D. Walstedt) проводился в 1983 г. Цель: показать, что роль лидера в группе выполняют мужчины. Процедура: исследователи предъявляли студентам фотографии «группы выпускников университета, работающих в одной команде над исследовательским проектом». Затем им предлагали высказать свои первые впечатления в ответе на вопрос, кто из этой команды внес наибольший интел-

лектуальный вклад в данный проект. Результаты: когда группа на фотографии состояла только из мужчин, испытуемые выбирали того из них, кто сидел во главе стола. Когда группа была разнородной по полу, преимущественно выбирали мужчину, занимавшего эту позицию. Но когда в центре стола сидела женщина, ее игнорировали. Каждый из мужчин выбирался на роль лидера в три раза чаще, чем все три женщины вместе взятые! Это стереотипное представление о мужчине как о лидере было в равной степени характерно не только для женщин и мужчин, но и для феминисток и нефеминисток [34, с. 394].

Люди, как правило, не осознают своих предубеждений и предрассудков или не хотят признаваться в них. Так, в 1974 г. американские психологи Г. Бахр и Б. Чэдвиг (Н. Bahr, В. Chadwick) опрашивали белых американцев, выясняя их отношение к индейцам. Практически все опрошенные заявили, что индейская культура должна стать частью общеамериканской культуры, но в то же время подавляющее большинство родителей отметили, что не приветствовали бы дружбу своего ребенка с индейскими детьми [23, с. 448].

Ученые отмечают, что с раннего детства у людей, ставших объектом жестоких предрассудков, формируется низкая самооценка. Влияние предрассудков других людей на самооценку ребенка было доказано в следующем эксперименте.

Эксперимент К. Кларк и М. Кларк (K. Clark, M. Clark). Кеннет и Мэйми Кларк в 1947 г. провели эксперимент, ставший классическим. Цель: установить зависимость между уровнем самооценки и предрассудками, царящим в обществе. Объект: дети афроамериканского происхождения в возрасте 3 лет. Процедура: детям предложили играть на выбор с черной или белой куклой. Результаты: большинство детей не захотели играть с черной куклой, они считали, что белая кукла симпатичнее и лучше черной [4, с. 423].

Понижение самооценки наблюдается не только у афроамериканцев, но и у других подавляемых в обществе групп. Однако последние исследования самооценки в США не подтверждают прежних результатов, хотя предубеждения и предрассудки не перестали быть серьезной проблемой.

Американский психолог Г. Олпорт выявил шесть источников предубеждений.

1. *Личный интерес.* Он возникает тогда, когда человек воспринимает некую группу людей как источник потенциальной угрозы. Главной причиной предубежденности в данном случае является

соприкосновение с неизвестным, непонятным, угрожающим и борьба за выживание.

2. *Конформность*. Человек следует за мнением большинства из своей группы, неприязненно относится к представителям других групп, хотя они и не представляют для него угрозы, но являются иными, чужими, малоизвестными.
3. *Перенаселенность крупных городов*. Как правило, в тесноте и перенаселенности крупных городов коренные жители склонны винить эмигрантов. Так, в начале века в США жертвами предубеждений и дискриминации были ирландцы, итальянцы и евреи, затем на смену им пришли африканцы и пуэрториканцы. В настоящее время американское общество настроено против эмигрантов из Мексики и Центральной Америки.
4. *Конфликтные ситуации и ситуации соперничества*. Эти ситуации возникают в случае военного конфликта двух государств. Люди испытывают страх и предубеждение к народу, населяющему враждебное государство, поскольку в ситуации военного конфликта ожидаются враждебные и агрессивные действия.
5. *Боязнь неизвестного*. Такая реакция возникает при встрече человека с незнакомцем, принадлежащим к другой культуре, одетым в национальное платье, говорящим на неизвестном языке, отличающимся своеобразным поведением (жестами, ритуалами, обычаями и пр.). Человек может воспринимать поведение незнакомца как угрозу для себя.
6. *Самоподтверждающиеся прогнозы*. Предубеждения дают возможность человеку делать такие прогнозы. Это парадокс, заключающийся в том, что человек, имеющий предубеждения против определенной группы людей, своим поведением провоцирует их на поступки, подтверждающие его предубеждение [23, с. 454–457].

То, что предубеждения могут оказаться самоподтверждающимися пророчествами, было показано в двух сериях остроумного эксперимента.

Эксперимент К. Уорда, М. Зенна, Дж. Купера (K. Word, M. Zanna, D. Cooper). Эксперимент проходил в 1974 г. Цель: доказать влияние скрытых предубеждений на поведение человека. Процедура: белые сотрудники Принстонского университета брали интервью у афроамериканцев и белых, которые претендовали на должность в университете. Результаты: в том случае, когда претендентом был афроамериканец, интервьюеры располагались на

большем расстоянии от него, заканчивали беседу на 25% быстрее и делали в своей речи на 50% больше ошибок, чем в тех случаях, когда претендент был белым.

Во второй серии эксперимента исследователи беседовали только с белыми претендентами, но вели себя с ними так, как будто они брали интервью у афроамериканцев в первой серии. Просмотр видеозаписи беседы и анализ вербального и невербального поведения интервьюируемых показал, что они выглядели более нервными, менее собранными, оценивали беседу как неадекватную и недружелюбную. Ученые сделали вывод: «проблема “чернокожих” существует не только в самих чернокожих, но скорее в манере взаимодействия с ними» [34, с. 405].

Д. Майерс называет еще один источник предубеждений — степень религиозности и фанатизма. Он отмечает, что у верующих наблюдается больше расовых предрассудков, чем у неверующих; у тех, кто принадлежит к традиционным конфессиям христианства, больше предрассудков по сравнению с теми, кто исповедует менее традиционные верования. Исследования установили, что те, для кого религия олицетворяет открытый поиск и свободу, мало подвержены предрассудкам. Те, для кого религия связана с готовыми ответами на основные проблемы бытия и жестким ограничением личной свободы, сильно подвержены предрассудкам.

Если под религиозностью понимать принадлежность к церкви или готовность внешне соглашаться с верованиями, тогда чем сильнее религиозность, тем сильнее развиты расовые и прочие предрассудки. Но если оценивать глубину религиозности, тогда у самых набожных людей предрассудки оказываются наименее выраженными [34, с. 450]. По выражению Г. Олпорта, «роль религии парадоксальна: она создает предрассудки и уничтожает предрассудки» [77, с. 413].

Таким образом, возникает замкнутый круг: интолерантность к неопределенности приводит к предубеждению, а предубеждение усиливает интолерантность.

Понятия для запоминания

Этническая психология изучает влияние этнической общности на формирование этнических и культурных особенностей личности. Ключевым, центральным понятием в последние годы становится

этническая идентичность личности, ее виды, процесс формирования, трансформации в новых экономических, культурных и политических условиях.

Кросс-культурная психология ориентирована на проведение сравнительных исследований психологии (восприятия, памяти, эмоций, мышления, личностных особенностей) людей — представителей различных культурных общностей. При этом кросс-культурная психология изучает также процесс взаимодействия людей из разных культур, их адаптацию к новой культуре.

Этническое содержание сознания — это целостная система отношений и установок, выработанная в процессе исторического развития этнической общности и проявляющаяся, актуализирующаяся в данное историческое время, в данной этносоциальной среде.

Категоризация — это способ познания посредством классификации и типизации предметов окружающего мира с использованием наиболее общего понятия, выражающего одно из основных отношений бытия. Когнитивная категоризация — это способ познания окружающего мира посредством классификации и типизации людей, явлений природы и предметов материальной культуры. Когнитивная категоризация — это мыслительная деятельность, в процессе которой создаются ментальные категории, с помощью которых человек познает и преобразует окружающий мир.

Этническая установка — это система отношений человека к природе (времени, пространству и прочим природным феноменам), к окружающим людям, к самому себе, к идеям и ценностям человеческих сообществ.

Этническая толерантность — это установка на терпимое, уважительное, дружелюбное отношение к другим людям, принадлежащим к чужим этническим группам, воспитанным на образцах и ценностях иной культуры.

Этнические ценности — это установки (идеи, понятия, смыслы), которые не зависят от конкретного человека, а определяются культурой и разделяются всеми людьми, принадлежащими к данному культурному полю.

Этническая идентичность — это установка человека по отношению к самому себе при оценке своей принадлежности к этнической группе.

Этноцентризм — это склонность человека оценивать различные социальные и природные явления на основании норм и обычаев своей группы.

Этнический стереотип — это обобщенное социальное представление о группе людей, ориентированное на культурные различия и исключающее индивидуальные различия. Стереотип — это жестко фиксированная этническая установка, напрямую регулирующая восприятие, поведение и интерпретацию поведения окружающих людей.

Социальная каузальная атрибуция — интерпретация поведения и итогов деятельности людей на основании их группового членства.

Предубеждение — это негативная установка по отношению к людям исключительно на основании их этнической принадлежности. Предубеждение основано на стереотипах восприятия, трактующих иной этнос в негативно окрашенных тонах.

Предрассудок — это заведомо ложное осуждение людей исключительно на основании их этнической принадлежности. Предрассудок проявляется в негативной оценке их личности, поведении, норм и ценностей их культуры.

Дискриминация — негативное поведение или призывы к негативному поведению по отношению к людям исключительно на основании их этнической принадлежности.

Культура — сложный ментальный конструкт, совокупность объективных и субъективных элементов. К объективным элементам относятся предметы, созданные людьми в процессе исторического развития (филогенезе). Субъективные элементы включают социальные нормы, ценности, обычаи, ритуалы, идеологию.

Межкультурная коммуникация — взаимодействие между представителями различных культур, обмен информацией, знаниями, предметами, идеями.

Аккультурация — культурные изменения в психике человека, происходящие в результате его контакта с представителями других культур.

Аккультурационный стресс — реакция человека на проблемы, возникающие при межкультурных коммуникациях в ситуации превышения возможностей человека справляться с ними.

Мультикультурализм — сохранение культурной самобытности и особенностей всех этнокультурных групп, взаимоуважение и их участие в плюралистическом обществе.

Диспозиции личности — это фиксированная в ее социальном опыте предрасположенность воспринимать и оценивать условия деятельности, собственную активность индивида и действия других,

а также готовность вести себя в определенных условиях соответствующим образом.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается современная теоретическая парадигма этнической психологии?
2. Какие эксперименты доказали кросс-культурное сходство и различие в запоминании и проявлении эмоций?
3. Опишите процедуру экспериментов М. Шерифа и Л. Дьяба.
4. Какова цель эксперимента Г. Тэджфера?
5. В чем заключается парадокс Р. Ла Пьера? В каких еще экспериментах этот парадокс нашел подтверждение?
6. Опишите теорию социальной атрибуции.
7. Определите понятия *предубеждение*, *предрассудок*, *дискриминация*. Назовите источники предубеждений.

Компетенции кросс-культурного психолога

Основная цель второго модуля заключается в приобретении знаний, формировании умений и способностей проведения конкретных экспериментальных исследований в области кросс-культурной и этнической психологии. В процессе овладения материалом данного модуля бакалавры и магистры:

- знакомятся с основными положениями и системой основных понятий кросс-культурной и этнической психологии;
- обучаются проведению экспериментальных исследований в области кросс-культурной и этнической психологии;
- могут использовать основные закономерности этнопсихологической науки в своей профессиональной деятельности;
- овладевают основными средствами самостоятельного, методически правильного использования методов кросс-культурной и этнической психологии, готовы к достижению должного уровня профессиональной подготовленности;
- способны участвовать в проведении этнопсихологических исследований: собирать данные в соответствии с целями и требованиями

ми кросс-культурных исследований, проводить предварительные проверки заданных параметров методов и моделей;

- оценивать потребности и запросы целевой аудитории для стимулирования интереса к психологическим принципам, практике и услугам;
- приобретают способность к профилактике и превенции этнических предубеждений, предрассудков и дискриминации.



Модуль 3

ПСИХОЛОГИЯ МЕЖКУЛЬТУРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Культуры отличаются по способам коммуникации.

Гарри Триандис

Современный мир становится все более открытым — стираются этнические и культурные границы, страны объединяются в межгосударственные союзы, возрастает роль международных корпораций, расширяются и углубляются деловые контакты, растет международный туризм и миграция. В связи с этим актуальной становится проблема психологии межкультурных коммуникаций. Д. Мацумото предлагает различать следующие виды коммуникаций:

- **внутрикультурная коммуникация** — общение между людьми из одной и той же культурной среды;
- **межкультурная коммуникация** — обмен знаниями, идеями, мыслями, понятиями (концептами) и эмоциями между людьми из разных культурных сфер [36, с. 457].

3.1. Трудности межкультурной коммуникации

Межкультурные коммуникации связаны с рядом трудностей, которые делают их более сложными, требовательными и специфичными, чем внутрикультурное общение.

Первая трудность вызвана использованием вербальных и невербальных средств общения. Вербальные средства включают в себя знание родного и иностранного языков, освоение уникального набора фонем, морфем, лексики, синтаксиса и грамматики, семантики и прагматики. Вербальный язык, содержащий эти компоненты, — это смысловая система, которая обеспечивает обмен идеями, мыслями

и чувствами. Невербальные средства включают в себя поведенческие и паралингвистические особенности. При межкультурной коммуникации человек часто не в состоянии полностью усвоить специфику чужого языка, адекватно понимать не только слова, но и невербальное поведение, сопровождающееся жестами, мимикой, паралингвистикой. Исследования по билингвизму установили тесную связь между культурой и языком: носители нескольких языков включают в свое сознание специфичную языковую (вербальную и невербальную) культурную систему, когда говорят на соответствующем языке [36, с. 457–460].

Вторая трудность обусловлена etic- и emic-элементами. Кросс-культурные исследования доказали, что выражение эмоций и закономерности памяти являются etic-элементом. Однако при межкультурном общении человек должен знать и учитывать ситуативные особенности, связанные с emic-элементами. Например, социальная дистанция между людьми — это элемент общения, присущий людям из различных культур. Однако в различных культурах дистанция существенно разнится. Итальянцам, испанцам, латиноамериканцам привычно более близкое расстояние между партнерами при общении, а людям, живущим на севере Европы, и североамериканцам — более далекое. Во время общения представителей этих культур можно наблюдать своеобразный «латинский танец»: латиноамериканцы стараются приблизиться, наступают на североамериканцев, но последние отступают, постоянно увеличивая социальную дистанцию. В связи с этим возможны курьезные случаи. «Владелец одного из клубов в Сан-Паулу приказал укрепить и сделать выше перила на террасе в горах, поскольку североамериканские и европейские посетители во время беседы с местными жителями часто ломали легкие перила и падали с террасы спиной вниз» [18, с. 248].

Третья трудность связана с проявлением этноцентризма как тенденции рассматривать мир сквозь культурные фильтры. Эти фильтры представляют собой особый механизм, при помощи которого культура воздействует на коммуникацию. Культурные различия и символика могут приводить к ошибкам, непониманию и конфликтам. Например, конфликтная ситуация возникла с так называемым «карикатурным джихадом». 30 сентября 2005 г. датская газета «Jyllands Posten» опубликовала 12 карикатурных рисунков на пророка Мухаммеда под заголовком «Лики Мухаммеда». Один из рисунков изображает мусульманского пророка в тюрбане в форме бомбы с зажженным фитилем. Другая карикатура изображает пророка в об-

разе кочевника с ножом в окружении двух женщин, закутанных в черные одеяния. В январе 2006 г. карикатуры перепечатала норвежская газета «Магазинет», а затем многие другие зарубежные издания. Данный факт вызвал бурю негодования и протеста в мусульманском мире. Конфликт вокруг этих публикаций превратился в противостояние. Приверженцы ислама, запрещающего любые изображения пророка, организовали по всему Ближнему Востоку акции протеста с требованием покаяния от Запада. Правительства европейских стран ограничились тем, что выразили сожаление, а журналисты продолжали публиковать скандальные рисунки, отказываясь поступиться свободой слова [66, с. 81–82]. Суть конфликта носила символический характер и была обусловлена этноцентрической позицией культур западной христианской Европы и восточной исламской Азии в восприятии, изображении и оценке религиозных символов.

Преодоление этноцентрического взгляда на мир требует огромной психологической работы над собой, принятия принципов релятивизма, усвоения правил и техник межкультурного общения.

Четвертая трудность: стереотипы восприятия и поведения, ошибки в интерпретации поведения (фундаментальная и предельная ошибки атрибуции) создают барьеры на пути эффективной межкультурной коммуникации. Другие атрибутивные тенденции, такие как искажение информации с целью удовлетворения собственных интересов (self-serving bias), защитные атрибуции — также проявляются в разных культурах различно. Примером может служить следующий случай: «Один британский журналист получил от пекинской газеты отказ печатать его статью. Отказ был аргументирован тем, что статья столь хороша, что после нее нельзя будет печатать другие из-за их неудовлетворительного уровня. А так как этого допустить нельзя, поскольку это означало бы оскорбить всех других журналистов, статью британца было решено не печатать» [18, с. 248].

Пятая трудность: особенность межкультурной коммуникации заключается в неопределенности или двусмысленности в отношении основных правил, посредством которых будет осуществляться интеракция. У людей нет уверенности в том, что правила, которыми пользуются представители разных культур, идентичны. Неопределенность присуща и вербальному и невербальному поведению.

Эксперимент В. Гудикунста (W. Gudykunst, 1997) и его коллег. Цель: выяснить, каким образом люди стараются уменьшить неопределенность при межкультурных коммуникациях — по крайней мере, во время первых контактов. Объект: 100 американских и 100 япон-

ских участников межкультурных встреч. Процедура: были созданы четыре экспериментальных условия:

- культурное подобие и схожесть установок (внутрикультурная коммуникация);
- культурное различие и схожесть установок (межкультурная коммуникация);
- культурное подобие и несхожесть установок;
- культурное различие и несхожесть установок.

Чтобы общение проходило в условиях культурного подобия или культурного различия, экспериментаторы знакомили испытуемого с человеком либо из его собственной, либо из другой культуры. При представлении незнакомцев описывались их установки: схожие или несхожие. Исследователи оценивали поведение каждого испытуемого: активность, намерение раскрыться, частота вопросов, невербальные выражения симпатии, атрибутивные проявления и межличностное притяжение. Результаты: множество вопросов, намерение раскрыться и невербальные проявления симпатии выше в условиях культурного различия, чем в условиях культурного подобия. В теории утверждается, что для уменьшения неопределенности эти приемы чаще используются в случае повышенного уровня неопределенности, поскольку уменьшение неопределенности является одной из основных задач межкультурных встреч [36, с. 460–470].

Шестая трудность связана с неизбежностью конфликта и непонимания. В межкультурных контактах велика вероятность того, что поведение людей не соответствует взаимным ожиданиям. Такое несоответствие часто интерпретируется как покушение на систему ценностей и мораль, вызывает негативные эмоции, которые могут поколебать «Я»-концепцию человека. Конфликты непонимания могут возникнуть не только с людьми, но и с условиями инокультурной жизни (общественным транспортом, почтой, торговлей, ведением бизнеса и пр.). Так, например, «молодой человек из Ирана приехал в небольшой американский городок, получил на вокзале багаж и попытался поймать такси. Автомобиль с белой лицензионной карточкой и черными буквами проехал мимо. Молодой человек подал ему знак, но автомобиль не остановился. Вторая машина с похожей карточкой также проехала мимо. Расстроенный тем, что в США такси для него не останавливается, он взял свои чемоданы и пошел пешком к месту назначения. Позднее он выяснил, что такси в США выделяются не белой карточкой, а ярким проблесковым огоньком

и броской расцветкой. В Иране же признаком такси служит белая лицензионная карточка» [18, с. 291].

Трудности межкультурной коммуникации могут привести к фрустрации, эмоциональному расстройству, потере интереса к подобным интеракциям из-за дополнительных усилий, которые необходимо прилагать. Трудности способствуют возникновению стресса аккультурации.

3.2. Аккультурация

Аккультурация (*acculturation* — английский неологизм от лат. *ad* и *cultura* — возделывание) — процесс и результат взаимовлияния культур. Впервые проблему аккультурации поставили английские этнографы во второй половине XIX в. Поскольку они еще не были свободны от идеи этноцентризма в понимании культурных различий, то стали употреблять термин «аккультурация» для обозначения процесса уподобления или передачи элементов одной культуры другой. В 20–30-х гг. XX в. изучали аккультурацию как влияние «белой» американской культуры на индейцев и афроамериканцев (М. Мид, Р. Линтон и др.). В ходе этих исследований были выделены донорская и реципиентная группы, определены типы воздействия: акцептация (полное принятие), адаптация (приспособление), реакция (отторжение) элементов донорской культуры. В результате ученые пришли к пониманию равноценности и равнозначности культур и сформулировали принцип культурного релятивизма (Ф. Боас и его коллеги).

Под аккультурацией Д. Мацумото понимает усвоение новой культуры, что приводит к изменениям, которые происходят в результате продолжительного непосредственного контакта представителей разных культур [55, с. 657].

В настоящее время изучают взаимовлияние доминантных и не-доминантных этнокультурных групп. Дж. Берри (J. Berry) выделяет два типа аккультурации: социальную (или культурную) и психологическую.

Социальная аккультурация — это изменения, которые возникают в культуре и обществе в результате контакта между культурными группами.

Психологическая аккультурация происходит в психике конкретного человека как итог контакта с представителями другой культуры.

Варианты взаимодействия доминантных и недоминантных этнокультурных групп описываются как процессы интеграции, изоляции, ассимиляции и маргинализации [10, с. 6–25].

Берри различает также процессы инкультурации и аккультурации.

Инкультурация — это процесс освоения первоначального культурного контекста.

Аккультурация — это процесс, который претерпевает человек в результате изменения культурного контекста [11, с. 376].

Таким образом, инкультурация предполагает освоение родной культуры, аккультурация — вхождение в чужую, новую культуру. Аккультурация затрагивает те психологические явления, которые происходят с людьми, когда они вступают в длительный непосредственный контакт с представителями других культур, изменяя свои паттерны поведения. Берри отмечает, что эти изменения могут вызывать стресс аккультурации.

Стресс аккультурации — это реакции, превышающие возможности человека справиться с событиями жизни, связанными с межкультурными контактами.

Часто эти реакции означают повышение уровня депрессии (что связано с чувством культурной утраты) и беспокойства (что связано с неуверенностью в том, что нужно и можно жить в новом обществе) [11, с. 390]. Феномен стресса аккультурации схож с феноменом культурного шока, предложенного К. Обергом (Oberg, 1954). Проявления симптомов культурного шока могут быть самыми разнообразными: частое мытье рук и озабоченность вопросами санитарии, боязнь физических контактов с другими людьми, рассеянность, психосоматические расстройства, бессонница, опасение быть обманутым, недоверие, ностальгия и пр. [67, с. 325].

Г. Триандис (H. Triandis) и его коллеги предложили три модели аккультурации и доказали, что разные модели приводят к формированию разных культурных характеристик.

1. Модель аккомодации — усвоение человеком некоторых форм поведения, не соответствующих традиционному, привычному. Аккомодация означает, что человек не полностью отказывается от родных культурных паттернов, но в то же время использует и новые для него паттерны.
2. Модель отклонения от нормативных представлений, приверженность новому образу жизни даже в большей степени, чем у представителей культуры, чужой для мигранта. Некоторые представители мигрантов, отмечает Г. Триандис, становятся бóльшими

«экстремистами» в демонстрации своей приверженности новому образу жизни, чем носители основной культуры.

3. Модель этнической аффилиации означает приверженность собственной культуре, ее сохранение и развитие [67, с. 62—63].

Таким образом, мы можем утверждать, что аккультурация представляет собой континуум адаптационных форм поведения (рис. 5).

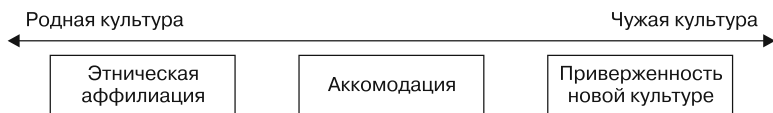


Рис. 5. Типы поведения людей при аккультурации

В исследованиях Г. Триандиса было обнаружено, что дети новых мигрантов проявляют приверженность новой культуре, стараются стать похожими на детей страны пребывания. Но внуки этих мигрантов чаще выбирают модель этнической аффилиации, чувствуют себя более комфортно, подчеркивая свою этническую принадлежность для выделения себя из основной массы других детей [67, с. 63].

Многочисленные исследования установили, что адаптация мигрантов к новой культуре имеет форму U-образной (рис. 6) кривой (Church, 1982).

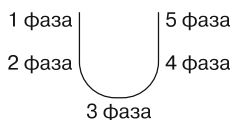


Рис. 6. U-образная модель аккультурации

Первая фаза: мигранты (дипломаты, туристы, бизнесмены, студенты и пр.) начинают свое знакомство с другой культурой с оптимизмом и положительным настроем. Их часто приглашают в гости коллеги, организуя встречи и мероприятия, чтобы они почувствовали себя как дома.

Вторая фаза: люди испытывают трудности, связанные с языковыми барьерами, отсутствием привычных мест проживания, устройством детей в подходящую школу или колледж, транспортными проблемами и т. д. В этот период люди стремятся к контактам с соотечественниками, обмениваясь с ними впечатлениями о том,

«как ужасны местные жители». Ощущение потери контроля над ситуацией нарастает, симптомы культурного шока становятся все многочисленнее и интенсивнее, развивается депрессия.

Третья фаза: наступает пик всех проявлений. Люди хотят вернуться на родину, признать поражение в своих попытках адаптироваться. Затем они могут заставить себя начать изучать обычаи и специфику местной культуры, пытаясь справиться со своими переживаниями.

Четвертая фаза: люди приобретают новые навыки и начинают достаточно успешно справляться с жизнью в чужой стране. Депрессивные состояния ослабевают, возвращается чувство оптимизма.

Пятая фаза: люди полностью осваивают навыки взаимодействия с новой культурой, возникает взаимопонимание с другими людьми.

Таким образом, человек в период прохождения *U*-образной кривой аккультурации испытывает следующие чувства: чувствует себя хорошо, плохо, очень плохо, лучше, хорошо, очень хорошо [67, с. 328–329]. Естественно, не все люди проходят данные фазы. Туристы обычно возвращаются домой после первой фазы. Эмигранты могут вернуться в период третьей фазы, испытывая пик ностальгии. Однако те, кто смог выдержать и дойти до пятой фазы, способны остаться жить и работать в другой культурной среде. Следует заметить, что не все люди переживают культурный шок или стресс аккультурации в равной степени.

Возвращаясь домой из чужой страны, люди в большей или меньшей степени проходят такой же цикл аккультурации, который изображают *U*-образной кривой, они вынуждены адаптироваться к изменениям образа жизни, отличного от заграничного.

3.3. Теория межкультурной коммуникативной компетентности

Л. Г. Почебут разработала теорию межкультурной коммуникативной компетентности как психологической предпосылки конструктивного взаимодействия представителей различных культур.

Коммуникативная компетентность — это способность человека адекватно отвечать на разнообразные проблемные ситуации, с которыми он сталкивается в процессе общения с другими людьми.

Коммуникативная компетентность представляет собой систему знаний о социальной действительности и о себе, сложных социальных умений и навыков взаимодействия, умение адаптироваться к новым ситуациям. Критерием развитости коммуникативной компетентности служит результат взаимодействия, достижение значимых для личности целей.

Межкультурная коммуникативная компетентность *выражается в позитивном отношении, толерантности и доверии, знании принципов и правил межкультурной коммуникации, умении понимать и взаимодействовать с представителями различных культур.*

Формирование межкультурной коммуникативной компетентности предполагает получение знаний о своей и других культурах (языке, истории, искусстве, литературе, архитектуре, мифологии и фольклоре, религии и пр.). Однако знаний о культурных особенностях недостаточно, необходимо также развитие умений, навыков, специфической способности к общению с представителями других народов и культур. Структура межкультурной коммуникативной компетентности, таким образом, состоит из следующих компонентов.

1. Культурологические знания: глубокое знание своей культуры, знакомство с культурой другой страны.
2. Умения и навыки грамотного общения не только с представителями своей, но и других культур.
3. Особое отношение к людям, выражающееся в толерантности: терпимости и заинтересованности в ситуации общения, при этом сохранение собственной идентичности и устойчивости к влиянию со стороны представителей иной культуры.
4. Социально-психологическая чувствительность — чувствительность к состояниям и переживаниям других людей, эмпатические способности.
5. Доверие к людям, отсутствие предубеждений и предрассудков, этноцентризма и ксенофобии.
6. Приверженность культурно одобряемым нормам взаимодействия, отсутствие проявлений дискриминации в отношении представителей иной культуры.

Соответственно в теории межкультурной коммуникативной компетентности должны быть заложены способы и приемы формирования, прежде всего, этих компонентов. По нашему мнению, теория межкультурной коммуникативной компетентности включает следующие положения.

ПОЛОЖЕНИЯ ТЕОРИИ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ

1. Межкультурная коммуникативная компетентность формируется на основе общей коммуникативной компетентности.
2. Межкультурная коммуникативная компетентность развивается непосредственно в ходе контактов с представителями иных культур и опосредованно в процессе социализации личности на основе знания и представлений о других культурах.
3. Повышению уровня межкультурной коммуникативной компетентности способствует усвоение специальных философских и психологических знаний и умений.
4. Философскую основу составляют идеи и принципы, способствующие развитию коммуникативной компетентности человека.
5. Психологическая основа заложена в таких личностных характеристиках, как приверженность нормам взаимодействия, проявление доверия, толерантности и сенситивности.
6. Соблюдение человеком специальных принципов и правил приводит к успешной межкультурной коммуникации.

В диссертации О. В. Михайловой, выполненной под нашим руководством, обнаружено, что существуют личностные, групповые и культуральные предпосылки коммуникативной компетентности. Личностные предпосылки проявляются в характеристиках самоотношения, эмпатии, толерантности, коммуникативных умений. Групповые предпосылки выявляются в процессе внутригруппового и межгруппового общения. Культуральные предпосылки заключаются в том, что разные культуры предъявляют разные требования к поведению человека в процессе общения [38, с. 6].

Философские основы

В истории философии были выдвинуты идеи об особенностях психологии различных народов. Не углубляясь в философские труды, кратко сформулируем основные идеи, разработанные в истории философии. В этих трудах мысль о коммуникативной компетентности явно не просматривается, однако именно в философии были высказаны главные идеи, составляющие ее основу.

Философские идеи

1. *Идея историзма*, то есть развития духовной сферы народов, изменение их психологии в процессе истории. Идею историзма

в этнической психологии предложил французский философ К. Гельвеций. В книге «О человеке» он описал причины и факторы формирования психологии народов, отмечал развитие, изменение психологических характеристик народа в ходе истории. Вывод об историчности национального характера сделал английский философ Д. Юм в своих работах. Немецкий психолог В. Вундт в труде «Психология народов» много внимания уделял идее развития психологии народов. Об историчности психологии народов писали В. Г. Белинский, Н. А. Добролюбов, Н. Г. Чернышевский [14, с. 14–31].

2. *Идея влияния географических и социальных факторов* на развитие психологии народов была выдвинута Ш. Монтескье, К. Гельвецием, Д. Юмом. О сочетании внутренних факторов (развитие общества и национальной культуры) и внешних природных условий («органические генетические силы природы») говорил немецкий философ И. Гердер. Большое внимание географическим условиям жизнедеятельности этнической общности уделял великий российский ученый Л. Н. Гумилев.
3. *Идея преемственности* в способах деятельности, выживания, созидания культурных ценностей, устройства общества была выдвинута немецким философом И. Кантом. Главную проблему этнической психологии Кант видел во взаимоотношениях народов в их историческом развитии. С точки зрения Канта, определяющим фактором характера народа являются прирожденные черты далеких предков, которые передаются по наследству от поколения к поколению.
4. *Идея равенства всех народов*, лежащая в основе гуманистического отношения к людям, развивалась в трудах К. Гельвеция, Н. Г. Чернышевского. По их мнению, идея равенства означает, что нет народа избранного и нет народа гонимого, отсталого, примитивного. В психологическом отношении народы равны, что и доказали позднее кросс-культурные исследования.
5. *Идея объективности*, разработанная И. Кантом, Н. А. Бердяевым, подчеркивает мысль о том, что в психологических чертах каждого народа можно встретить и позитивные, и негативные оттенки. Так, например, по данным наших исследований, русскому народу присуще сочетание таких черт, как трудолюбие и лень, умение быстро собраться и организовать в экстремальной ситуации и слишком долго раскачиваться, прежде чем приступить к важному делу.

6. *Идея диалектического соотношения общечеловеческого, социального и этнического* в психике людей. Впервые такую идею высказал Н. Г. Чернышевский. Ориентация общества исключительно на социальные ценности, опора на классовые приоритеты приводят к забвению собственной национальной культуры, к критическому или, в лучшем случае, очень настороженному отношению к творениям мировой культуры. С другой стороны — ориентация на этнические ценности, что характерно для традиционных обществ, где подчиненность личности обычаям, традициям, ритуалам, этническим нормам и стереотипам сказывается на их развитии. Доминирование исключительно этнических ценностей приводит к отказу общества от познания других культур. Общество заикливается исключительно на своих национальных интересах, что порождает национализм, шовинизм и пр. Наконец, преобладание в обществе ориентации на другие культуры, их ценности, пути развития приводит к отрыву общества от своей национальной культуры (декультуризации), приверженности массовой «квазикультуре». Гармоничное развитие общества существует при условии баланса, равномерной представленности общечеловеческих, социальных и этнических ценностей, взаимовлияния и взаимопроникновения культур [51, с. 77–78].

Идеи, выдвинутые в истории философии, заложили основы развития этнической психологии как самостоятельной науки и раздвинули горизонты науки. Основы толерантного сознания и коммуникативной компетентности — понимание и признание равноправия народов и их культур, гуманного и объективного отношения к народам, развития духовной сферы народов были заложены в истории философии. Опираясь на философские идеи, можно разработать подходы и принципы межкультурной коммуникации, опирающейся на идеи гуманности, объективности, толерантности.

Психологические основы

Комплекс личностных качеств: определенный уровень толерантности, доверия и сенситивности, приверженность нормам взаимодействия с другими людьми составляют психологическую основу развития межкультурной коммуникативной компетентности.

Толерантность

Толерантность представляет собой нравственное качество, характеризующее отношение к человеку, принадлежащему к другой расе,

национальности, культурной традиции, религиозной конфессии как к равно достойной личности. Толерантность нельзя сводить к простой терпимости, это способ отношения к неприятным или неприемлемым объектам — снисходительное их допущение или вынужденное терпение без применения насилия. В отличие от терпимости толерантность подчеркивает право личности на сохранение автономии. Как социально-психологический феномен толерантность предполагает настроенность личности на паритетный диалог, познание нового, «чужого».

Толерантность — *это уважение прав другого человека при условии, что он также уважает ваши права; это свобода от предубеждений, предрассудков и дискриминации.*

Человека можно назвать толерантным, если он отказывается силой воздействовать на существование морально неприемлемого для него отклонения. Причем такой отказ признается морально верным, должным деянием. Ф. Вольтеру принадлежит изречение, в котором выражена квинтэссенция идеи толерантности: «Я не согласен с тем, что вы говорите, но пожертвую своей жизнью, защищая ваше право высказывать собственное мнение».

Канадский психолог Дж. Берри считает, что для создания толерантного общества важны три фактора:

- *культурное разнообразие* предполагает наличие различий, которые необходимо изучать и понимать их сущность. С точки зрения исторической перспективы члены общества должны быть терпимыми друг к другу для того, чтобы принимать существующие различия между ними;
- *социальное равноправие* достигается в том случае, когда все социальные группы имеют в обществе равные права;
- *чувство безопасности* основано на равноправии и принятии разнообразия. Главный тезис состоит в следующем: люди только той культуры, которые чувствуют себя в безопасности, способны быть толерантными по отношению к людям других культур. С другой стороны, если люди чувствуют угрозу со стороны иных сообществ, они не принимают культурных различий и проявляют интолерантность [10, с. 6–25].

Г. Олпорт (G. Allport) подчеркивал, что толерантный человек одинаково дружелюбно настроен ко всем людям без исключения, ему безразличны раса, цвет кожи или вероисповедание, он любит людей, а не просто терпит их. Толерантность — это дружелюбное и довери-

тельное отношение одного человека к другому вне зависимости от групповой принадлежности.

Типы отношения к другому человеку и атрибуты толерантности

На основе двух критериев: устойчивость — неустойчивость к влиянию других и «сила “Я”» (уважение себя) — «слабость “Я”» (неуважение себя — наличие психологических комплексов) можно выделить следующие типы отношения к другому человеку.

1. *Терпимость* как беззащитность, терпеливость, переживание страданий от несправедливого, враждебного, агрессивного отношения Другого.
2. *Толерантность* как устойчивость к давлению со стороны других, доброжелательность, защита своего достоинства и своих интересов, при уважении интересов Другого.
3. *Интолерантность* как неустойчивость, проявляющаяся в агрессивности, враждебности со стороны субъекта по отношению к Другому.
4. *Конформизм* как податливость влиянию и давлению со стороны Другого.

АТРИБУТЫ ТОЛЕРАНТНОСТИ

- Устойчивость к влиянию, давлению со стороны Другого.
- Признание права Другого иметь свое мнение.
- Ассертивность — защита своего мнения, своих идей, интересов при признании права Другого иметь и отстаивать свои идеи и интересы.
- Доверие к Другому, основанное на знании о том, что поведение этого человека не принесет вам вреда.
- Интерес к мнению Другого (неравнодушие).

Механизм формирования толерантного сознания состоит из четырех этапов.

1. Определение другого человека на основе базовой социальной категоризации «свой — чужой».
2. Сравнение на основе разнообразных внешних признаков приводит к определению «сходный — иной».
3. Оценка другого по признакам «безопасный — опасный».
4. Установка на толерантность — интолерантность по признакам «дружелюбие — враждебность».

Толерантность возникает при условии, что другой человек также уважает ваши права. В этом случае не возникает угрозы этнической

идентичности, она сохраняется на должном уровне. Толерантность же выливается в форму ориентации на деловые отношения, сотрудничество, поддержание и сохранение дружеских контактов. Наиболее актуальной задачей в настоящее время является разработка правил общения и взаимодействия людей, свободных от предубеждений и предрассудков, не расположенных к дискриминации, принципов толерантного общения.

Социально-психологические способы формирования межэтнической толерантности

Одна из основных задач обучения этнической психологии заключается в развитии навыков толерантного общения, свободного от предубеждений и предрассудков. В науке известно пять основных социально-психологических способов формирования толерантности:

- 1) формирование правильных атрибуций о личности и поведении человека;
- 2) обучение общению, свободному от предубеждений и предрассудков;
- 3) профилактика предубеждений;
- 4) точное и полное информирование людей с целью снижения интолерантности к неопределенности;
- 5) создание условий для тесного и взаимовыгодного взаимодействия предубежденных групп.

Первый способ. Создатель теории атрибутивного процесса Г. Келли (Н. Kelley) в 1967 г. предложил два основных правила принятия решений, использование которых приводит к формированию правильных атрибуций о поведении человека.

Первое правило, *«правило ковариации»*, предлагает использовать следующую информацию.

1. Данные о различимости — как вел себя человек в других ситуациях.
2. Данные о согласованности — как вел себя человек в точно такой же ситуации в прошлом.
3. Данные о единодушии — как вели себя в аналогичной ситуации другие люди.

Второе правило, *«правило снижения, уценки»*, значения той или иной причины предлагает поиск возможного влияния других потенциальных причин. Это правило может быть использовано в случае, когда человек не обладает никакой информацией о реакциях

других на аналогичные стимулы или именно на этот стимул [57, с. 147–148].

Второй способ. Общение, свободное от предубеждений и предвзвешенных суждений, основано на критериях, дающих возможность распознать предубеждение. В словах собеседника необходимо различать определители, которые показывают этнические, расовые, половые и прочие предубеждения. *Определитель* — это та часть информации, в которой сообщаются положительные данные о человеке и его этническая принадлежность, но в то же время подразумевается, что люди, принадлежащие к этому этносу, проявляют отрицательные свойства личности и поведения. Например, фраза «Удивительно, что этот чеченец Шамиль такой добрый и порядочный человек» подразумевает, что чеченцы в целом не могут быть добрыми и порядочными.

Если вы столкнулись с предубеждением, высказанным неявно в ваш адрес, то эффективно не только вычленив и вербализовать определитель предубеждения, но и суметь защитить свои права и интересы. В этой связи в социальной психологии возникло новое понятие. Ассертивность — это способность и умение личности защищать свои права и интересы, достигать своих целей, в то же время уважая и не нарушая прав, интересов и целей другого человека. Для защиты своих интересов при межкультурном общении необходимо придерживаться следующего правила.

ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО АССЕРТИВНОСТИ

- Твердо заявите о своих целях, правах, интересах, мнениях, ценностях.
- Четко распределите функции, обязанности между партнерами по взаимодействию, оговорите их в письменных инструкциях.
- Будьте дружелюбны, доброжелательны, искренни, открыты и полны энтузиазма.
- Проявите готовность к сотрудничеству, определите и договоритесь о перспективах дальнейшей совместной работы.

Потенциальное оскорбление, спровоцированное предубеждениями, может выражаться открыто, например, когда одна этническая группа считается в общественном мнении ленивой, а другая — жадной. Предубеждение бывает не так заметно, если оно включается в стереотип позитивной атрибуции. Например, в 1992 г. киностудия «XX Century Fox» выпустила фильм об уличном баскетболе под названием «Белые не умеют прыгать». Исходя из названия, под-

разумевалось, что афроамериканские мужчины лучше играют в баскетбол, чем белые. Хотя приблизительно 13% населения США — это афроамериканцы, однако в национальной баскетбольной ассоциации США они составляют 75–80% игроков. Скрытое предубеждение против белых проглядывалось в названии этого фильма [4, с. 425].

Американский ученый М. К. Асанте (M. Asante) в книге «Риторика черной революции» («The Rhetoric of Black Revolution», 1969) выдвинул предположение о том, что особенности коммуникации и дискриминационное поведение против афроамериканцев взаимосвязаны. Он сформулировал теорию о том, что расизм в американской культуре внедрен в язык. По мнению Асанте, расизм проистекает из системы мышления, оценивающей одну расу выше другой. Как феномен языка расизм проявляется в том, что люди говорят о других, и в том, как они объясняют свои личные отношения и убеждения. Он считает, что язык отражает преподаваемую в учебных заведениях систему знаний. Например, в США и в большей части мира эта система выражает европейский, а не мусульманский взгляд на события и достижения истории. В американских школах, отмечает он, преподавание искусства, философии и науки сосредоточено только на вкладе, сделанном европейцами или американцами европейского происхождения. В результате жители Соединенных Штатов считают, что представители других культур не сделали ничего существенного или важного в этих областях. Так, выпускники американских школ и университетов начинают ценить музыку, литературу, обряды и ценности европейцев выше тех же культурных особенностей других народов. Если расизм происходит от того, что одна раса ставится выше другой, рассуждает Асанте, моноэтнический европоцентристский подход к образованию неизбежно приводит к развитию расистского мышления и расистской языковой структуры. Когда же люди узнают о том, что все расовые и этнические группы внесли и продолжают вносить значительный вклад в развитие цивилизации, они будут менее склонны воспринимать себя как высших или низших по отношению к другим [17, с. 210].

Российский психолог О. Е. Панич изучала особенности взаимодействия русских и китайских студентов в процессе изучения ими иностранного языка (русского и китайского соответственно). Она установила, что непосредственные межкультурные контакты между студентами создают более благоприятные условия для приобретения этнических знаний друг о друге и собственной этнической группе, приводят к изменению содержания и направленности этнических

стереотипов, чем просто изучение чужого языка в отрыве от общения с его носителями [43, с. 9].

Третий способ. Профилактика предубеждений, расовой и этнической дискриминации означает следование призыву — *давайте учить детей толерантности, а не предубеждениям.*

Если предубеждение — это негативная установка, предрассудок — это негативная осуждение человека и его действий, то дискриминация — это негативное поведение. Устранение негативных установок способствует и устранению дискриминационного поведения. Эта тенденция была продемонстрирована в следующем эксперименте.

Эксперимент Дж. Эллиот (J. Elliot). В 1977 г. Джейн Эллиот, преподаватель младших классов в городке Райсвилл, встревожилась, что ее юные ученики ведут слишком беззаботную жизнь. Цель: оказать воспитательное воздействие для профилактики в будущем предрассудков и дискриминационного поведения выпускников школы. Объект: дети, учившиеся в школе, принадлежали к очень гомогенной группе. Все они жили в сельской местности, были белыми, англосаксами и протестантами. Дж. Эллиот решила, что для их нормального психологического развития важно дать почувствовать детям, что такое стереотипы и дискриминация. Эксперимент состоял из трех этапов.

На первом этапе Эллиот разделила учеников третьего класса по цвету глаз. При этом она сказала ребятам, что голубоглазые люди лучше кареглазых — они умнее, приятнее, честнее и т. д. Кареглазые ученики должны были надеть на шею специальные воротнички из ткани, чтобы сразу можно было определить, что они принадлежат к неполноценной группе. Голубоглазые получили особые привилегии: они могли дольше играть на перемене, в кафетерии им давали вторую порцию еды, их чаще хвалили в классе и ставили отличные оценки.

Прошло несколько часов после начала эксперимента, в классе сформировалась миниатюрная модель общества с предрассудками. Если раньше дети были сплоченной, дружной группой, то как только возникло разделение, появились проблемы. Чувствовавшие себя превосходно голубоглазые дети смеялись над кареглазыми, отказывались с ними играть, ябедничали на них учителю, придумывали для них новые ограничения и наказания, подрались с ними в школьном дворе. «Неполноценные» кареглазые дети стали смущаться и впали в депрессию. В тот день, когда проводился эксперимент, они показали на контрольной работе плохие результаты.

Второй этап: на следующий день Эллиот поменяла стереотипы, относящиеся к цвету глаз. Она сказала, что совершила ужасную ошибку. В действительности кареглазые дети гораздо лучше голубоглазых. Она велела кареглазым детям надеть свои воротнички на голубоглазых. Кареглазые с ликованием выполнили указание учительницы. Ситуация совершенно изменилась, они взяли реванш.

Третий этап: на третий день Эллиот объяснила ученикам, что познакомила их с понятиями «предрассудки» и «дискриминация», чтобы дети смогли понять, что значит быть цветным в обществе с подавляющим белым населением. Дети обсудили свои чувства и переживания за два дня.

Результаты: через несколько лет Эллиот встретилась со своими бывшими учениками, которые стали уже взрослыми людьми. Они сохранили воспоминания об этом эксперименте, говорили, что полученный ими опыт сильно повлиял на всю их жизнь. Благодаря переживанию, полученному в детстве, ученики Эллиот стали относиться к окружающим менее предвзято и лучше других осознавали, где и когда проявляется дискриминация [4, с. 429].

По данным наших исследований, основными факторами формирования толерантного сознания являются семейное воспитание и условия школьного обучения. Эти факторы изучались выпускницей факультета психологии СПбГУ Н. А. Бариновой в дипломной работе на тему «Влияние условий социализации на формирование этнической толерантности подростков», выполненной под нашим руководством. Н. А. Баринова изучала условия социализации подростков из полных или неполных семей, обучающихся в школе, и курсантов военно-морского училища, проходящих социализацию в условиях изоляции от семьи. Она провела сравнительное исследование условий их социализации, уровня этнической толерантности, типа адаптивности и уровня успеваемости по учебным предметам. В ходе исследования подтвердилась гипотеза о том, что семья является наиболее значимым фактором в формировании этнической толерантности подростков. Высокий положительный уровень толерантности показывают только школьники из полных семей. Дети-сироты из кадетского корпуса обнаружили низкий уровень толерантности. Полученные результаты выявили определяющее влияние семьи на формирование толерантного сознания [46, с. 77–78].

Четвертый способ. Социальные психологи предлагали несколько способов борьбы с предрассудками и дискриминацией. Интересный способ предложил П. Лазарсфельд (P. Lazarsfeld) в 1940 г. Он

предположил, что поскольку предубеждения, предрассудки и дискриминация основаны на недостаточной или ложной информации о социальной группе, то достаточно предоставить людям точную информацию, и предрассудки тут же исчезнут. Безусловно, точная информация создает барьер для возникновения предрассудков, однако информирования недостаточно для устранения предрассудка. Поскольку предрассудки базируются на сильных, но скрытых эмоциях, постольку изменение когний далеко не всегда приводит к перестройке всей диспозиционной системы. У людей существуют также некоторые когнитивные привычки (атрибутивные пристрастия, предвзятые ожидания и иллюзии). Стереотипы, основанные на дезинформации, трудно изменить, если просто предоставить людям правильную информацию. Однако точная и объемная информация является первым шагом в борьбе с предрассудками и дискриминацией.

Пятый способ. Установление тесного взаимовыгодного контакта между враждующими группами также способствует развитию толерантности. Эффективность этого способа была проверена в следующем эксперименте.

Эксперимент М. Дойча и М. Коллинз (M. Deutch, M. Collins). Эксперимент был проведен в 1951 г. Цель: исследовать установки белых по отношению к афроамериканцам. Процедура: обеспечение государственным жильем белых и афроамериканцев при двух разных условиях. В первом проекте афроамериканцам и белым давали жилье по принципу сегрегации, им предлагались квартиры в разных зданиях одного и того же района. Во втором проекте квартиры предлагались по принципу интеграции — афроамериканцы и белые расселялись в одном доме. Результаты: спустя несколько месяцев были замерены установки белых по отношению к своим соседям. Участники интегрированного проекта продемонстрировали значительные позитивные изменения по отношению к афроамериканцам, их установки изменились в большей степени, чем установки участников проекта, основанного на принципе сегрегации. Хотя участники второго проекта самостоятельно не выбирали интегрированное проживание, однако опыт более близкого контакта оказал более сильное воздействие на их установки [4, с. 453–454].

В книге «Природа предрассудков» Гордон Олпорт писал: «Предрассудки можно ослабить за счет контакта людей — групп большинства и меньшинства, которые обладают равным статусом и преследуют общие цели. Эффект такого контакта значительно возрастает,

если его поддерживает общество (закон, обычаи, создающие благоприятную атмосферу для контакта) и если этот контакт приводит к осознанию общих интересов и человеческому пониманию между членами этих двух групп» [77, с. 281]. Таким образом, Олпорт сформулировал психологические условия устранения предрассудков.

Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт (E. Aronson, T. Wilson, R. Akert) отмечают, что не каждый контакт приводит к снятию предрассудков, необходим «особый контакт». Они предлагают шесть условий, при которых «особый контакт» между группами изживает предрассудки.

1. Общая цель, которую преследуют две группы. Общая цель способствует возникновению потребности подавлять свои негативные эмоции и чувства.
2. Взаимозависимость друг от друга. Если две группы нужны друг другу, чтобы достичь общей цели, они вступают в отношения взаимозависимости. Общие интересы будут подавлять негативные предубеждения и предрассудки.
3. Равный статус групп. Если статус не равен, то взаимодействие будет определяться различиями в статусе. Это может привести к дискриминации низкостатусной группы.
4. Контакт должен проходить в дружественной, неформальной обстановке, когда члены групп могут взаимодействовать друг с другом. В процессе взаимодействия люди лучше и глубже узнают друг друга.
5. Установление дружеского неформального взаимодействия с многочисленными членами группы чужих — тогда человек начинает понимать, что его представления о группе чужих ошибочны. Он должен обязательно быть уверен, что знакомится с типичным представителем группы чужих.
6. Контакт, скорее всего, приведет к ослаблению предрассудков, если существуют социальные нормы, поддерживающие равенство между группами и способствующие установлению такого равенства. Введение норм толерантности и принятия других приведет к тому, что члены группы будут стараться так изменить свое поведение, чтобы соответствовать норме.

Таким образом, при этих основных условиях люди в подозрительных или враждебно настроенных группах будут изменять свои стереотипы, предрассудки и перестанут вести себя с позиций дискриминации в отношении других [4, с. 454–456].

«Особый контакт» приводит к декатегоризации, то есть категория «чужие» утрачивает свое значение и объединяется с категорией «свои». Декатегоризация, или модель общей групповой идентичности, возникает в тех случаях, когда люди, принадлежащие к разным социальным группам или этносам, начинают считать себя членами единой социальной общности. Их отношения становятся более позитивными, толерантными и строятся как отношения членов интруппы. Иначе говоря, устранение первоначальных границ «свои»—«чужие» стимулирует процесс значительного преуменьшения предубеждений и враждебности у людей. На рис. 7 представлена модель формирования общей групповой идентичности.

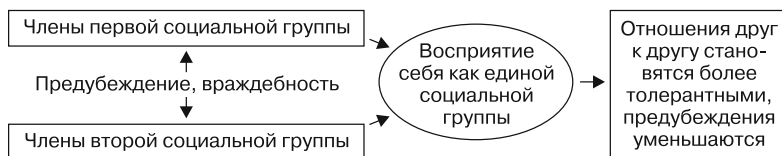


Рис. 7. Модель формирования общей идентичности [15, с. 243]

Аронсон разработал практическую методику создания атмосферы толерантности между группами. Эта методика получила название «Мозаичный класс» (jigsaw class).

Эксперимент Э. Аронсона. В 1971 г. Аронсона пригласили поработать в школу г. Остин. В это время в штате Техас внедрялась программа по десегрегации школьной системы, то есть совместного обучения детей разной этнической и расовой принадлежности. Через несколько недель после внедрения программы в школах начались беспорядки. Между афроамериканцами, белыми детьми и детьми мексиканского происхождения начались открытые конфликты: происходили потасовки и драки в школьных коридорах и во дворе. Школьный комиссар просвещения просил Аронсона, работавшего профессором Техасского университета, принять любые разумные меры, чтобы сделать атмосферу в школе более толерантной и гармоничной.

Психологи разработали технику, создававшую в классах атмосферу взаимозависимости, которая должна была заставить школьников разных расовых и этнических групп преследовать общие цели. Этот метод напоминал сборку детских картинок-загадок.

Метод «мозаичного класса» действует следующим образом: ученики делятся на группы по шесть человек. Школьное задание раз-

бывают на шесть параграфов, каждый ученик получает один сегмент учебного материала, то есть уникальную и важную информацию. Ученик выучивает свою часть и рассказывает ее другим членам группы.

В отличие от традиционного класса в США, в котором школьники соревнуются друг с другом, в мозаичном классе они зависят друг от друга. В процессе построенных в мозаичном стиле уроков дети начинают внимательнее относиться друг к другу, проявляют больше уважения и толерантности. Дети становятся более спокойными, общительными, включаются в работу класса. Уже через две недели дети лучше узнали о способностях и интересах друг друга, успеваемость повысилась. Выросла и самооценка личности детей [4, с. 457; 23, с. 450]. Сердца детей раскрылись навстречу друг другу, эмоциональная настороженность была преодолена, сформировались толерантные межэтнические и межрасовые отношения.

Таким образом, прежде всего, толерантность — это свобода от предубеждений, предрассудков и дискриминации.

Доверие

Доверие между людьми имеет первостепенное значение при формировании надежных долговременных отношений. Согласно определению Ф. Фукуямы (F. Fukuyama):

Доверие — это возникающее в данном сообществе ожидание у одних людей от других нормального, честного и сотрудничающего поведения, основанного на общепринятых нормах [79, р. 26].

«Проблема доверия, — считает польский социолог П. Штомпка (P. Sztompka), — возникает в случае неопределенности ситуации. Людям необходимо доверие, если у них нет уверенности в полном контроле над будущими событиями. Доверяя определенному человеку, люди ожидают, что он поступит честно, адекватно, ответственно, справедливо» [83, р. 18]. Понятие доверия Штомпка связывает с феноменом риска. Доверять — это значит действовать так, как если бы риска не было. Он выделяет два основных вида доверия:

- 1) *личное доверие* по отношению к людям, с которыми человек вступает в непосредственные контакты;
- 2) *категориальное доверие*, возникающее по признакам пола, расы, этнической принадлежности, возраста, религии, профессии.

Штомпка рассматривает феномен доверия как атрибут культуры. Коллективный исторический опыт общества служит основой форми-

рования «культуры доверия» как ценностно-нормативной системы, поощряющей доверие к другим, требующей от человека быть заслуживающим доверия или, напротив, выражать недоверчивое отношение к другим. В «культурах доверия» преобладает позитивный опыт взаимодействия. В случае же распространения негативного опыта формируется «культура недоверия», при которой люди создают непроницаемые коммуникативные границы с угрожающим внешним окружением. Так, отрезая себя от внешнего мира, люди психологически понижают его сложность и неопределенность. Недоверие в обществе в целом компенсируется преданностью местным, этническим или семейным группам, что сопровождается ксенофобией и враждебностью по отношению к чужакам [69, с. 13].

Российский социолог В. О. Рукавишников считает, что доверие людям является базовой жизненной ориентацией, приобретенной человеком в раннем детстве, когда родители учат своих детей, как вести себя в обществе, общаться со знакомыми и незнакомыми людьми, следует ли доверять или не доверять «чужим», иностранцам, быть откровенным или осторожным с ними [58, с. 17]. Он выделяет две основные формы доверия.

1. *Рациональное доверие* основано на взаимных ожиданиях людей. Общение и взаимодействие людей изначально предполагают определенную степень взаимного доверия, в том числе — и к ранее незнакомым людям. Межличностное доверие — это общечеловеческая моральная ценность. Различные социальные общности (локальные сообщества, племена и этносы, идеологические и конфессиональные группы) не могли бы существовать и развиваться без взаимного доверия, взаимопомощи и сотрудничества, выполнения взятых на себя обязательств, подтверждения делом своего слова, без признания обоснованности санкций за нарушение традиций и солидарности.
2. *Генерализованное (обобщенное) доверие*. Доверительное отношение к людям, о которых человек не имеет никакой предварительной информации, позволяет ему предвидеть последствия контакта.

Для измерения генерализованного доверия на Западе в массовых опросах начиная с 1950-х гг. обычно задается вопрос: «Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять или следует быть осторожным, когда имеешь дело с ними?» Это вопрос об отношении к людям, с которыми респондент лично не знаком и о которых не знает ничего. Этот вопрос неоднократно использовался в крупнейших международных сравнительных опросах, во всемирных и европейских

исследованиях ценностей, проводящихся с начала 1980-е гг. с интервалом примерно 10 лет по стандартизированному инструментарию [The European ValueSurvey (EVS), The World Survey (WVS)]. Этот показатель выражает уровень доверия незнакомым людям в принципе (доверие другим «вообще»). Доверие по отношению к другим основано на важнейшем морально-этическом предположении — другие люди также разделяют эти фундаментальные ценности/принципы морали. В основе «культуры доверия» утвердился моральный принцип равенства и чувства идентичности [58, с. 18].

Если генерализованное доверие — это общая характеристика восприятия жизни, то доверительное/враждебное отношение к соседям, представителям другой расы, религии, этнической принадлежности, согражданам и соотечественникам за рубежом — это характеристики восприятия человеком различных элементов среды своей жизнедеятельности. Поэтому прямые измерения доверия к разным категориям людей часто интерпретируются как показатель толерантности и отсутствие или низкий уровень ксенофобии.

Высокие общенациональные уровни доверия «большинству людей» зафиксированы в опросах EVS/WVS в скандинавских странах. В Финляндии в 2005 г. значение этого индикатора равнялось 57,9%. Однако в Норвегии в 2000 г. этот показатель был равен 65,3% — примерно столько же в Иране. В Саудовской Аравии в 2000 г. уровень доверия составлял 53%. В Китае в 1990 г. — 60,5%, а в 2005 г. — 54,5%. В Великобритании в конце XX в. уровень генерализованного доверия существенно снизился: с 43,9% в 1981 г. до 30,1% в 1990 г. Негативное влияние оказали такие факторы, как значительный приток эмигрантов в 1980–1999 гг. и рост преступности.

Низкие значения индикатора выявлены в самых разных частях планеты. В Латинской Америке: в Бразилии — 2,8% (1997); Перу — 5,0% (1996), 10,7% (2001); Колумбии — 11,2% (1998); Пуэрто-Рико — 6,1% (1995); на Филиппинах — 5,5% (1996), 8,4% (2001). В Африке: в Уганде — 7,6% (2001), Танзании — 8,1% (2001), ЮАР — 11,8% (2001), европейских странах: Македонии — 8,2% (1998), Португалии — 11% (1999) [58, с. 18].

В США уровень генерализованного доверия также последовательно снижается: с 58% в 1960 г. до 36% в 2000 г. и до 34% в 2003 г. Снижение происходит на фоне роста реального душевого дохода ВВП с \$17,0 тыс. в 1960 г. до \$36,1 тыс. в 2003 г. По-видимому, на уровень доверия оказывают влияние также растущая конфликтность, политическая апатия и подозрительность к чужакам. Опти-

мизм в обществе снижается, если в нем растет неравенство. Чем выше неравенство, тем ниже доверие, — к такому заключению пришел профессор Мэрилендского университета Эрик Усланер (E. Uslaner). Он сделал вывод о том, что самым важным фактором, повлиявшим на нисходящую динамику генерализованного доверия в США, являлся медленный, но непрерывный рост неравенства [85, р. 115].

В России в начале XXI в. динамика межличностного доверия развивается, по мнению В. О. Рукавишникова, по траектории, противоположной американской. В январе 2000 г., по данным РОМИР, только 22,9% опрошенных россиян были согласны с тем, что «людям можно доверять», а в сентябре 2005 г. уже 36% участников опроса ФОМ ответили положительно. За пять лет произошел рост в полтора раза [58, с. 19].

Р. Бэрн, Д. Бирн, Б. Джонсон (R. Baron, D. Byrne, B. Johnson) рассматривают доверие в аспекте кросс-культурных исследований американского и японского обществ. Они ссылаются на мнение Т. Ямагиши (T. Yamagishi) о том, что доверие — это тенденция социального познания, проявляющаяся в склонности человека наделять других людей более благородными намерениями, чем это есть на самом деле [15, с. 124–125]. Эта тенденция возникает при отсутствии полной и достоверной социальной информации.

Из исследований видно, что показателем этноцентризма и предубеждения этнической группы по отношению к другой группе (аут-группе) является формулировка «заслуживающий доверия». Своя группа и ее члены заслуживают доверия, они ставятся выше по ряду характеристик, им приписываются положительные свойства, тогда как аутгруппа воспринимается как плохая даже в ситуациях, когда обе группы показывают один и тот же образец поведения. Используя показатель «доверие», можно объяснить, почему разные этнические группы испытывают друг к другу неприязнь и недоверие [16, с. 179–180].

К факторам межличностного доверия относятся следующие необходимые характеристики и оценки личности того, кому доверяют.

ФАКТОРЫ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ДОВЕРИЯ

1. **Порядочность** — репутация честного и верного слову человека.
2. **Компетентность** — обладание специальными знаниями и навыками межличностного общения, необходимыми для выполнения обязательств.
3. **Последовательность** — надежность, предсказуемость и здравый смысл в различных ситуациях.

4. Лояльность — доброжелательность, или готовность защитить, поддержать и подбодрить других.
5. Открытость — психологическая доступность, или готовность свободно делиться с другими идеями и информацией [72, с. 17–31].

Сенситивность

Кроме проявлений толерантности и доверия люди должны обладать особой чувствительностью при установлении и поддержании межкультурных контактов. М. Беннетт (Bennett, 1988) разработал модель межкультурной сенситивности.

Межкультурная сенситивность — *чувствительность человека к культурным различиям, оценка их с точки зрения релятивизма, способность понимать и принимать множественность идей, ценностей, установок.*

Межкультурная сенситивность развивается в пределах континуума от этноцентризма к этнорелятивизму. То есть от полного отрицания культурных различий до признания и одобрения этих различий, сохраняя целостность своей «Я»-концепции на грани этих различий [36, с. 480].

Модель Беннета предполагает шесть стадий развития межкультурной сенситивности. На первых трех стадиях преобладают этноцентристские установки, на следующих трех стадиях осуществляется постепенный переход к этнорелятивистскому восприятию мира.

Первая стадия — отрицание. Самый первый контакт человека с представителями другой культуры может начаться с отрицания того, что культурные различия вообще существуют. Когда люди физически изолированы от других культурных групп, они просто не видят и не задумываются о различиях.

Вторая стадия — защита. Продолжая общаться с представителями иной культуры, человек обнаруживает, что по многим параметрам они отличаются от него. Эти различия могут вызвать культурный шок, ощущение угрозы своей «Я»-концепции и необходимость психологической защиты. Психологическая защита проходит в форме усиления этноцентризма, увеличения социальной дистанции и ужесточения гетеростереотипов. При этом происходит преувеличение оценки собственной культуры, уничтожения иной культуры. В некоторых случаях происходит наоборот: люди предпочитают защищаться от культурных различий, меняя направленность оценок, — очерняют собственную и излишне восхищаются другой культурой.

Третья стадия — преуменьшение. Человек начинает ощущать существование культурных различий, но на когнитивном уровне он преуменьшает их значимость. Один из способов преуменьшения — это универсализация различий: «Все люди одинаковы, живут над одной планетой под одним солнцем, а различия в культуре не имеют никакого значения», — утверждает он.

Четвертая стадия — принятие. Продолжение межкультурной коммуникации приводит к тому, что человек не просто признает и чувствует различия в культуре, он вырабатывает к ним определенное отношение, выражает уважение к различиям. Вначале уважение вызывают иные, незнакомые ранее, способы поведения и жизнедеятельности, а затем уважение распространяется и на культурные ценности, которых придерживаются представители разных культур. Начинают формироваться этнорелятивистские установки.

Пятая стадия — адаптация. Люди начинают приспосабливаться к культурным различиям, приобретают новые, более адекватные ситуации навыки межкультурных коммуникаций. Первый навык — *эмпатия* — способность чувствовать эмоции и переживания другого человека, встав на его точку зрения. Проявление эмпатии, в отличие от симпатии, означает, что человек не только воспринимает других людей на когнитивном уровне, но и понимает их чувства. Второй навык — *постижение философии плюрализма* — способность понимать множественность идей, ценностей, установок, мысленно создавать множество культурных контекстов. Философия плюрализма способствует развитию поликультурности человека.

Шестая стадия — интеграция. На этой стадии этнорелятивизма человек включает плюрализм в свою «Я»-концепцию, приобретает способность оценивать культурные различия с точки зрения контекста, в котором они проявляются [36, с. 480–481].

Прохождение стадий межкультурной сенситивности можно представить в виде схемы (рис. 8).



Рис. 8. Континуум стадий межкультурной сенситивности

Таким образом, развитие межкультурной сенситивности и принятие этнорелятивизма способствуют тому, что различия когнитивно оцениваются на основании множественности культур, эмоционально

принимаются, а на уровне поведения учитывается контекст проявления культурных различий.

Психологические основания межкультурных коммуникаций

Успешная межкультурная коммуникация предполагает постоянную готовность человека к восприятию, пониманию и принятию чужих этнических стереотипов поведения, нравов, обычаев, интересов, культурных ценностей. Рассмотрим три основания психологической готовности к межэтническому общению: когнитивное, поведенческое и эмоциональное.

Когнитивное основание предназначено, чтобы найти ответ на вопрос: что нужно для того, чтобы конструктивно общаться с представителями другого этноса? Ответ предполагает:

- знание и понимание коммуникативной символики своего народа и своей культуры;
- знание и понимание коммуникативной символики другого народа и его культуры;
- признание равноценности, разнзначности всех народов и их культур.

Для соблюдения когнитивного принципа необходим выход за пределы этноцентричного восприятия окружающего культурного мира, отказ от идей национализма и расизма, переоценка абсолютизации сходства между культурами, игнорирование любой специфики и переход к идеям релятивизма. Релятивизм предполагает понимание существенных различий между культурами, чувство уважения к представителям каждого народа, следование девизу:

«РР» — все культуры разные, но равноценные.

Опираясь на идеи релятивизма, предполагающие предельное внимание к культурным различиям, понимание и уважение этих различий, соблюдение чувства собственного достоинства и достоинства представителя другой культуры, мы рассмотрим специфику межкультурных коммуникаций.

Поведенческое основание опирается на ответы на вопросы: как относиться к представителям другого этноса? Как с ними эффективно общаться? Данное основание реализуется по ступеням.

- *Первая ступень*: наблюдение за поступками, словами, жестами, поведением в целом других людей; эффективное использование

приемов активного слушания, активного видения и активного чувствования.

- *Вторая ступень:* интерпретация и понимание поведения представителя другого народа. Необходимо понять, что означает, символизирует то или иное поведение либо действие в другой культуре. Чтобы не допустить субъективной интерпретации действий других людей с позиций этноцентризма и, соответственно, непонимания, потери контакта, возникновения когнитивного диссонанса, необходимо использовать коммуникативную ориентацию, которая состоит из двух фаз. Первая фаза — подготовительная — предполагает эмоциональный настрой на взаимодействие с представителем иной культуры и актуализацию в сознании всех знаний специфики этой культуры: языка, обрядов, традиций, коммуникативной символики и пр. Вторая фаза — активное действие — предполагает верную ориентацию в реальной коммуникативной ситуации.
- *Третья ступень:* выводы и оценка правильности, адекватности межкультурной ситуации своего поведения. Необходимо прийти к пониманию того, что другие люди могут думать, чувствовать и действовать иначе, не так, как принято в вашей культуре в аналогичных ситуациях, что принятые у других стереотипы поведения, символизирующие их состояния или отношения, можно и нужно принять для эффективного развития будущих контактов, что нужно принимать людей такими, какие они есть. Все это приводит к расширению культурного кругозора и к общему выводу: то, какие все мы есть, и ценно для нас всех, каждый из нас знает и уважает и свою национальную культуру, и национальную культуру других народов.

Эмоциональное основание предполагает ответ на вопрос: что вы чувствуете при общении с представителями другого этноса? Это основание также расположено ступенчато.

- *Первая ступень:* открытость, естественность собственного поведения, информирование партнера о своих интересах, ценностях, нормах, обычаях и традициях. При контакте с представителями других этносов нецелесообразно что-либо скрывать в специфике своего этнического поведения, стесняться или стыдиться. Коммуникативная закрытость может вызвать у партнера подозрение в неискренности, что ведет к потере эмоционального контакта, а излишняя стыдливость в отношении своей этнической общ-

ности может привести к чувству национального превосходства у партнера и, следовательно, к неравноправному, неравноценному общению.

- *Вторая ступень:* искренний интерес к представителям другого народа, их культуре, ценностям, традициям и стереотипам поведения. Общение может быть построено следующим образом: «В данной ситуации у нас принято поступать так, а как принято у вас?» То есть целесообразно не только сориентировать партнера в стереотипах поведения, принятых в собственном этносе (задача первой ступени), но и поинтересоваться правилами поведения, принятыми в его культуре, выражая при этом эмоциональное отношение, сопереживание.
- *Третья ступень:* эмоциональное принятие. Здесь осуществляется переход от сопереживания к сочувствию, к восприятию мира глазами и ушами представителей другой культуры. Это обязательное условие эффективного межкультурного общения. Однако принятие и сочувствие не означают полного растворения в иной культуре, утраты своей этнической идентичности. Достижение уровня принятия предполагает естественную интеграцию в другую культуру. Люди стремятся к свободному, равноправному межкультурному диалогу и сотрудничеству. Достижение этого наивысшего уровня межкультурного взаимопонимания и принятия возможно только тогда, когда обе стороны искренне заинтересованы в мирных, добрососедских взаимоотношениях и сотрудничестве и опираются на изложенные основания.

Кратко опишем приемы активного слушания, видения и чувствования при межкультурных контактах.

Гомер говорил: «Радуйся, слушая». Приемы активного слушания известны в психологии как техники вербализации. В межкультурном взаимодействии эффективно применять четыре техники, или приема.

Приемы активного слушания

Вербализация первого уровня — повторение и дословный перевод слов партнера. Собеседник точно, дословно, на языке партнера повторяет его слова. При этом он может начать с фразы: «Если я вас правильно понял...», «Как я понял вас...», «По вашему мнению...» и пр.

Вербализация второго уровня — структурирование информации, полученной от партнера. Собеседник разделяет слова партнера на

первое, второе, третье. Он может начать с фразы: «Во-первых, вы говорили о том, во-вторых, о том, в-третьих, о том...»; или «Если я вас правильно понял, ваше первое впечатление о Санкт-Петербурге очень благоприятное, однако ваше второе впечатление заставляет жителей города позаботиться о чистоте улиц и окон».

Вербализация третьего уровня — обобщение высказываний партнера. Собеседник воспроизводит высказывания партнера в сокращенном, обобщенном виде, кратко формулируя самое существенное из них: «Вашими основными идеями, как я понял, являются...»

Вербализация четвертого уровня — развитие идеи. Собеседник пытается вывести логическое следствие из высказываний партнера или выдвинуть предположение относительно причин его высказываний: «Если исходить из того, что вы сказали, то выходит, что...», «Вы так считаете, видимо, потому, что...»

При общении с человеком, говорящим на иностранном языке, следует обращать на вербализацию особое внимание. Речь и мышление человека взаимно влияют друг на друга. В табл. 1 показана взаимосвязь характеристик речи и процессов мышления, обработки полученной от собеседника информации.

Таблица 1. Взаимосвязь речи и мышления человека

Речь	Мышление
Вербализация первого уровня — дословное повторение слов партнера на иностранном языке	Фиксация слов партнера в коре головного мозга, перевод и уточнение смысла высказываний, запоминание высказанных партнером мыслей
Вербализация второго уровня — структурирование слов партнера	Анализ высказываний партнера, группировка его мыслей и идей, ранжирование по степени важности
Вербализация третьего уровня — обобщение высказываний	Синтез высказываний партнера, нахождение самой главной, центральной идеи, ее осмысление
Вербализация четвертого уровня — развитие идеи партнера	Установление причинно-следственных связей в словах партнера, возможность перехода к аргументации

Таким образом, техники активного слушания помогают точнее понять слова партнера, высказанные на иностранном языке, проанализировать их, выделить самую главную мысль, установить причины и последствия его поведения, о которых он говорит сам, избежать

фундаментальной ошибки атрибуции, точно атрибутируя его поступки.

Приемы активного видения

Активное видение предполагает внимательное наблюдение, анализ и понимание невербальных способов общения. Социальные психологи насчитывают шесть невербальных способов общения. Кратко опишем эти способы.

1. Паралингвистика характеризует ритм, темп речи, интонации, используемые паузы и паралингвизмы.
2. Проксемика характеризует взаимное расположение партнеров, позы и социальную дистанцию.
3. Пантомимика изучает движения и жесты людей.
4. Мимика связана с движением лицевых мышц и отражает эмоции и переживания человека.
5. Прикосновения показывают возможность проникновения в личное психологическое поле человека.
6. Ольфакторика — реакция людей на разнообразные запахи, в том числе и на запах человека.

Кросс-культурные исследования показывают, что разные этносы отличает не только вербальное поведение, но и невербальное. Люди, принадлежащие к разным этносам, не только говорят на разных языках, они также используют совершенно различные невербальные способы общения. Приведем некоторые примеры кросс-культурных различий в невербальном поведении.

Социальная дистанция определяет размер персонального пространства. В разных культурах понятие о нормативном персональном пространстве широко варьируется. Американцы и другие представители индивидуалистических культур предпочитают иметь вокруг себя большой промежуток свободного пространства. Латиноамериканцы, арабы, греки и французы предпочитают более близкую социальную дистанцию. Забавно наблюдать, как два человека, принадлежащие к разnodистантным культурам, общаются друг с другом. «Латиноамериканский вальс» — так образно называется это общение. Партнеры танцуют, беседуя друг с другом. Мексиканец, разговаривая с американцем, настойчиво старается приблизиться к нему, сблизить социальную дистанцию. Американец шаг за шагом отстраняется от своего партнера, своеобразно вальсируя и совершая полубороты.

Жестикуляция — прекрасное выразительное средство общения. Однако движения головы и рук имеют очень значительные кросс-культурные различия. Так, М. Аргайл (M. Argyle) изучал частоту жестикуляции в разных культурах. По его наблюдениям, на протяжении одного часа при разговоре финны жестикулировали один раз, французы — 20 раз, итальянцы — 80 раз, а мексиканцы — 180 раз.

Аронсон приводит следующее описание кросс-культурных различий в жестикуляции.

- Знак «ОК». Знак «ОК» получается, если вы согнете в круг указательный и большой палец. В США это означает, что «все хорошо, даже прекрасно». В Японии этот жест руки означает «деньги». Во Франции он означает «ноль». В Мексике — секс. В Эфиопии — гомосексуальность. В Бразилии — это непристойный жест, обозначающий сексуальные отношения.
- «Большой палец вверх». В США поднятый вверх большой палец, когда остальные пальцы сжаты в кулак, обозначает «все хорошо». В Европе для этого жеста есть сходное значение — например, во Франции таким образом обозначают «отлично». В Японии этот жест означает «приятель». В Иране и на Сардинии — это непристойный жест.
- «Сжатая кисть». Этот жест образуется, когда пальцы и большой палец руки сжаты и вытянуты, ладонь направлена вверх. В США такой жест не имеет четкого значения. В Италии означает «что ты хочешь сказать?». В Испании — «хорошо». В Тунисе — «подожди». На Мальте — «ты, может быть, и кажешься хорошим парнем, но в действительности ты — плохой».
- «Кивок головой». В США движение головой вверх и вниз означает «да», покачивание из стороны в сторону — «нет». В некоторых странах Африки и в Индии верным будет как раз обратное: кивание вверх и вниз означает «нет», а покачивание из стороны в сторону — «да». Еще больше усложняет толкование этого знака то, что в Корее покачивание головы из стороны в сторону — «я не знаю» (В США это передается пожатием плечами). В Болгарии несогласие демонстрируют, отбрасывая голову назад, и затем возвращают ее в прямое положение, — жест, который часто ошибочно истолковывается американцами как знак согласия [4, с. 118].

В России американский знак «ОК» чаще всего означает «пусто», «ничего нет, ни денег, ни работы, ни любви», но может и означать попадание в цель, в «яблочко». «Большой палец вверх» означает, что

«все хорошо», может означать похвалу, поддержку другому человеку. «Сжатая кисть» означает угрозу другому человеку, выражает агрессию по отношению к нему. «Кивок головой» интерпретируется так, как и в американской культуре. «Пожатие плеч» означает отсутствие информации.

Р. Блэкуелл, П. Миниард, Дж. Энджел (R. Blackwell, P. Miniard, J. Engel) приводят следующие кросс-культурные различия в жестах.

Международный словарь жестов

- Поднять брови. В Перу это означает «деньги» или «заплати мне». На островах Тонга этот жест означает «да» или «я согласен».
- Подмигивание. На Тайване подмигивать кому-нибудь считается невежливым. В Австралии считается неприличным подмигивать женщине, даже для того, чтобы выразить дружеское отношение.
- Оттягивание века пальцами. В Европе и некоторых странах Латинской Америки означает «будь начеку» или «я начеку».
- Поцелкивание по уху. В Италии означает, что находящийся поблизости джентльмен женоподобен.
- Держаться за ухо. В Индии — это знак раскаяния или искренности. Похожий жест в Бразилии — держать мочку уха указательным и большим пальцем — означает высокую оценку увиденного или услышанного.
- Круг из пальцев вокруг носа. Показать классический американский знак «ОК» возле носа в Колумбии означает, что обсуждаемый или наблюдаемый человек — гомосексуалист.
- Постукивание по носу. В Великобритании это означает секретность или конфиденциальность информации. В Италии — это дружеское предостережение.
- Показать нос — это один из наиболее популярных жестов в Европе; он означает поддразнивание. Для большего эффекта его делают двумя руками.
- Шевелить носом. В Пуэрто-Рико это означает «Что происходит?»;
- Крутить пальцем у щеки в Италии означает похвалу.
- Поглаживание щеки. В Греции, Италии и Испании — это означает «привлекательный человек», в Югославии — «успех». В других странах Европы этот жест может означать «большой» или «худой» человек [12, с. 520–543].

Таким образом, приемы активного видения помогают правильно интерпретировать поведение представителя иной культуры, вовремя

заметить проявление доброжелательности или угрозы, искреннего интереса или высокомерного отношения.

Приемы активного чувствования

Активное чувствование при межкультурном взаимодействии отличается от проявления чувств при внутрикультурном взаимодействии. Открытость и интенсивность проявления чувств в разных культурах значительно отличается. Это может привести к ошибкам в интерпретации чувств и поведения людей, принадлежащих к иной культуре. Для более точного понимания и интерпретации эмоциональных состояний мы предлагаем использовать технику, которую мы назвали «**FISA**».

Техника «FISA» предполагает пошаговую интерпретацию и оценку чувств другого человека и своих чувств.

Первый шаг — наблюдая за поведением, слушая и вербализуя слова другого человека, необходимо сосредоточить свое внимание на фактах, дать себе время на обдумывание, больше наблюдать, а не интерпретировать, сравнивать и сопоставлять свои знания с создавшейся ситуацией, с поведением нового человека. Первый шаг — это наблюдение за фактами, поэтому в нашей системе он обозначается как «fact» или буквой «**F**».

Второй шаг — необходимо высказать идеи о том, что мы увидели и услышали, проинтерпретировать то, как мы поняли поведение и слова другого человека. В нашей системе второй шаг обозначается как «idea» или буквой «**I**».

Третий шаг — необходимо дать себе отчет о том, что почувствовали по поводу того, что мы увидели и услышали. Прежде всего, нужно дать отчет о своих чувствах, своих эмоциях, своих переживаниях. Такой отчет поможет нам сориентироваться в точности своих интерпретаций и правильности своего поведения. Если мы испытываем позитивные чувства — радости, восторга, доброжелательности, значит, межкультурная коммуникация может привести к успеху и долгосрочному сотрудничеству. Если же мы испытываем негативные чувства — подозрительность, страх, неприязнь, значит, возникли трудности в межкультурной коммуникации. Возможно, мы совершили ошибку, следовательно, необходимо вернуться назад — понаблюдать за своим поведением и поведением другого человека, попытаться вновь понять и проинтерпретировать его слова и жесты. В нашей системе третий шаг обозначается как «sense» или буквой «**S**».

Четвертый шаг — необходимо оценить свое поведение, свои суждения, свои эмоции с точки зрения их соответствия (конгруэнтности) правилам и принципам межкультурного взаимодействия. Необходимо понять, что люди, принадлежащие к другим культурам, могут по обсуждаемой проблеме думать по-другому, иметь отличное от вашего мнение, испытывать иные чувства, придерживаться иных ценностей и взглядов. Необходимо встать на путь релятивизма в отношении культурных различий, плюрализма в отношении мнений, толерантности в отношении поведения. В нашей системе четвертый шаг обозначается как «*appreciation*» или буквой «А».

Таким образом, истинный межкультурный диалог начинается только тогда, когда мы сделаем первые четыре шага на пути взаимопонимания и принятия в целом личности человека другой культуры.

ТЕХНИКА «FISA»

- **F (fact)** — наблюдение за фактами;
- **I (idea)** — выработка идей и интерпретация того, что мы увидели и услышали;
- **S (sense)** — отчет о чувствах по поводу того, что мы увидели и услышали;
- **A (appreciation)** — оценка своих слов, поведения и чувств по отношению к представителю иной культуры, оценка себя, своих возможностей при взаимодействии с представителем иной культуры. «*Appreciation*» предполагает именно оценку себя, а не другого человека или его культуры.

Необходимо твердо усвоить, что понимание и принятие иной культуры начинается именно с оценки самого себя.

По нашему мнению, межкультурные коммуникации должны опираться на четкие принципы и правила. Можно предложить четыре основных принципа, составляющих краеугольный камень межкультурного взаимодействия.

Принципы межкультурной коммуникации

Сформулируем несколько основополагающих принципов межкультурной коммуникации.

ПРИНЦИПЫ

- Межкультурное общение и взаимодействие состоит в понимании культурных различий.

- Межкультурная коммуникация терпит неудачу при определенных условиях: унижении этнических чувств и достоинства, отрицание значимости ценностей других людей;
- В процессе межкультурной коммуникации важна ориентация на будущее, а не на прошлое.
- Цель межкультурной коммуникации — приоритет соблюдения своих интересов в своей культуре; приоритет соблюдения интересов представителя иной культуры в его культуре.

Разберем подробно предложенные принципы.

1. *Межкультурное общение и взаимодействие состоит в понимании культурных различий.* Эффективное взаимодействие заключается в том, что человек должен не просто соглашаться с тем, что различия существуют. Он должен понимать сущность этих различий, принимать специфику иной культуры, учитывать эту специфику в своем поведении.

2. *Межкультурная коммуникация терпит неудачу при следующих условиях:*

- а) если мы покушаемся на систему ценностей, принятых в культуре другого человека;
- б) затрагиваем этнические чувства;
- в) унижаем этническое достоинство.

Система культурных ценностей отражает картину мира другого человека, его базовые социальные убеждения и представления. Любая попытка разрушить эту систему приводит к потере контакта, возникновению барьеров в общении, закрытости, самозащите и защите своей самобытной культуры. О ценностях не спорят! Унижение этнических чувств и этнического достоинства проявляется в виде предубеждений, предрассудков и дискриминации, что составляет большую угрозу дальнейшему продолжению и развитию межкультурной коммуникации. Различия между этническими чувствами и этническим достоинством состоят в следующем. Этнические чувства обращены в прошлое, затрагивают глубинные слои коллективного бессознательного. Когда мы допускаем отрицательные высказывания о прошлом народа, его порабощении, поражении, мы затрагиваем этнические чувства. Этническое достоинство обращено в будущее. Когда мы говорим о невозможности достижений народа в будущем, об отсутствии перспектив развития, мы затрагиваем этническое достоинство. Униженные этнические чувства, поруганное этническое достоинство составляют коллективную бессознательную основу возникновения национализма, а также таких его проявлений в со-

временном мире, как фашизм, экстремизм и терроризм. Поэтому проявление уважения, интереса к культуре, позитивная оценка перспектив развития являются залогом эффективной межкультурной коммуникации.

3. *В процессе межкультурной коммуникации важна ориентация на будущее, а не на прошлое.* Безусловно, приступая к межкультурному общению, необходимо знать прошлое, историю своего и чужого народа, их культуру, искусство, литературу, историю взаимоотношений между ними. Однако доминирующей является ориентация на будущее — на то, как два наших народа будут жить дальше на нашей прекрасной Земле, как они будут сотрудничать, торговать, обмениваться туристами, создавать союзы, международные ассоциации, совместные предприятия. Необходимо смотреть в будущее. Важна ориентация на потомков, а не на предков.

4. *Цель межкультурной коммуникации — приоритет соблюдения своих интересов в своей культуре; приоритет соблюдения интересов представителя иной культуры в его культуре.* В межкультурной коммуникации необходим особый подход к соблюдению интересов представителей двух культур. В межкультурном взаимодействии необходима защита не только своих собственных интересов, но и интересов своего народа в целом. Поэтому, в зависимости от того, на чьей территории происходит коммуникация и интересы какого народа обсуждаются, необходима приоритетная защита интересов этого народа и его представителей.

Принципы межкультурного взаимодействия и общения разрабатывались не только в научной, но и в художественной литературе. В. В. Овчинников, автор известных книг «Ветка сакуры», «Корни дуба», «Вознесение в Шамбалу. Сто дней в Тибете», предлагает следующие принципы межкультурного взаимодействия.

1. Заставь себя осознать и поверить в то, что каждый народ может быть не похож на другой.
2. Преодолей этноцентризм, то есть привычку мерить людей на свой аршин. Такое преодоление создает условия для более легкой адаптации к чужой культуре.
3. Пойми, что у других людей существуют другие правила жизни.
4. Узнай как можно больше о культуре других стран, прояви глубокую культурную компетентность.
5. Отдавай как можно больше знаний, будь интересен для всех народов.

На протяжении истории в процессе совместной жизнедеятельности люди выработали не только принципы, но и правила межкультурного общения и взаимодействия.

Правила межкультурной коммуникации

Сформулируем четыре основополагающих правила.

- **Свинцовое правило:** «Поступай с другими так, как ты не поступил бы с собой».
- **Серебряное правило:** «Не поступай с другими так, как не поступил бы с собой».
- **Золотое правило:** «Поступай с другими так, как ты поступил бы с собой».
- **Платиновое правило:** «Делай так, как делают другие. Делай так, как они любят, как им нравится».

Свинцовое правило: «Поступай с другими так, как ты не поступил бы с собой». Свинцовое правило основано на идее неравенства людей и культур. При первой встрече людей, принадлежащих к разным культурам, у одних могут возникнуть следующие мысли: «Эти люди не такие, как мы. Они живут в хижинах, питаются грубой пищей. Их обычаи примитивны и жестоки. Следовательно, они глупы и некультурны. Давайте обучим их своей культуре, религии, идеологии». Но культура одного народа не подходит другому народу, потому что люди любят, берегут и защищают свою культуру.

При второй встрече людей, принадлежащих к разным культурам, в случае трудностей навязывания своей культуры у одних могут возникнуть и другие мысли: «Дело не в том, что эти люди глупые, примитивные, необразованные. Они сумасшедшие, если не принимают культуру высокоразвитой цивилизации. Они не принимают христианство, а сохраняют свои языческие традиции, они не принимают наш образ жизни и мыслей. Этих людей необходимо лечить». Однако культурологические прививки далеко не всегда срабатывают, поскольку люди нормальны в рамках своей культуры.

При третьей встрече людей, принадлежащих к разным культурам, у одних могут возникнуть и более опасные мысли: «Эти люди не поддаются лечению. Они заражны, они опасны. Давайте их уничтожим».

Часто одни народы в отношении других проводили культурную экспансию, сопровождаемую войнами. Но ведь другие люди тоже любят и ценят свою культуру, свой образ жизни и поэтому защи-

щаются. Такой межкультурный конфликт нередко заканчивается уничтожением малочисленной и более слаборазвитой в техническом отношении стороны. Идея культурного неравенства приводит к желанию властвовать, покорять, переделывать других в соответствии со своей культурой, по своему образу и подобию. Очевидно, что «свинцовое» правило неэффективно при межэтнических контактах, так как следование ему приводит к конфликту, войне, возможному уничтожению целого этноса и его самобытной культуры.

Серебряное правило: «Не поступай с другими так, как не поступил бы с собой», или «Поступай по отношению к себе так, как ты думаешь, другие поступали бы по отношению к тебе». Это правило основано на идее этноцентризма, поскольку предлагает оценивать людей и специфику их культуры исходя из системы собственных ценностей, «мерить других на свой аршин». При межкультурном взаимодействии оно также неэффективно, так как возникает проблема адекватности самооценки и уровня притязаний, адекватности оценки своей культуры, ее достоинств и недостатков. Следование «серебряному» правилу основано на предубеждениях и предрассудках, на соблюдении условий, при которых межкультурная коммуникация терпит неудачу (см. принцип № 2).

Золотое правило: «Поступай с другими так, как ты поступил бы с собой». В основе этого правила лежит идея гуманизма, равенства всех людей на Земле. Оно отлично работает в системе отношений внутри одной культуры. Однако при межкультурной коммуникации придерживаться этого правила не всегда возможно, так как одни и те же поступки в разных культурах интерпретируются и оцениваются по-разному.

Золотое правило основано на принципах взаимоуважения, справедливости, доброты, вежливости. Это правило признается практически всеми культурами и религиями мира:

Платиновое правило: «Делай так, как делают другие. Делай так, как они любят, как им нравится». Этим правилом следует руководствоваться при межкультурном взаимодействии и общении. Оно означает, что, попадая в чужую культуру, целесообразно поступать в соответствии с нормами, обычаями, традициями этой культуры, не навязывая своих религии, ценностей, образа жизни. «Платиновое» правило отражено в пословицах и поговорках разных народов. Русская пословица: «В каком народе живешь, того обычая и держишься». Осетинские пословицы: «На чьей арбе сидишь, того песню пой»; «Кто своих не любит, тот и чужих не будет любить».

Индуизм	Никогда не делай соседу того, чего не хотел бы получить от него
Буддизм	Не делай в отношении другого того, что тебе причинило бы боль
Конфуцианство	Чего не хочешь для себя, не делай другому
Иудаизм	Чего не пожелал бы для себя, не делай другому
Христианство	Поступай по отношению к другим так, как ты хотел бы, чтобы они поступали по отношению к тебе
Ислам	Вы не стали правоверным, пока не возлюбили брата своего как самого себя
Сикхизм	Обращайся с другими так, как хотел бы, чтобы обращались с тобой

«Платиновое» правило опирается на идею культурного релятивизма, которая провозглашает не просто равенство разных культур, а особую ценность, значимость каждой культуры для всего человечества. Применение этого правила в межкультурной коммуникации позволяет людям отказаться от этноцентрической позиции и осознать, что о культурах нельзя судить, опираясь на собственные представления, стереотипы, ценности, что народы нельзя ранжировать по степени их примитивности или избранности. Народы просто отличаются друг от друга. Каждый создает свою уникальную культуру, свои системы ценностей и правил поведения, которые позволяют им существовать в сложном природном, социальном и этническом мире.

Открытость современного общества, рост межкультурного обмена и туризма требуют от людей грамотного подхода к общению с представителями других культур. В межкультурных коммуникациях люди постоянно сталкиваются со случаями психологического сходства и различия между представителями своей и чужой культуры. Психологическая готовность человека к межкультурным коммуникациям обусловлена уровнем его коммуникативной компетентности и толерантности. Только ориентация каждого человека на содружество культур, на мирные и добровольные принципы взаимодействия, приверженность идеям толерантности, добрососедства, уважение прав и обязанностей разных народов, признание равноправия и равноценности всех культур мирового сообщества могут предотвратить агрессию, экстремизм, ксенофобию и терроризм.

С целью практического обучения приемам, принципам и правилам межкультурной коммуникации автор разработала программу

специального социально-психологического тренинга. В программу вошло шесть занятий, в процессе которых люди приобретают необходимые знания и представления о культуре, культурном шоке, правилах и этапах межкультурного взаимодействия, причинах и способах преодоления предубеждений и предрассудков, способах формирования толерантности, источниках терроризма и пр.

Программа тренинга: «Толерантность в межкультурном взаимодействии»

Занятие 1

1. Знакомство.
2. Дискуссия на тему «Как относиться к другому человеку?».
3. Анализ результатов дискуссии.
4. Разминочные упражнения.
5. Рассмотрение понятия «толерантность».
6. Кросс-культурный анализ понятия «толерантность».
7. Подведение итогов дня.

Занятие 2

1. Анализ понятия «культура».
2. Проведение ролевой игры на межкультурное взаимодействие.
3. Анализ результатов ролевой игры.
4. Понятие «стресс аккультурации».
5. Разминочные упражнения.
6. Кросс-культурные различия в невербальных способах общения.
7. Подведение итогов дня.

Занятие 3

1. Представление о каузальной атрибуции, этнических стереотипах.
2. Этнические предубеждения, предрассудки, дискриминация.
3. Ролевая игра «Этнические предрассудки — основа интолерантности».
4. Разминочные упражнения.
5. Социально-психологические способы формирования толерантности.

6. Способы профилактики предубеждений.

7. Подведение итогов дня.

Занятие 4

1. Правила и принципы межкультурного взаимодействия.

2. Проведение ролевой игры на межкультурное взаимодействие.

3. Анализ результатов ролевой игры.

4. Разминочные упражнения.

5. Деловые культуры в сфере бизнеса.

6. Правила проведения межкультурных переговоров.

7. Подведение итогов дня.

Занятие 5

1. Понятия «экстремизм» и «терроризм» как крайние формы проявления интолерантности.

2. Психология личности террориста.

3. Проведение дискуссии на тему «Можно ли быть толерантным по отношению к интолерантным?».

4. Анализ результатов дискуссии: определение меры толерантности.

5. Понятие «синдром заложника». Правила поведения заложника.

6. Специфика переговоров с террористами и психологического посредничества между правоохранительными органами и террористами.

7. Разминочные упражнения.

8. Правила проведения переговоров.

9. Подведение итогов дня.

Занятие 6

1. Проведение дискуссии на тему «Легко ли быть толерантным?».

2. Анализ результатов дискуссии.

3. Разминочные упражнения.

4. Проведение ролевой игры «Девиз толерантности».

5. Анализ результатов и разработка методов поведения толерантной личности.

6. Обсуждение итогов тренинга.

7. Заключительные упражнения.

Понятия для запоминания

Внутрикультурная коммуникация — общение между людьми из одной и той же культурной среды.

Межкультурная коммуникация — обмен знаниями, идеями, мыслями, понятиями (концептами) и эмоциями между людьми из разных культурных сфер.

Социальная аккультурация — это изменения, которые возникают в культуре и обществе в результате контакта между культурными группами.

Психологическая аккультурация — итог контакта с представителями другой культуры, происходит в психике конкретного человека.

Инкультурация — это процесс освоения первоначального культурного контекста.

Аккультурация — это процесс, который претерпевает человек в результате изменения культурного контекста.

Стресс аккультурации — это реакции, превышающие возможности человека справляться с событиями жизни, связанными с межкультурными контактами.

Коммуникативная компетентность — это способность человека адекватно отвечать на разнообразные проблемные ситуации, с которыми он сталкивается в процессе общения с другими людьми.

Межкультурная коммуникативная компетентность — это позитивное отношение, толерантность и доверие, знание принципов и правил межкультурной коммуникации, умение понимать и взаимодействовать с представителями различных культур.

Толерантность — это уважение прав другого человека при условии, что он также уважает ваши права; это свобода от предубеждений, предрассудков и дискриминации. Толерантность представляет собой нравственное качество, характеризующее отношение к человеку, принадлежащему к другой расе, национальности, культурной традиции, религиозной конфессии как к равно достойной личности.

Доверие — это возникающее в данном сообществе ожидание у других людей от других нормального, честного и сотрудничающего поведения, основанного на общепринятых нормах.

Межкультурная сенситивность — чувствительность к культурным различиям, оценка их с точки зрения релятивизма, способность понимать и принимать множественность идей, ценностей, установок.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение и назовите трудности межкультурной коммуникации.
2. Опишите стресс аккультурации.
3. Назовите основные положения теории межкультурной коммуникативной компетентности.
4. Определите понятие «толерантность» и назовите социально-психологические способы формирования межэтнической толерантности.
5. Назовите формы доверия людей.
6. Перечислите стадии развития межкультурной сенситивности.
7. Перечислите философские идеи, положенные в основу этнической и кросс-культурной психологии.
8. Назовите психологические основания межкультурной коммуникации.
9. Назовите принципы межкультурной коммуникации.
10. Какие правила межкультурной коммуникации вы знаете?

Компетенции кросс-культурного психолога

Основная цель третьего модуля — приобретение знаний, умений и способностей, необходимых человеку для проведения конструктивных межкультурных коммуникаций. В процессе овладения материалом данного модуля бакалавры и магистры:

- осознают трудности межкультурных коммуникаций и приобретают способности для их преодоления;
- усваивают закономерности аккультурации;
- приобретают навыки межкультурной коммуникативной компетентности;
- овладевают методами и правилами профессиональной и межличностной коммуникации;
- приобретают навыки сотрудничества в межкультурной сфере отношений;
- осваивают способы и приемы формирования межкультурной и межэтнической толерантности;

- постигают основы межкультурной сенситивности;
- осваивают психологические приемы, принципы и правила межкультурной коммуникации;
- обучаются оценивать потребности и запросы целевой аудитории для стимулирования интереса к психологическим принципам, практике и услугам;
- обучаются руководить групповой дискуссией и групповыми процессами в результате освоения программы тренинга.



Модуль 4

ПСИХОЛОГИЯ ИНТОЛЕРАНТНОСТИ

Распиная других,
мы распинаем себя.

Питирим Сорокин

Экстремизм и терроризм, проявляющиеся в насильственных действиях небольшой группы агрессивно настроенных людей против большинства населения, коренятся в специфических социально-психологических феноменах. Эти феномены, составляя психологическую основу интолерантных межэтнических, межконфессиональных, межрасовых отношений, опираются на бессознательное деление людей на «своих» и «чужих» — непохожих по внешности, других по поведению, иных по взглядам и ценностям.

Интолерантность — это проявление нетерпимости в отношениях и поведении человека при взаимодействии с другими людьми на основании самых разнообразных признаков.

Интолерантное отношение складывается на основе таких психологических предпосылок, как этноцентризм, предубеждения и предрасудки. К явным проявлениям интолерантного поведения относятся дискриминация, ксенофобия, экстремизм и терроризм.

4.1. Этноцентризм

Этноцентризм — это одно из фундаментальных понятий, объясняющих межгрупповые отношения. Он является нормальным следствием усвоения обычаев общества и культуры в повседневной жизни, выступает в качестве защиты своей социальной группы, способствует сохранению идентичности ее членов, но актуализируется в условиях межгруппового конфликта, угрозы целостности ингруппы.

Этноцентризм как форма социального контроля способствует оправданию дискриминационных действий в отношении отвержен-

ных и представляющих угрозу аутгрупп. Этноцентризм наиболее ярко проявляется в ситуации внешней угрозы, например такой, как терроризм.

Этноцентризм означает тенденцию судить людей, принадлежащих к другим группам и обществам или ведущих иной образ жизни, в соответствии с собственной культурой, часто рассматривая аутгруппы как низестоящие.

Термин «этноцентризм» предложил Уильям Самнер (W. Sumner, 1840–1910) в книге «Народные обычаи» в 1906 г. Он утверждал, что группы отличаются друг от друга тем, что каждая группа имеет свои обычаи и вырабатывает свои нормы поведения, и научно обосновал деление окружающих людей на «своих» и «чужих», разработал понятия «мы-группа» и «они-группа». Самнеру принадлежит также идея влияния этноцентризма на взаимоотношения между группами. Взаимоотношения в «мы-группе» строятся на основе согласия. Принадлежность к «мы-группе» определяет этноцентрические воззрения на мир. Взаимоотношения между «мы-группой» и «они-группой» строятся на основе этноцентризма каждой и проявляются как враждебность и недоверие. Формы проявления этноцентризма бывают разными: от идеи исторической миссии и избранности собственного народа до чувства попранного национального достоинства, от патриотизма до шовинизма. Он ввел строгое правило: этноцентризм сопровождается подозрительностью и предубеждениями в отношении других групп и их членов.

Д. Мацумото дает следующее определение: «Этноцентризм — это тенденция оценивать мир с помощью собственных культурных фильтров» [35, с. 75]. Этноцентризм часто используется в негативном смысле как неспособность оценивать других людей с позиций релятивизма и толерантности. Он означает тенденцию судить людей, принадлежащих к другим группам и обществам или ведущих иной образ жизни, в соответствии с собственной культурой, часто рассматривая аутгруппы как низестоящие.

Этноцентризм проявляется в следующих психологических феноменах:

1. Социализация человека и приобщение его к своей культуре (инкультурация) способствуют формированию этноцентристского взгляда на мир.
2. Экспектации (ожидания) в отношении восприятия других людей, интерпретации их поведения, суждений об этом поведении при-

водят к тому, что люди считают, что усвоенные ими правила, по которым их воспитали и которые верны для них, должны быть также верными и для других людей, принадлежащих к другому культурному полю.

3. Эмоциональные реакции, свойственные людям, связаны с ожиданиями и суждениями, которые могут выражаться от удовольствия до возмущения, враждебности и фрустрации [35, с. 75–76].

Этноцентризм — это и взгляд на иную культуру сквозь призму своей, и желание отдать жизнь ради кажущихся эфемерными, несопоставимыми с ценностью человеческой жизни таких понятий, как «Родина», «мой народ», религия, «моя земля» и т. д.

Антропологические исследования примитивных сообществ показали, что еще на заре истории человечества люди проявляли симпатию к собственному племени, не рассматривая враждебность по отношению к другим племенами и убийство их членов как преступление. Этноцентризм проявлялся в обязательстве кровной мести как примитивном понятии о справедливости и законности действий членов своей группы. Отношения, построенным на этноцентризме, была свойственна высокая степень внутригрупповой сплоченности, солидарности, тотальное почтение к групповым ценностям, в отношении других групп наблюдалось презрение к их верованиям и обычаям. Замечено, что чем ближе живут соседние народы, тем выше градус этноцентристской враждебности. Этноцентризм провозглашает абсолютное превосходство той социальной группы, к которой принадлежит человек.

Этноцентризм рассматривается как комплекс предубеждений и предрассудков, как основной социально-психологический источник межгрупповых, межэтнических конфликтов. Этноцентрист — это человек, не способный и не желающий рассматривать другие культуры с точки зрения их собственных понятий. Этноцентризм — это чувство, что моя культура лучше, чем все остальные. Он основывается на двойной морали, при которой ингрупповое насилие неприемлемо, а насилие против аутгрупп желательно и героично.

Европейские ученые Р. Левайн и Д. Кэмпбелл (R. Le Vine, D. Campbell) в 1974 г. установили, что человеку с этноцентричным сознанием свойственно:

- считать то, что происходит в своей культуре, естественным и правильным, а то, что происходит в других культурах, — неестественным и неправильным;

- рассматривать обычаи своей группы как универсальные: «Что хорошо для нас, то хорошо и для других»;
- воспринимать нормы и ценности своей группы как безусловно верные;
- оказывать при необходимости всестороннюю помощь членам своей группы;
- действовать в интересах своей группы;
- гордиться своей группой;
- чувствовать неприязнь по отношению к членам других групп [63, с. 37–44].

Канадский ученый Дж. Берри (J. Berry) отмечает, что этноцентризм — это универсальная черта межгрупповых отношений, основанная на ингрупповом фаворитизме. Все группы проявляют взаимный этноцентризм в виде слепой приверженности групповым ценностям.

Д. Мацумото предлагает классифицировать этноцентризм на два вида: гибкий и негибкий. *Гибкий* этноцентризм означает, что люди научаются обуздывать его, хотя бы на время, поскольку он поддается влиянию логики и аргументации. *Негибкий* этноцентризм характеризуется невосприимчивостью к логическим аргументам, неспособностью посмотреть на поведение других людей с их точки зрения, сопротивляться доказательствам. Этноцентризм может быть использован определенными социальными группами для разжигания национализма, шовинизма, агрессивности в отношении других групп. Он способствует возникновению ксенофобии, экстремизма, терроризма.

В этом случае он принимает форму *воинственного* этноцентризма, который выражается в ненависти, недоверии, страхе и обвинении других групп в собственных неудачах. Воинственный этноцентризм используется в реакционных доктринах, санкционирующих захват и угнетение других народов, отмечает Т. Г. Стефаненко [64, с. 275].

Лучшим индикатором того, какой тип этноцентризма присущ человеку, являются фактические интерпретации последнего поведения окружающих. Человек, который интерпретирует поведение представителей другой культуры исключительно с собственной точки зрения, позволяя себе такие оценки, как: «Они ужасны!», «Вот почему люди их ненавидят!», реагирует негибко. Тот же, кто интерпретирует поведение других с позиций гибкого этноцентризма, скорее всего, скажет: «Не нам судить, что хорошо, а что плохо» [35, с. 78].

4.2. Ксенофобия

Ксенофобия становится массовым явлением, заметно возрастающим в последнее время в России. По данным Московского бюро по правам человека, в результате нападений на почве агрессивной ксенофобии в России в 2007 г. погибли 69 человек, 312 — пострадали; в 2008 г. погибли 120 человек, 368 — пострадали; в 2009 г. было совершено 215 нападений, в результате погибли 74 человека, 282 — пострадали [81].

Ксенофобия (гр. *xenos* — чужой + фобия) *понимается как навязчивый страх, боязнь незнакомых людей и как враждебность ко всему чуждому, не своему, иностранному (образу жизни, идеям, мировоззрению). Ксенофобия проявляется в виде страхов, подозрительности, недоброжелательности ко всем «чужим».*

Разжигание ксенофобии. В современной этнополитологии большое внимание уделяется изучению роли так называемых этнических и религиозных предпринимателей — людей, наживающих политический капитал на акцентировании межгрупповых различий и эксплуатации ксенофобии. Дж. Ротшильд и П. Брасс (G. Rothschild, P. Brass) изучали механизмы группового манипулирования как инструмента консолидации этнических и религиозных групп в ходе межгрупповых конфликтов. Определены три стадии процесса разжигания ксенофобии в массовом сознании.

Первая стадия — «эмоциональная актуализация ксенофобии», при которой все прошлые и настоящие, действительные и мнимые обиды внедряются в общественное сознание, подаваясь в болезненно-заостренной форме как свидетельства и символы национального унижения и оскорбления. С помощью специальной литературы и средств массовой информации ведется обширная психологическая обработка, направленная на то, чтобы задеть наиболее чувствительные струны психики, честь и достоинство каждого представителя религиозной или этнической группы.

Вторая стадия группового манипулирования — «практическая ориентация групп». Она состоит в том, что массовое сознание (соотечественников или единоверцев), разогретое пропагандой «народного возмущения», направляется на конкретные дела, обоснованные привлекательными политическими целями, программами, символами. Этот этап требует усилий интеллектуалов, поскольку разработать идеологическую программу, способную мобилизовать

широкие слои населения, достаточно трудно. Как правило, подобные программы пишутся в двух вариантах: публичном («программа для масс») и эзотерическом («программа для вождей»). Последний содержит технические детали планируемых акций, например захват власти, проведение террористических акций, дестабилизация ситуации в регионе, стране, мире.

Третья стадия — «моральная легитимизация насилия». На этой стадии намеченные к конкретной реализации цели, конкретные программные установки и практические шаги должны быть морально санкционированы господствующим в данной среде общественным мнением. После этого любые акции этого национального движения, даже если они сопровождаются общественными беспорядками и кровопролитием, заведомо будут восприниматься как нравственно оправданные, отвечающие высшим интересам нации или конфессии [19, с. 34–35].

Подобное «промывание мозгов» среди чеченского народа российские социологи фиксировали задолго до ввода федеральных войск в Чеченскую республику в 1994 г. Известно множество способов снятия морального табу, устранения психологических запретов на участие людей в действиях погромного характера, в акциях насилия. Самый простой и самый распространенный способ — организация провокаций, которые позволяют представить насильственные действия «своих» всего лишь как ответную реакцию на оскорбления, глумления, несправедливость со стороны «чужих».

Причины ксенофобии:

- 1) резкие социальные изменения в обществе, что может приводить к потере работы, снижению социального статуса, дохода, мобильности;
- 2) рост социальных потребностей населения. Многие благополучные общества также не избавлены от опасности ксенофобии и агрессии. При увеличении разрыва между притязаниями личности и возможностями их удовлетворения интолерантные и агрессивные установки возрастают. В полиэтническом и поликонфессиональном обществе может сформироваться негативный образ мигранта;
- 3) резкие социальные контрасты, расслоение в доходах, образе жизни, возможности получить образование и престижную работу. Это приводит не просто к чувству отчаяния от бедности, но и к чувствам унижения и поправленного достоинства;

- 4) кризис идентичности, связанный с трудностями социального и культурного самоопределения личности. По мнению американского социолога С. Хантингтона (S. Huntington), кризис идентичности является в настоящее время мировым процессом и имеет место во всех странах мира. Такой кризис приводит к возрождению интереса людей к консолидации в первичных, естественных, примордиальных общностях (этнических и конфессиональных), что усиливает проявление ксенофобии;
- 5) повышение интереса к историческим традициям, поскольку в кризисные периоды люди, испытывая фрустрации и депрессии, пытаются найти ответ на вызовы современности в прошлом своего народа. Обострение традиционализма является основной причиной такого радикального идеологического течения, как фундаментализм;
- 6) рост традиционализма усиливает стремление людей к культурной изоляции, обуславливает рост ксенофобии, препятствует процессам модернизации и глобализации в обществе [19, с. 26–34; 71, с. 35–43].

Ксенофобия является предпосылкой роста интолерантности, приводит к этническому и религиозному экстремизму.

4.3. Экстремизм и национализм

Экстремизм (лат. *extremus* — крайний) *возникает на основе установок, ориентированных на насильственные средства достижения целей.*

В политике экстремизм проявляется в стремлении подорвать стабильность существующих общественных структур и политических институтов. Это делается с помощью демагогии, призывов к насилию, террористических актов и приемов партизанской войны. Для экстремизма характерна бескомпромиссность, действия по принципу «все или ничего». Лидеры экстремистов требуют от своих сторонников полного повиновения и беспрекословного выполнения любых приказов. Они апеллируют не к разуму, а к примитивным инстинктам толпы, чувствам, верованиям и предрассудкам людей.

К основным чертам экстремистской личности относятся:

- стремление к насилию или его угрозе;
- одномерность, односторонность в восприятии общественных проблем, в поиске путей их решения;

- фанатизм, одержимость в стремлении навязывать свои принципы, взгляды оппонентам;
- бездумное, беспрекословное выполнение всех приказов, инструкций;
- опора на чувства, инстинкты, предрассудки, а не на разум;
- неспособность к толерантности, компромиссам либо игнорирование их;
- черно-белый взгляд на политический процесс, жесткое противопоставление «своих» и «чужих».

Политический экстремизм всегда содержит в себе зерно ксенофобии, но относится к явлениям социально более узким, более организованным.

Экстремистский героизм объединяет особые группы экстремистов, чувствующих себя героями, призванными быть провидениями и спасителями, демиургами, во власти которых находится переустройство жизни людей. Есть много фактов, иллюстрирующих присутствие «экстремистского героизма» у представителей молодежи. Говорят даже о специфических «героических» молодежных субкультурах. К таким субкультурам относятся:

- скинхеды, то есть бритоголовые, — это молодежная субкультура расистского толка, политизированные фанатские группировки. Группы скинхедов хорошо организованы, во главе стоит авторитарный лидер, который внешне не выглядит как скинхед. Это движение активно проявлялось в последние годы;
- группировки, подобные молодежным РНЕ. В последние годы снизили свою активность.

Деятельность подобных группировок проявляется в массовых беспорядках, серии убийств на расовой и межкультурной почве, появлении граффити, свастика, лозунгов, рисунков, названий группировок на стенах домов и подъездов, использовании языка вражды в СМИ, в том числе и в Интернете.

Идеологической и теоретической основой экстремизма являются радикальные идеологические концепции, религиозный фундаментализм, национализм.

Национализм основан на идеях национальной исключительности, обособленности и пренебрежения к другим народам. В современном мире национализм выступает как некая политическая платформа, консолидирующая тот или иной этнос в нацию, стремящуюся к неза-

висимости. Однако национализм может переродиться в агрессивно-шовинистическую форму.

Национализм может быть политическим или культурным. Политический национализм стремится к созданию государств на этнической основе. Культурный национализм направлен на сохранение целостности народа, его языка, культуры, исторического наследия. Такой национализм играет положительную роль при двух условиях: 1) если не содержит в себе идей культурной замкнутости и изоляционизма, негативной оценки других культур; 2) если не стремится возродить и распространить архаические элементы в культуре, которые препятствуют развитию этноса [28].

4.4. Терроризм

Терроризм является разновидностью политического экстремизма в его крайнем насильственном проявлении. В переводе с латинского слово «*terror*» означает страх, ужас. Основная цель террористов состоит в том, чтобы вызвать состояние ужаса не только у своих жертв — заложников, но и у всех остальных людей.

Терроризм — *это политика устрашения, подавления политических противников насильственными методами.*

Понятия «террор» и «терроризм» стали использоваться в политическом лексиконе два столетия назад, однако это явление существовало в глубокой древности. Насилием сопровождалась вся история человечества. Многие правители древности и Средневековья применяли насилие в отношении неудобных им людей, уничтожались целые семьи, племена, кланы. Известно много примеров деспотического и тиранического правления, использования правящими элитами террористических методов для сохранения своего господствующего положения. Насилие, применявшееся властью, вызывало сопротивление со стороны тех, против кого оно было направлено, и в свою очередь приводило к террористическим актам.

В конце XX — начале XXI в. проблемы терроризма и противодействия ему стали одними из важнейших как для отдельных государств, так и для мирового сообщества в целом. Это объясняется масштабами и характером террористических акций последнего времени. Если в XIX и XX вв. террористы действовали методом индивидуального террора, убивая политических и государственных

деятелей, то объектами современных террористов становятся мирные граждане — сотни и тысячи людей. Так было при взрыве жилых домов в Москве и Волгодонске в 1999 г. и при разрушении здания всемирного торгового центра в Нью-Йорке в 2001 г. Террористы прошлого стремились найти этические оправдания своим действиям, современные же террористы демонстрируют цинизм, экстремизм и готовность пренебрегать жизнью людей. Меняются и средства осуществления террористических акций. Сначала террористы использовали холодное и огнестрельное оружие, потом появились взрывчатые вещества. В настоящее время тенденции развития террористической деятельности направлены на оснащение технической и технологической базы. В основе возникновения терроризма лежит множество причин — экономические, политические, религиозные, социальные, психологические, экологические.

Личность террориста

Изучение личности террориста — дело крайне трудное. Террористы практически недоступны исследователям. Они готовы встречаться с журналистами с целью пропаганды своих взглядов, но контакт с учеными и юристами для них нежелателен. Зарубежные и отечественные ученые безуспешно пытались создать «профиль типичного террориста». Люди, которые присоединяются к террористическим группам, принадлежат к разным культурам, имеют различное этническое происхождение, исповедуют разные религии, придерживаются разных идеологий.

Первое исследование личности террориста было проведено зарубежными учеными Ч. Расселом и Л. Мельником (Ch. Russell, L. Melnik). Они проанализировали индивидуальные характеристики 350 лидеров террористических групп из Аргентины, Бразилии, Германии, Ирака, Ирана, Ирландии, Италии, Японии, Палестины, Испании, Турции, Уругвая, активно действующих с 1966 по 1976 г., то есть в первое десятилетие современной террористической эры. Авторы выделили следующие факторы.

- *Возраст.* Средний возраст активных участников терроризма составлял 22–25 лет. Однако отмечаются серьезные кросс-культурные различия. Арабские и иранские террористические группы стремятся использовать мальчиков в возрасте 14–15 лет для опасных действий. Палестинские террористические лидеры находятся в возрасте 40–50 лет.

- *Пол.* Большинство террористов являлись мужчинами. В Латинской Америке, например, было обнаружено только 16% террористов — женщин.
- *Образование.* Большинство террористов имели среднее или высшее образование, очень небольшой процент из них были необразованны или неграмотны. Каждый третий террорист обучался в университете.
- *Профессия.* 70% новичков латиноамериканских городских террористических групп были студентами. В Европе Берлинский университет служил источником вербовки новобранцев.
- *Социально-экономический статус.* Высокообразованные люди чаще занимали позиции лидеров. Они обладали легитимным статусом в обществе и имели профессии докторов, банкиров, адвокатов, инженеров, журналистов, профессоров университетов. Так, например, Ясир Арафат — лидер Организации освобождения Палестины — имел диплом инженера; Марио Сантучо — диплом экономиста; Раул Сендик и Хорст Махлер, лидеры анархистской группы «Бригада Baader-Meinhofs», — дипломы адвокатов. Террористическая организация «Красные бригады» была составлена почти исключительно из разочарованной интеллигенции. Авторы отмечают, что члены палестинских или исламских фундаменталистских террористических организаций происходили из семей, принадлежащих к среднему классу. Европейские и японские террористы скорее продукт богатства и высшего образования, чем бедности. Исключение составляли военизированные группы в Северной Ирландии. Большинство членов и протестантских (Ольстерские силы добровольцев), и католических групп (IRA, Ирландская национальная освободительная армия — INLA) были рекрутированы из рабочего класса. В целом террористы, происходящие из развивающихся стран, были привлечены из низших слоев общества. Лидеры террористических групп практически все происходили из высших сословий.
- *Общие черты личности.* Авторы исследования отмечают такие черты, как хитрость, инициативность, жестокость, лояльность в отношении друг друга, проявление гораздо большей жестокости к предателю, чем к врагу, хорошее знание современного оружия, навыки вождения разных видов транспорта, владение средствами связи. Для того чтобы попасть в группу, новичок должен был совершить вооруженное ограбление или убийство.

- *Семейное положение.* Более 80% террористов были холостяками и только 20% состояли в браке.
- *Внешний вид.* Террористы — здоровые, сильные люди, неприметные по внешности и манере поведения, чтобы легко раствориться в толпе. Они проходят строгий отбор и обучение. Они умеют переодеваться, могут подвергнуть себя пластической хирургической операции.
- *Происхождение:* сельское или городское. Партизанские террористические организации в 1970-х гг. формировались из жителей сельской местности, хорошо знающих окрестности. Однако в дальнейшем наблюдается рост пополнения из городов. Например, террористические группы в Европе составлялись в основном из городских жителей. Большинство немецких террористов — из Гамбурга и Западного Берлина, итальянских — из Генуи, Милана, Рима.
- *Общественно-политический строй.* Было замечено, что террористы были активны в Чили в течение правления военного режима (1973–1990). Антитеррористические действия демократического правительства в 90-х гг. резко сократили их активность.

Итальянский исследователь Ф. Бруно (F. Bruno) перечисляет одиннадцать психологических черт, присущих террористам: 1) двойственное отношение к власти; 2) искаженное понимание действительности; 3) приверженность стандартным поведенческим образцам; 4) эмоциональная отрешенность от последствий своих действий; 5) неопределенность сексуальных ролей; 6) суеверие, вера в волшебство; 7) стереотипное мышление; 8) эго-разрушительные действия; 9) ограниченность источников информации; 10) восприятие оружия как фетиша; 11) приверженность сильным субкультурным нормам [8, с. 135–137].

Террористы — это особый тип людей, у которых рациональные компоненты в поведении и характере почти отсутствуют, а эмоциональные преобладают до такой степени, что становятся аффективными. В этом отношении психика террористов приближается к психике человека толпы. Низкий уровень культуры и искаженные представления об окружающем мире, уверенность в том, что только насилие и угрозы являются наиболее эффективными способами преобразования мира, делают личность террориста особым социокультурным феноменом. Примеры подобного проявления личности мы наблюдали у террористов М. Бараева, захвативших заложников в культурном центре на Дубровке в Москве.

Обследование людей, причастных к терроризму в России, и сопоставление особенностей их личности с личностью убийц, совершивших преступления на бытовой почве, показывает, что у 68% преобладали корыстные мотивы, а у 24% — мотивы освобождения арестованных и осужденных соучастников [20, с. 246–255].

Террористическая группа

Зарубежные ученые полагают, что изучение групп в большей степени способно объяснить терроризм, чем изучение личности. Они считают, что не существует никакого особого типа террориста или специфического террористического мышления. Определяющие влияния оказывают групповые или ситуационные факторы жизнедеятельности. Террористические группы — это военизированные подразделения боевых организаций. Роли в группах распределены таким образом: инициаторы, организаторы и исполнители террористических актов. В тени за пределами группы стоят заказчики и финансисты террористических актов. Преступные группы характеризуются следующими чертами: 1) разделением ролей, выполняемых членами группы; 2) наличием лидера; 3) общностью цели и совместной деятельности; 4) устойчивыми межличностными отношениями и сплоченностью группы; 5) психологическим единством группы, выражающемся в субъективном понятии «мы»; 6) жестким психологическим давлением к проявлению единомыслия и согласия с лидерами.

Членство в террористических группах обеспечивается гипертрофированным чувством самомнения, ощущением принадлежности к новой вере, которая провозглашает террористический акт как нравственно приемлемый и крайне важный, ощущение мощи группы, потенциальный доступ к богатству. Террористические группы подобны религиозным сектам или культам. Они требуют определенных обязательств от своих членов: запрещают отношения с посторонними, объединены в общину, регулируют, а иногда и запрещают сексуальные отношения, требуют от своих членов взаимозависимости и доверия, пытаются «промыть мозги» специфической идеологией, создают культ террористической группы. В таких объединениях индивидуальная идентичность отдельного человека замещается групповой идентичностью, которая в момент совершения террористического акта достигает пика.

В террористической группе наиболее ярко проявляется *эффект группомыслия* — способ мышления, приобретаемый людьми в ситуа-

ции, когда согласие становится настолько доминирующим в сплоченной группе, что начинает пересиливать реалистическую оценку возможных альтернативных действий, иного образа жизни. Американский ученый И. Джанис (I. Janis), открывший эффект группомыслия, отмечает, что в этом случае группам свойственны иллюзия неуязвимости, неотвратимости победы, чрезмерный оптимизм, высокая склонность к риску, восприятие врагов как «необыкновенного зла», нетерпимость к иным точкам зрения и аргументам. Террористические группы отрицают общечеловеческие нормы и ценности, действуют так, как будто единственным способом выжить в окружающем мире является поиск врага и борьба с ним. Члены групп должны подчиняться всемогущему лидеру, который предстает перед ними в роли «мессии», спасающего и создающего лучший мир на Земле.

В террористической группе на рядового члена группы оказываются:

- 1) давление на принятие полной зависимости от группы;
- 2) давление на совершение насилия над другими людьми.

Взаимоотношения в террористической группе построены таким образом, что на каждого члена оказывается сильное давление на его мнение и поведение с целью сформировать его полную зависимость от группы. Для новичка группа становится «семьей», лидеры заменяют «родителей», другие члены группы — «друзей». Общение замыкается на группу, возникает эффект «замены» окружающего мира миром внутригрупповым. Членство в группе, как правило, является безвозвратным, инокомыслие пресекается, выход из группы жестко карается.

Принадлежность к такой группе дает человеку ощущение «революционного героизма», повышение самооценки. Террористам внушается, что их личная честь зависит от жестокости и степени насилия, которые они проявляют по отношению к врагу. Террористы живут в условиях особой субкультуры, отделенной от действительности.

Террористы стараются отчуждать чувство вины, доказывая свою невиновность воображаемым «превращением другого человека в животное». Психологи утверждают, что в сознании террориста развивается когнитивный диссонанс, глубокое противоречие, поскольку он утверждает, что «человек не является человеком», а они противостоят «обществу свиней». Таким образом, террористы снимают с себя моральный запрет «не убий», поскольку на убийство животных этот запрет не распространяется.

Слабым звеном в организации террористической группы является наличие чувств взаимного недоверия и подозрительности, усугубленных экстремальностью ситуации. Лидер группы обычно испытывает особую подозрительность к соучастникам, которые могут «предать». Поэтому он должен постоянно контролировать своих соучастников. В группах, где высока взаимная подозрительность, частота конфликтов обычно превышает обычный средний уровень конфликтности. Особенности террористической группы важно знать при проведении их захвата или ведения переговоров по освобождению заложников [9, с. 294].

Психологическое состояние заложников

Особый травматический синдром возникает у заложников во время захвата и после освобождения. Анализ ситуации в театральном центре на Дубровке в 2002 г. показывает, что легче переносит ситуацию заложничества тот человек, который постоянно чем-то занят. Важная задача заложников — это постоянное сохранение познавательной активности, стремления к познанию. Заложники могут реагировать на стрессовую ситуацию трояким образом.

Первый тип реакции — большинство заложников морально подавлены, переживаемые ими страдания заглушают все остальные чувства, познавательные ориентации минимизированы.

Второй тип реакции — среди заложников могут выделиться лидеры. Как правило, это уравновешенные, стойкие, выдержанные люди, помогающие другим выжить и выстоять в этой ситуации.

Третий тип реакции — отчаяние, истерические припадки, безрассудное поведение, провоцирующее остальных заложников на эмоционально неуравновешенные реакции.

Люди, ставшие заложниками, испытывают серьезную трансформацию психики. Во-первых, практически у всех возникает ощущение нереальности ситуации. Они не могут до конца поверить, что оказались в таком безвыходном положении, не имеют возможности сами распоряжаться своей судьбой. Во-вторых, у заложника возникает протест против заточения, проявляющийся в открытой или скрытой форме. Часто, не выдержав стресса, люди пытаются бежать, даже если это бессмысленно, так как побег одного или нескольких заложников может вызвать агрессивные действия со стороны террористов в отношении оставшихся. Взбунтовавшийся заложник может броситься на

террориста, попытаться вырвать у него оружие. Подобные действия, как правило, не бывают успешными, так как одиночное сопротивление террористам неэффективно. Эффективно только организованное, хорошо спланированное сопротивление, которое под силу отлично подготовленным группам правоохранительных органов.

Стокгольмский синдром

При долгом взаимодействии заложников и террористов в поведении и психике заложников происходит переориентация. Появляется так называемый «стокгольмский синдром». Впервые он был обнаружен в 1978 г. в столице Швеции. Ситуация сложилась следующим образом. Два рецидивиста в финансовом банке захватили четырех заложников — мужчину и трех женщин. В течение шести дней бандиты угрожали их жизни, но время от времени давали кое-какие поблажки. В результате жертвы захвата стали оказывать сопротивление попыткам правительства освободить их и защищали своих захватчиков. Впоследствии во время суда над бандитами освобожденные заложники выступали в роли защитников бандитов, а две женщины обручились с бывшими похитителями. Такая странная привязанность жертв к террористам возникает при условии, когда заложникам не причиняется физического вреда, но на них оказывается моральное давление. Например, в ходе захвата отрядом Басаева больницы в Буденновске заложники, несколько дней пролежавшие на полу больницы, просили власти не начинать штурм, а выполнить требования террористов. «Стокгольмский синдром» усиливается в том случае, если группу заложников разделили на отдельные подгруппы, не имеющие возможности общаться друг с другом.

Психологический механизм такого поведения состоит в том, что в условиях полной физической зависимости от агрессивно настроенного террориста человек начинает толковать любые его действия в свою пользу. Известны случаи, когда жертва и захватчики месяцами находились вместе, ожидая выполнения требований террориста. Если никакого вреда жертве не причиняется, то в процессе адаптации к данной ситуации некоторые люди, почувствовав потенциальную неспособность захватчиков причинить им вред, начинают их провоцировать. Однако любые высказывания о слабости террористов, угрозы отмщения, неминуемого разоблачения и привлечения к уголовной ответственности могут оказаться очень опасными и привести к непоправимым последствиям.

Синдром заложника — это серьезное шоковое состояние изменения сознания человека. Заложники боятся штурма здания и насильственной операции властей по их освобождению больше, чем угроз террористов. Они знают: террористы хорошо понимают, что до тех пор, пока живы заложники, живы и сами террористы. Заложники занимают пассивную позицию, у них нет никаких средств самозащиты ни против террористов, ни в случае штурма. Единственной защитой для них может быть терпимое отношение со стороны террористов. Контртеррористическая акция по освобождению заложников представляет для них более серьезную опасность, чем даже для террористов, которые имеют возможность обороняться. Поэтому заложники психологически привязываются к террористам. В сознании заложников возникает когнитивный диссонанс между знанием о том, что террористы — опасные преступники, действия которых грозят им смертью, и пониманием того, что единственным способом сохранить свою жизнь является проявление солидарности с террористами. Поэтому заложники оправдывают свою привязанность к террористам желанием сохранить свою жизнь в данной экстремальной ситуации.

Эмоциональная привязанность к террористам может быть очень сильной и продолжаться довольно длительное время. Подобное состояние заложников и вытекающее из него поведение во время контртеррористической операции очень опасно. Известны случаи, когда заложник, увидев спецназовца, криком предупреждал террористов о его появлении и даже заслонял террориста своим телом. Террорист даже смог спрятаться среди заложников, никто его не разоблачал.

Заложников и террористов объединяет то, что они испытывают одинаковые чувства страха. Террористы боятся контртеррористической операции, заложники боятся и операции по их освобождению, и террористов. Атмосфера страха нагнетается, сгущается в замкнутом пространстве, предельно подавляя психику человека. Сознание суживается, заполняется сильными негативными эмоциями, человек перестает мыслить рационально. Психологический механизм работы такого сознания подчиняется требованию компенсации. Негативные эмоции необходимо срочно компенсировать, заменить на позитивные, иначе в состоянии постоянного ужаса сознание перестанет нормально работать, трансформируясь в измененные состояния сознания (ИСС). Возникает феномен «горе без ума» в противоположность феномену «горе от ума».

Цели террористов и заложников абсолютно противоположные. Террорист не отвечает взаимностью на чувства заложников. Они являются для него не живыми людьми, а средством достижения своей цели. Заложники же, напротив, надеются на его сочувствие. Как правило, «стокгольмский синдром» проходит после того, как террористы убивают первого заложника.

Трагические события в Беслане в сентябре 2004 г. показали полное отсутствие «стокгольмского синдрома» у заложников и их родственников. Причинами этого послужили два фактора. Во-первых, влияние оказала крайняя жестокость террористов в отношении детей и взрослых. Во-вторых, по нашему мнению, препятствием для возникновения «стокгольмского синдрома» послужила психология осетинского народа, проявившего необыкновенное мужество и стойкость.

Однако психологическое состояние человека, ставшего заложником, характеризуется преобладанием в психике негативных эмоций (страха, ужаса, боязни смерти или мучений) над рациональным осмыслением возникшей ситуации. Доминирование эмоций, тем более негативных эмоций, над мышлением, подавление познавательной сферы психики приводят к особому психологическому состоянию. Заложник не может объективно оценить ситуацию, он может реагировать только эмоционально, впадая в состояние пассивной или активной паники.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПСИХОЛОГА ЧЕЛОВЕКУ, ВОЛЕЮ ТЕРРОРИСТОВ И СЛУЧАЯ ПОПАВШЕМУ В РЯДЫ ЗАЛОЖНИКОВ

- Старайтесь сохранять спокойствие, не впадайте в состояние паники. Помните, что от вашего спокойствия зависит ваша жизнь!
- Анализируйте ситуацию постоянно, следите за террористами, запоминайте их слова, имена, действия. Загружайте свой мозг новой оперативной информацией, надеясь на то, что ваши сведения в дальнейшем будут очень ценными для правоохранительных органов. Помните, что только познавательная активность способна предохранить вашу психику от разрушающего действия негативных эмоций!
- Осознайте, что ваша цель — добиться освобождения законными средствами, не сотрудничая с террористами. Помните, что террористы — это преступники, совершившие против вас насилие!
- Старайтесь противостоять заражающему действию охвативших всех эмоций страха. Помогайте друг другу, разговаривайте хотя бы шепотом, жестами, взглядом. Старайтесь загружать свой мозг — пойте песни, читайте стихи, молитесь Богу. Верьте в то, что вы обязательно спасетесь!

Главное, чтобы вы могли контролировать свои эмоции. Помните, что только активные действия — общение с людьми или внутренний диалог с самим собой — способны предохранить вас от разрушающего воздействия негативных эмоций!

Интенсивная индоктринация

Механизм влияния террористов на психику заложников социальные психологи называют интенсивной индоктринацией. Это процесс влияния, при котором первоначальная уступчивость перерастает во внутреннее убеждение.

Если изучить классические примеры интенсивной индоктринации, такие как «промывание мозгов» своим гражданам китайскими коммунистами в начале 1950-х гг. или «обработка» политических диссидентов КГБ в 1930-е гг., становится ясно, что общая схема интенсивной индоктринации состоит из нескольких стадий.

Первая стадия — это превращение психики человека в податливый материал. Используются методы, вызывающие дезориентацию и приводящие к стрессу: изоляция от друзей и семьи, недостаточные сон и питание, чрезмерная стимуляция (например, переутомление от работы) и стимулирование различных эмоций (например, страха).

Вторая стадия — возникновение уступчивости. На этой стадии человек «пробует» несколько линий поведения, требуемых террористами, приспособляясь к ситуации или неискренне уверяя террористов в своей преданности их делу и требованиям.

Третья стадия — интернализация. Людям действительно становится интересно, здесь уступчивость превращается в твердую внутреннюю убежденность. На этой стадии человек начинает обдумывать вероятность того, что группа террористов, возможно, имеет право именно на такую форму защиты своих интересов.

Четвертая стадия — консолидация. На этой стадии человек укрепляется в своей недавно приобретенной лояльности по отношению к группе террористов, беря на себя ряд серьезных обязательств и совершая поступки, которые делают отступление почти невозможным (например, человек жертвует в пользу группы свое имущество, вербует новых членов и т. д.).

На пятой стадии интенсивной индоктринации происходит окончательное принятие доктрины террористов и их политики без критического осмысления. Первой реакцией «завербованного» в ответ на негативную информацию о террористах будет отрицание

и рациональное объяснение. Доктрина воспринимается на уровне абсолютной веры. Поколебать убеждения индоктринированного человека очень сложно. Человек принимает искаженную картину мира, которая позволяет ему избегать любых сомнений. По этой причине «новообращенный», достигший стадии консолидации, будет крайне устойчив к мнениям и убеждениям, исходящим не от членов группы террористов.

Для объяснения феномена индоктринации используются четыре механизма.

Первый механизм: давление со стороны группы бывает порой достаточно сильным. Вследствие переживаний, полученных на стадии превращения в податливый материал, человек часто смущен, обессилен и напуган. Такие условия негативно сказываются на уверенности человека в себе и приводят к тому, что он становится более зависимым от мнения присутствующих. Изолируя человека от общества, семьи и друзей, террористы лишают его тем самым доступа к людям, которые могли бы поддержать его первоначальные взгляды.

Второй механизм: быстрое и безоговорочное усвоение норм группы террористов основано на том, что стресс, который заложники пережили на стадии превращения в податливый материал, отрицательно повлиял на их способность к здравому размышлению. Они уже не могут адекватно оценить логику (или ее недостаток), аргументы и идеи воздействующей на них группы террористов. Стресс сужает фокус внимания, усиливает восприимчивость к слабым и нелогичным аргументам и доктринам, снижает способность к обдумыванию и высказыванию контраргументов.

Третий механизм: потребность человека в идентичности. Отождествление себя с группой, провозглашающей благородные цели, придает смысл человеческому существованию. Преданный идее последователь может почувствовать себя особенным, способным к самоотвержению и «делающим историю». Таким образом, многие вопросы бытия, которые беспокоят современного человека, снимаются, как только человек начинает «душой и телом» принадлежать группе.

Четвертый механизм, вызывающий принятие групповых ценностей, основан на феномене когнитивного диссонанса. Люди стремятся к оправданию своего поведения особенно сильно именно тогда, когда это поведение было необычным и имело серьезные последствия. Основной способ оправдать необычное действие — это привести причины, по которым это действие было разумным, правильным

и необходимым. Это, в свою очередь, приводит к тому, что человек начинает принимать доктрину группы террористов и понимать причины их действий [16, с. 112–116].

Кратко способы интенсивной индоктринации можно описать следующим образом:

- 1) полная изоляция человека или группы людей (поведенческий компонент установки);
- 2) угроза жизни, подавление всех позитивных эмоций, возбуждение негативных эмоций (эмоциональный компонент);
- 3) ограничение когнитивной сферы, сужение, невозможность поступления новой, объективной информации о мире (когнитивный компонент);
- 4) знание о мире замыкается только на группе, требующей полной идентификации. Создается атмосфера доверия. Группа террористов становится основным источником информации, следовательно, она заслуживает доверия (оценочный компонент);
- 5) готовность совершить действия на благо группы (намерение действовать);
- 6) совершение действий (поведенческий компонент).

В результате индоктринации получается замкнутый круг, по которому движется человек (рис. 9).

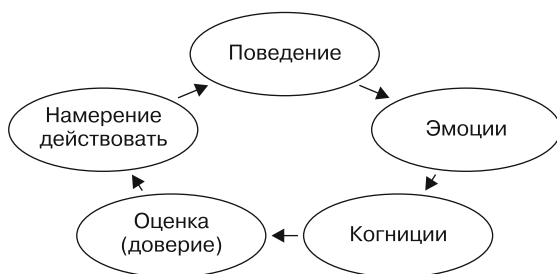


Рис. 9. Механизм интенсивной индоктринации

4.5. Переговоры с террористами

Наибольшую трудность представляют переговоры с террористами. «Переговоры с преступниками» — такого понятия нет ни в законе, ни в уголовном праве, ни в уголовном процессе. Представители го-

сударственных органов вступают в переговоры в двух случаях: в случае захвата заложников и в случае похищения людей. Сохранение жизни людей, ставших жертвами террористов, является высшей целью работы этих органов. Сохранение жизни заложников любыми средствами, прежде всего посредством переговоров с террористами, является этической нормой, моральной обязанностью правительства любого государства.

Переговоры с террористами принципиально отличаются от переговоров в межгосударственной или деловой сферах. Отличие заключается в том, что у террористов и у представителей государственных органов (переговорщиков) имеются диаметрально противоположные интересы. Каждая сторона старается выиграть, допустив минимальное количество уступок и компромиссов.

Напротив, в межгосударственной или деловой сфере переговаривающиеся стороны имеют общие интересы. Стараясь достигнуть своих целей, каждая из сторон принимает во внимание интересы другой. Так на основе сочетания взаимных интересов можно эффективно построить процесс успешных переговоров.

В переговорах же с террористами такая стратегия, известная в науке как стратегия «переговоров без поражения», недопустима. Удовлетворяя требования террористов, переговорщики могут нанести вред как заложникам, так и всему обществу в целом. Потому стратегия таких переговоров нацелена на победу, полное подчинение интересов террористов интересам государства. Негативные последствия тотальных уступок при переговорах с террористами мы наблюдали на примере договоренности В. С. Черномырдина с террористами, захватившими больницу в Буденновске в 1996 г. Хотя заложники были освобождены, победа террористов отозвалась тревожным набатом в 1999 г. при взрыве жилых домов, в 2002 г. при захвате театрального комплекса на Дубровке, в 2003 г. при подрыве людей на стадионе в Тушино, взрыве электропоездов в метро в Москве, взрыве двух самолетов в воздухе, взрывах около автобусных остановок и на станции метро в Москве, захвате заложников в школе № 1 в Беслане в 2004 г.

В ситуации захвата заложников террористами действия правоохранительных органов проходят следующие стадии.

1. Стадия ориентации в ситуации, вступление в контакт с террористами. В процессе переговоров привлекаются к работе психологи, психиатры, культурологи, этнологи, антропологи. Специалисты помогают разобраться в личности преступников, определить стра-

тегию и тактику дальнейшей работы, оценить приемлемость требований.

2. Стадия проведения переговоров. С целью эффективного проведения переговоров необходимо неукоснительно придерживаться следующего принципа: «Командиры не ведут переговоры, переговорщики не командуют». Возникла самостоятельная профессия — переговорщики. Как отмечает В. П. Илларионов, в нашей стране, к сожалению, данный принцип нарушается. Руководители государственных или правоохранительных органов часто подключаются к процессу ведения переговоров без необходимости. Подобное вмешательство часто приводит к регрессии переговорного процесса, отказу от всего того, что было достигнуто профессиональными переговорщиками.
3. Стадия освобождения заложников. Освобождение может быть осуществлено двумя путями: в результате переговоров или в результате силовой акции.
4. Стадия подведения итогов, оценки действий, накопление опыта.

«Ведение переговоров — это тяжелый, напряженный труд, связанный с большими нервными перегрузками. В случаях длительных переговоров необходимо проводить периодическую смену переговорщиков (иметь дублеров), создать им условия для отдыха, питания, оказания медицинской помощи. В помещении штаба переговоров должны находиться только те, кто задействован в этом мероприятии, а также руководители операции по освобождению заложников. К сожалению, практика свидетельствует о другом. В помещении, где работают переговорщики, нередко бывает многолюдно, шумно, что мешает спокойному ведению диалога», — отмечает В. П. Илларионов [22, с. 59].

Начальник Генштаба британской армии (1997–2003) лорд Т. Гатри организовывал переговоры с террористами в различных странах мира и непосредственно участвовал в них. Он отмечает, что переговоры должны осуществляться на высоком профессиональном уровне. Умение разговаривать с террористами — важная и сложная составляющая подготовки работников внутренних дел, поскольку обязательно нужно пытаться разговаривать с ними. Т. Гатри считает, что современный терроризм победить нельзя, но нужно пытаться снизить частоту и жестокость насилия. Он приводит пример: в Лондоне террористы из Северной Ирландии взяли в заложники иранских дипломатов и посетителей посольства. К террористам послали переговорщиков — специально обученных старших офицеров полиции.

Спецназ занял позицию вокруг здания, установил аппаратуру для прослушивания. Цель переговоров состояла в том, чтобы держать осаду и избежать кровопролития. Постоянное общение между переговорщиками и террористами было установлено и длилось несколько дней. Безусловно, власть не собиралась соглашаться на условия террористов. Только когда террористы стали угрожать, что начнут убивать заложников, спецназ ворвался в здание. Все заложники были спасены и остались живы.

Т. Гатри отмечает, что чем дольше и терпеливее переговорщики ведут переговоры, тем больше вероятность, что их итог будет благоприятным. Переговорщику необходимо проникнуть в мыслительный процесс террористов, понять их цели, определить психологический настрой¹.

В Германии переговоры с преступниками в целях освобождения заложников, предупреждения террористических актов, взрывов, поджогов, массовых отравлений и других тяжелых преступлений также стали самостоятельным направлением оперативно-профилактической деятельности правоохранительных органов, в первую очередь полиции. В связи с этим решены вопросы штатного, методического, технического, психолого-педагогического обеспечения.

В. П. Илларионов выделяет следующие этапы ведения переговоров с террористами.

1. Этап, во время которого обобщается первоначальная информация о ситуации, требующей ведения переговоров, принимаются решения об их ведении, выделяются переговорщики, собираются дополнительные данные о возникшем конфликте, определяется тактика ведения диалога, устанавливаются контакты с преступниками, достигается стабилизация обстановки.
2. Этап захвата позиций: организуются силы и средства, обеспечивающие общественную безопасность, возможность разрешения конфликта силой, в то же время путем психолого-педагогического воздействия обеспечивается склонение преступников к отказу от преступного замысла.
3. Этап, в процессе которого организуется обсуждение выдвинутых требований, их приемлемости, поиск компромиссов, нахождение вариантов решения, торг, психологическая борьба.
4. Этап достижения полного или частичного соглашения, определение путей его реализации, анализ проведенной работы.

¹ *Ерошок З. Параллельные народы // Новая газета. 2004. 20–22 сентября. № 69 (999).*

На всех этапах переговоров необходимо иметь в виду, что уменьшение числа заложников, в первую очередь детей, женщин, больных и пожилых людей, является основной темой переговоров. Каждый освобожденный заложник — успех, достигнутый переговорщиками [22, с. 71].

Трудности в работе переговорщиков возникают из-за специфики общения с преступниками. Террористы, захватившие заложников, заинтересованы в переговорах, так как понимают, что достигнуть поставленных целей они смогут, только либо договорившись с правоохранительными органами, либо погибнув. В противном случае они бы организовывали только взрывы. Захват заложников свидетельствует о потребности террористов в переговорах. Поэтому переговоры с бандитами, захватившими заложников, необходимы и для их освобождения, и для понимания целей и дальнейших действий террористов.

Следует учитывать, что захватчики применяют широкий арсенал способов манипулирования и коммуникативного давления: ультиматумы и завышенные требования, срочность их исполнения, уход от конкретных предложений, ложные акценты в изложении своей позиции, принижение и оскорбление личности партнеров по переговорам, угрозы, отказ от достигнутых соглашений, двойное их толкование. Мастерство переговорщиков состоит в умении обнаружить и устранить коммуникативные уловки террористов, переиграть их в словесном бою. Переговорщики могут использовать следующие способы.

1. Переговоры для прикрытия: используются для того, чтобы задержать силовые действия вооруженных преступников. Во время таких переговоров проводятся поисковые, разведывательные, оперативные мероприятия.
2. Имитация переговоров: проводится в том случае, когда приходится иметь дело с душевнобольным человеком. Здесь отсутствует субъект переговоров, реагирующий на логическую составляющую диалога и отдающий отчет в содеянном. Имитация переговоров направлена на снятие агрессивности поведения.
3. Переговоры в ситуации межэтнических конфликтов проводятся с помощью привлечения противоборствующих сторон. В качестве нейтральной стороны эффективно использовать переговорщика в качестве посредника (медиатора). В задачу посредника входит организация процесса переговоров противоборствующих сторон, но не само проведение переговоров.

Переговоры, основанные на законе и нормах нравственности, — это один из ненасильственных способов борьбы с преступностью во имя гуманной цели — освобождения людей. Исключительно важен правильный подбор переговорщиков. Подбор осуществляется на добровольной основе с учетом индивидуальных особенностей кандидатов, их умения разговаривать и думать в экстремальных ситуациях. Особое значение имеют такие качества личности, как наблюдательность, быстрота реакции, способность сохранять самообладание в любой ситуации, эмоциональная устойчивость. Важно также наличие интеллектуальных и коммуникативных способностей. Практика показывает, что именно террористы часто сами выбирают тех, с кем хотят вести переговоры. Нередко возникает необходимость в переводчиках. Однако переводчики, как правило, не только переводят высказывания, но и интерпретируют полученные тексты. Поэтому работа переговорщика с переводчиком представляет особую трудность, так как существует опасность искажения смысла сказанного или написанного террористами.

Люди, привлекаемые к переговорам (часто это бывают представители общественности, работники средств массовой информации, священнослужители, родные и близкие преступников, депутаты, руководители учреждений, где произошел захват заложников), должны получать предварительный инструктаж. Важно, чтобы они вели себя осмотрительно и сами не пополнили число заложников.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПСИХОЛОГА ПЕРЕГОВОРЩИКУ

- «Никогда не говори никогда». В переговорах с террористами следует произносить слова, имеющие положительный смысл. Предложения следует строить в позитивной, а не в негативной форме. Не следует говорить террористу: «Нет, я не могу, это невозможно, нельзя выполнить это требование». Помните, что от стиля вашего общения зависит жизнь заложников!
- «Разговаривай постоянно. Когда люди разговаривают, пушки не стреляют». Разговаривать с террористами необходимо постоянно, без долгих пауз. Желательно все время поддерживать не только вербальный контакт с террористами, но и визуальный. Переговорщик должен отслеживать эмоциональное и физическое состояние террориста, оценивать это состояние, уловить чувства страха, сомнения, скрытой угрозы, нерешительности, усталости и пр. Подобный мониторинг психического состояния террориста крайне важен при принятии решения о начале контртеррористической операции. Старайтесь вовлечь в переговоры как можно больше террористов. Помните, что чем чаще вы разговариваете с террористом, тем реже у него возникает возможность совершить насильственные действия в отношении заложников!

- «Не оценивай и не принижай личность». Психологическая оценка личности террористов во время переговоров недопустима. Принижение личности партнера по переговорам, оскорбление национальных чувств и национального достоинства, указание на неподготовленность, отсутствие знаний приводит к потере контакта, доверия, росту агрессивности террористов. Реакция на требования террористов должна быть максимально корректной. Переговорщик должен стараться использовать такие обороты речи, как: «Я верю тебе, я постараюсь помочь, я готов выслушать тебя, я готов говорить с тобой». Помните, что при общении с террористами нельзя их провоцировать на агрессивные действия!
- «Не заставляй слишком долго ждать». Долгое ожидание выполнения требований озлобляет террористов. В то же время нельзя применять никакие силовые действия, если захватчики заложников доказали, что они готовы их убивать. Поэтому стратегия и тактика работы переговорщика представляется крайне сложной и ответственной. Помните, что в благоприятном и быстром разрешении ситуации заинтересованы прежде всего заложники!
- «Торгуйся». Работа переговорщика — это неприкрытый торг за жизнь заложников. На каждое требование террористов переговорщик отвечает встречным требованием — освобождение заложников. Именно человеческие жизни становятся разменной монетой при договоренности с террористами. Помните, что главная цель ваших переговоров — спасение жизни заложников!

4.6. Состояние общества в условиях террора

Кроме гибели людей и разрушения материальных ценностей негативные последствия терроризма проявляются и в экономических потерях, связанных со свертыванием деловой активности в тех регионах, где высока угроза терроризма. Терроризм подрывает стабильность в международных отношениях, дестабилизирует политическую ситуацию внутри отдельных государств.

По данным опроса 1627 человек, проведенного институтом социально-политических исследований РАН в 2004 г., причинами терроризма, по мнению опрошенных людей, являются:

- 1) новый передел мира из-за ресурсов и полезных ископаемых (48%);
- 2) бандитизм, разбой, грабеж (44%);
- 3) неспособность политиков справиться с задачами развития (35%);
- 4) передел мира в свою пользу со стороны США (35%);

- 5) война между христианской и мусульманской цивилизациями (30%);
- 6) неэффективность деятельности ООН (17%);
- 7) обострение противоречий между богатым Севером и бедным Югом (11%);
- 8) справедливая борьба народов за свои права и свободы (8%) и пр.

При этом 55% респондентов считают, что необходимо беспощадно уничтожать террористов, а 49% уверены, что терроризм — это только инструмент, нужно устранить его причины. Значительное количество опрошенных не могут предложить эффективные пути борьбы с терроризмом и способы разрешения проблемы.

Феномен терроризма особенно значим для ощущения безопасности в массовом сознании. Чувство тревоги и страха охватывает людей в моменты совершения террористических актов. В ходе телефонного опроса москвичей в сентябре 2004 г. задавался вопрос: «Испытываете ли вы чувство страха, находясь в многолюдных местах? Положительно ответили 57%, отрицательно — 28%, остальные не определились с ответом. Причем среди тех, кто испытывает страх, мужчины составляли 44%.

Террористические акты в различных точках мира приводят к снижению толерантности людей по отношению друг к другу. Во время террористического акта межэтническая толерантность людей снижается и по отношению к террористам, и по отношению к их жертвам. Это является механизмом психологической защиты этнической общности. Обнаружена также тенденция роста этнической толерантности в отношении родственных народов, люди психологически дистанцируются от участников террористического акта и стараются найти союзников, психологически расширяя и усиливая свою общность [47, с. 171–172].

Актуальность проблемы терроризма в современном мире будет возрастать. В связи с чеченским конфликтом в нашей стране эта проблема особенно важна.

По свидетельству известной журналистки Анны Политковской, после событий захвата заложников в Москве в октябре 2002 г. В сознании чеченского народа произошла героизация погибших террористов, особенно женщин. «Месяцы после “Норд-Оста” показали, что поступок самоубийц — именно этот тип поведения — перечеркнул вековое, традиционное, укорененное и казавшееся абсолютно

незыблемым. Женщина, пришедшая убивать беззащитных, стала властительницей дум мужчин». Активное включение женщин в террористическую деятельность показали события июля 2003 г. Две женщины-шахидки взорвали себя и постарались подорвать зрителей концерта на стадионе в Тушино.

Проблема терроризма хоть и имела место в мировой истории раньше, однако на современном этапе она начинает приобретать новое глобальное значение. Корни терроризма заложены не только в экономических, но и в исторических и этнокультурных проблемах. Потому для психологов изучение источников терроризма и способов его предотвращения становится особенно важным.

Понятия для запоминания

Интолерантность — это проявление нетерпимости в отношениях и поведении человека при взаимодействии с другими людьми на основании самых разнообразных признаков.

Этноцентризм — это тенденция судить людей, принадлежащих к другим группам и обществам или ведущих иной образ жизни, в соответствии с собственной культурой, часто рассматривая аутгруппы как нижестоящие.

Ксенофобия — это навязчивый страх, боязнь незнакомых людей, враждебность ко всему чужому, не своему, иностранному (образу жизни, идеям, мировоззрению). Ксенофобия проявляется в виде страхов, подозрительности, недоброжелательности ко всем «чужим».

Экстремизм — это приверженность крайним, преимущественно насильственным, средствам достижения целей, возникает на основе установок, ориентированных на насильственные действия.

Национализм — это идеология, политика, общественная психология и практика. Сущность национализма составляют идеи национальной исключительности, обособленности и пренебрежения к другим этносам.

Терроризм — это политика устрашения, подавления политических противников насильственными методами, стремление вызвать ситуацию хаоса, состояние паники в обществе, спровоцировать страх в массовом сознании, дезорганизовать работу государственных органов.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение интолерантности и назовите ее психологические предпосылки.
2. Перечислите основные проявления этноцентричного сознания и виды этноцентризма.
3. Что такое ксенофобия? Перечислите стадии разжигания ксенофобии в массовом сознании.
4. Назовите черты личности экстремиста.
5. Определите понятие «терроризм» и назовите личностные особенности террористов.
6. Опишите социально-психологические характеристики террористической группы.
7. Перечислите особенности психического состояния заложников.
8. Перечислите условия возникновения «стокгольмского синдрома».
9. Опишите стадии и механизмы интенсивной индоктринации.

Компетенции кросс-культурного психолога

Основная цель четвертого модуля заключается в ознакомлении бакалавров и магистров с психологическими причинами неэффективной и неконструктивной межкультурной коммуникации. В процессе овладения материалом данного модуля бакалавры и магистры:

- знакомятся с основными понятиями психологии интолерантности;
- приобретают знания в области психологии терроризма;
- осваивают способы и приемы психологической помощи заложникам террористов;
- обучаются психологическим приемам проведения переговоров с террористами;
- овладевают психологическими методами защиты населения от возможных последствий террористических действий;
- овладевают психологическими приемами помощи людям в кризисных ситуациях;
- подготовлены к участию в программах вмешательства (интервенции), приобретают способности ассистировать и участвовать

в реализации конкретных мероприятий для достижения этно-психологических целей;

- подготовлены к участию в программах превенции: приобретают способность определять негативно влияющие факторы и участвовать в реализации действенных стратегий для превентивного прерывания негативных воздействий.



Модуль 5

ЭМПИРИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ЭТНИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

Истина сияет собственным светом, и не подобает просвещать умы пламенем костров.

*Мармонтель,
французский энциклопедист*

5.1. Методы изучения этнической толерантности

В настоящее время в этнической психологии разработано несколько методик, измеряющих толерантность, которая оценивается с различных точек зрения. Первой и наиболее известной методикой является шкала социальной дистанции.

Шкала социальной дистанции Э. Богардуса

В этнической психологии одним из показателей толерантности является величина социальной дистанции по отношению к представителям той или иной группы. Понятие «социальная дистанция» введено Эмори Богардусом (E. Bogardus) в 1925 г., она характеризует близость либо отчужденность социальных или этнических общностей, отдельных людей. Богардус разработал шкалу социальной дистанции, с помощью которой можно оценить степень социально-психологического принятия людьми друг друга, поэтому ее часто называют шкалой социальной приемлемости. Шкала используется для измерения дистанции, связанной с расовой или национальной принадлежностью, возрастом, полом, профессией, религией, для из-

мерения дистанции между детьми и родителями. Шкала социальной дистанции показывает степень психологической близости людей, способствующей легкости их взаимодействия. Максимальная социальная дистанция означает, что человек (или этнос) держится автономно и обособленно. Вежливость и этикет как культурные способы общения позволяют скрывать свою личность, собственную оригинальность и культуру, коммуникации в таких случаях большей частью символичны и формальны. Минимальная социальная дистанция способствует конкретизации представлений о других людях, поскольку когда люди хорошо знакомы, интересуются друг другом и национальной культурой, они вовлекаются во взаимодействие, и каждый принимает во внимание оригинальность и индивидуальность друг друга. Минимальная дистанция приводит к наиболее тесному взаимодействию людей, социальных групп, культур. Она показывает толерантное отношение людей друг к другу. Максимальная социальная дистанция является признаком интолерантности. Предлагаемая шкала измеряет отношение к той или иной национальности. Респонденту предлагается следующее задание.

Инструкция. Проранжируйте представителей указанной национальности, отмечая степень приемлемости их для себя лично только по одному из предложенных критериев. Отвечайте по принципу: для меня лично возможно и желательно в отношении людей данной национальности.

1. Принятие как близких родственников посредством брака.
2. Принятие как личных друзей.
3. Принятие как соседей, проживающих на моей улице.
4. Принятие как коллег по работе, имеющих ту же профессию, что и я.
5. Принятие как граждан моей страны.
6. Принятие только как туристов в моей стране.
7. Предпочел бы не видеть в моей стране.

Математическая обработка данных, предложенная Богарду-сом, предполагала определение процентного соотношения ответов испытуемых по всем семи критериям. Для сравнения он предлагал оценить представителей неизвестного респондентам этноса — бромбиньенцев. Понятно, что такого этноса на земле не существует.

Л. Г. Почебут разработала более сложную математическую обработку данных, что позволило давать психологическую интерпретацию полученных данных. Каждому из предложенных критериев присваивается балл.

- Первый критерий (принятие как близких родственников посредством брака) оценивается как плюс 3 балла.
- Второй критерий (принятие как личных друзей) оценивается как плюс 2 балла.
- Третий критерий (принятие как соседей, проживающих на моей улице) оценивается как плюс 1 балл.
- Четвертый критерий (принятие как коллег по работе, имеющих ту же профессию, что и я) оценивается как 0 баллов.
- Пятый критерий (принятие как граждан моей страны) оценивается как минус 1 балл.
- Шестой критерий (принятие только как туристов в моей стране) оценивается как минус 2 балла.
- Седьмой критерий (предпочел бы не видеть в моей стране) оценивается как минус 3 балла.

Шкала социальной дистанции дает возможность определить шесть показателей: возможную и реальную социальную приемлемость; возможную и реальную социальную экспансивность; коэффициент изменчивости; коэффициент толерантности.

Первый показатель — *социальная приемлемость* отражает стремление к взаимодействию и интеграции и даже ассимиляции с другим этносом.

Возможная социальная приемлемость (СП_в) рассчитывается по формуле:

$$СП_{\text{в}} = \frac{n}{n-1},$$

где n — количество опрошенных людей.

Реальная социальная приемлемость (СП_р) рассчитывается по формуле:

$$СП_{\text{р}} = \frac{\sum(+)+\sum(-)}{3(n-1)}.$$

Если СП_р положительная и $\geq 50\%$ от СП_в, это свидетельствует о большой приемлемости людьми данного этноса представителей другого этноса, о стремлении к интеграции, близости, о толерантном отношении к ним. Если СП_р положительная, но $\leq 50\%$ от СП_в, это говорит об автономности данного этноса, об отсутствии стремления к интеграции с другим этносом. Если же СП_р отрицательная и $\geq 50\%$ от СП_в, это свидетельствует о стремлении одного этноса целиком

обособиться от другого, о существовании межэтнической напряженности и интолерантности. Отрицательная $СП_p$ может свидетельствовать о наличии явного или скрытого межэтнического конфликта.

Второй показатель — *социальная экспансивность* отражает выраженность и направленность социальных чувств представителей одного этноса по отношению к другому. Чем сильнее выражены позитивные чувства людей по отношению друг к другу, тем меньше между ними социальная дистанция, тем плотнее их взаимодействие. Поэтому изучение этнических общностей с помощью шкалы социальной дистанции дает возможность определить и степень выраженности этнических чувств.

Возможная социальная экспансивность ($СЭ_v$) рассчитывается по формуле:

$$СП_v = \frac{3}{n-1},$$

где n — количество опрошенных людей.

Реальная социальная экспансивность ($СЭ_p$) рассчитывается по формуле:

$$СП_p = \frac{\sum(+) + \sum(-)}{n(n-1)}.$$

Если $СЭ_p$ положительная и $\geq 50\%$ от $СЭ_v$, это свидетельствует о глубоких позитивных чувствах и об искреннем интересе представителей одного этноса к другому. Если же $СЭ_p$ положительная и $\leq 50\%$ от $СЭ_v$, это говорит об определенной напряженности в отношениях, о том, что не все представители данного этноса с искренним интересом и сочувствием относятся к другому этносу. Если $СЭ_p$ отрицательная и $\geq 50\%$ от $СЭ_v$, это говорит о глубокой психологической неприязни людей данного этноса к другому в целом, но не к конкретным, реально живущим и действующим его представителям.

Коэффициент изменчивости (КИ) рассчитывается по формуле:

$$КИ = \frac{G}{m} 100\%,$$

где G — среднеквадратическое отклонение; m — средняя арифметическая.

При положительной $СП_p$ $КИ \leq 50\%$ означает естественную избирательность в оценках приемлемости представителями одного этноса представителей другого и в целом позитивное отношение.

Если $KI \geq 50\%$, это говорит о значительной напряженности в отношениях некоторых представителей одного этноса к другому.

Коэффициент *этнической толерантности* (ЭТ) рассчитывается по формуле:

$$ЭТ = \frac{S}{M},$$

где S — сумма индивидуальных оценок, предложенных для оценки этносов; M — количество оцененных этносов.

Полученный результат свидетельствует об общей тенденции человека в отношении этнической толерантности. Критерием отсчета выбран 0, то есть принятие представителей других национальностей как коллег по работе, стремление строить с ними деловые отношения. Высокий показатель этнической толерантности свидетельствует о стремлении данного человека к сближению с представителями оцениваемого этноса, к приемлемости представителей данного этноса как соседей, друзей, близких родственников. Низкий показатель этнической толерантности свидетельствует о большой социальной дистанции, о нежелании человека близко общаться с представителями данного этноса. Крайне низкий показатель этнической толерантности говорит об интолерантности данного человека, его общей этнической нетерпимости, о существовании предубеждений и предрассудков у данного человека по отношению к другим народам в целом либо по отношению к конкретному народу в частности.

Социальную дистанцию в отношении национальности, определяемой как своя собственная, можно интерпретировать как этническую идентичность. Минимальная дистанция (оценки +3) свидетельствует о нормальной этнической идентичности. Максимальная дистанция (оценки -3) свидетельствует о глубоких проблемах, связанных с этнической идентичностью.

В научной литературе социальная дистанция рассматривается как механизм социально-психологической защиты общности. Н. М. Лебедева отмечает, что чем более «далекой», непохожей на собственную, воспринимается культура соседей, тем сильнее действуют механизмы психологической защиты, направленные на перцептивное отдаление от «чужих» и сохранение собственной социальной идентичности [30, с. 32]. К. Клакхон поставил вопрос: является ли склонность дистанцироваться от людей, отличающихся от нас по физическим или социальным признакам, врожденной или социально приобретенной? [24, 1998]. Однозначного ответа наука не дала до сих пор.

Г. У. Солдатова использует термин «этническая граница». По ее мнению, этническая граница — это психологический результат универсальной для всего живого на земле тенденции разделять мир на «чужих» и «своих» на основе этнической принадлежности. В ситуации межэтнической напряженности в обществе этнические границы из оборонительных, защитных превращаются в психологический инструмент отчуждения, этнической дезинтеграции. Отношение к другим как к «чужакам» означает существование пределов взаимопонимания, различий в суждениях, ценностях, способах поведения [61, с. 21–23].

Этнокультурная дистанция характеризует динамику установок на взаимодействие с другими общностями. В нашем понимании социальная дистанция представляет собой довольно устойчивую установку на взаимодействие с другими социальными общностями, интеграцию или обособление.

Пример исследования социальной дистанции

Программа исследования. В 2000–2004 гг. мы проводили специальное исследование динамики социальной дистанции и определяли уровень толерантности жителей Санкт-Петербурга. Цель: изучить динамику социальной дистанции русских по отношению к представителям разных этносов. Задачи исследования: 1) оценка величины социальной дистанции по отношению к представителям народов, не входящих в состав Российской Федерации; 2) выявление динамики социальной дистанции в зависимости от политических событий, происходящих в мире. Предмет исследования: величина социальной дистанции между русским народом и народами, играющими в современном мире наиболее значительную роль. Объект исследования: 367 человек, жителей Санкт-Петербурга русской национальности. Изучалось мнение педагогических работников, сотрудников милиции и военных, студентов технических и гуманитарных вузов. Метод исследования: тест социальной дистанции Богардуса. Оценка величины социальной дистанции проводилась в соответствии с предложенными нами формулами. Процедура проведения исследования: респондентам было предложено оценить длину социальной дистанции по отношению к представителям 26 национальностей.

Результаты исследования. Возможная социальная приемлемость равнялась $1,003 : 50\% \text{ от } СП_{\text{в}} = 0,5015$. Реальная социальная приемлемость в зависимости от социального статуса респондентов в отношении каждой оцененной национальности представлена в табл. 2.

Таблица 2. Средние показатели реальной социальной дистанции

Оцениваемый этнос	Педагогические работники	Сотрудники милиции и военные	Студенты технических вузов	Студенты гуманитарных вузов
Американцы	+0,13	-0,29	-0,36	+0,27
Англичане	+0,35	+0,01	-0,13	+0,39
Французы	+0,47	+0,05	-0,13	+0,49
Немцы	+0,19	-0,05	-0,16	+0,18
Итальянцы	-0,09	-0,11	-0,16	+0,29
Поляки	+0,23	+0,02	+0,03	+0,14
Чехи	+0,25	+0,02	+0,08	+0,21
Венгры	+0,11	-0,02	+0,06	+0,13
Болгары	+0,13	+0,13	+0,08	+0,19
Сербы	+0,08	-0,14	-0,29	+0,15
Косовские албанцы	+0,09	-0,63	-0,66	+0,08
Македонцы	-0,25	-0,25	-0,33	+0,09
Белорусы	+0,32	+0,29	+0,16	+0,35
Украинцы	+0,34	+0,17	+0,07	+0,28
Чеченцы	-0,39	-0,74	-0,73	-0,47
Грузины	-0,04	-0,36	-0,53	+0,08
Армяне	-0,11	-0,31	-0,33	-0,06
Азербайджанцы	-0,19	-0,58	-0,56	-0,35
Этносы Средней Азии	-0,22	-0,59	-0,31	-0,16
Китайцы	-0,13	-0,38	-0,41	-0,08
Японцы	+0,14	-0,27	-0,31	+0,15
Чукчи	-0,009	-0,29	-0,39	-0,09
Русские	+0,91	+0,98	+0,95	+0,92
Арабы	+0,13	-0,39	-0,61	+0,08
Этносы Африки	-0,16	-0,56	-0,62	-0,07
Этносы Прибалтики	-0,04	-0,24	-0,28	+0,17
Среднее значение	+0,0546	-0,2127	-0,2623	+0,0938
Стандартное отклонение	0,26905	0,35581	0,34939	0,2686

Рассмотрим полученные результаты. Показатели длины социальной дистанции можно интерпретировать как уровень этнической толерантности. Социальная дистанция в отношении своей собствен-

ной национальности интерпретируется нами как этническая идентичность. Дистанция по отношению к русским выше 0,9. Это свидетельствует о принятии своей национальности на уровне близких родственников. Следовательно, изученная нами выборка проявляла нормальную этническую идентичность.

Данные свидетельствуют, что в среднем более высокую толерантность проявляют студенты гуманитарных вузов и педагогические работники. Более низкую толерантность показывают студенты технических вузов, сотрудники милиции и военные.

В табл. 3 представлена шкала градации толерантности для всей выборки.

Таблица 3. Градации толерантности для всей выборки

№	Размер дистанции	Тип социальной приемлемости	Градации толерантности	Средние значения
1	+1,003 + 0,625	Родственники	Наивысшая толерантность	
2	+0,624 + 0,375	Друзья	Высокая толерантность	
3	+0,374 + 0,125	Соседи	Средневысокая толерантность	
4	+0,124 – 0,125	Коллеги	Нормальная толерантность	+0,116 +0,051
5	–0,126 – 0,375	Граждане	Низкая толерантность	–0,149 –0,092 –0,341
6	–0,376 – 0,625	Туристы	Крайне низкая толерантность	
7	–0,626 – 1,003	Не видеть	Интолерантность	
+0,116 – средние показатели по группе педагогических работников; +0,051 – средние показатели по студентам гуманитарных вузов; –0,092 – средние показатели по студентам технических вузов; –0,341 – средние показатели по сотрудникам милиции и военным; –0,149 – средние показатели по всей выборке.				

Эти данные говорят об отсутствии стремления к интеграции с другими этносами. Русские жители Санкт-Петербурга проявляют себя как самодостаточный этнос. Стандартное отклонение равно 0,115. Это означает, что в целом социальная приемлемость колеблется между оценкой других народов в пределах: граждане моей страны и коллеги, деловые партнеры.

С целью изучения факторов формирования толерантного сознания в российском обществе нами было проведено экспериментальное исследование в сентябре 2004 г. сразу после трагических событий захвата заложников террористами в г. Беслане, Северная Осетия. В качестве испытуемых нами были выбраны студенты гуманитарных факультетов СПбГУ.

Каждому испытуемому 20 сентября 2004 г. было предложено заполнить тест Богардуса, измеряющий уровень этнической толерантности, или длину социальной дистанции по отношению к различным этносам. Затем испытуемые были разделены на две группы, подобранные по принципу равнозначного уровня этнической толерантности. Средние показатели обеих групп соответствовали +0,0186 (принятие других этносов как коллег, имеющих такую же профессию).

Эксперименты были проведены через два дня и проходили следующим образом.

В первой группе экспериментатор организовал дискуссию о проблемах, причинах и факторах терроризма, участники дискуссии подробно разобрали трагические события в Беслане, проанализировали действия террористов, их требования и поступки, обсудили поведение и состояние заложников, их родственников, предложили способы психологической помощи пострадавшим, пережившим жесточайший эмоциональный стресс.

Во второй группе экспериментатор авторитарным тоном рассказал о ситуации в г. Беслане, не предоставив членам группы права высказаться и обсудить причины и факторы терроризма, способы психологической помощи. В группе нагнеталась атмосфера запугивания возможными террористическими актами в будущем.

Затем испытуемым в каждой группе снова было предложено заполнить тест Богардуса. Результаты эксперимента представлены в табл. 4.

Средние показатели по первой выборке студентов, в которой проводилась дискуссия и обсуждение проблем терроризма, равнялись +0,157 (принятие представителей других этносов как соседей, проживающих в том же доме, на одной улице). Эти средние свидетельствуют о высоком уровне этнической толерантности, о повышении уровня этнической толерантности по сравнению с первым опросом испытуемых 20 сентября 2004 г.

Средние показатели по второй выборке студентов, в которой информация о террористическом акте была представлена в автори-

тарной форме, а дискуссия и вопросы пресекались экспериментатором, было констатировано «нам объявлена война», равнялись $-0,22$ (принятие как граждан моей страны). Эти данные свидетельствуют о снижении этнической толерантности испытуемых по сравнению с исходным уровнем (данные 20 сентября 2004 г.).

Таблица 4. Социальная дистанция у студентов гуманитарного вуза после террористического акта 1–3 сентября 2004 г. в Беслане

Размер дистанции	Тип социальной приемлемости	Группа студентов, в которой проводилась дискуссия о причинах терроризма	Группа студентов, в которой в авторитарной форме была представлена информация о терроризме
+1,026 + + 0,640	Родственники	Русские (+0,92) Французы (+0,84) Итальянцы (+0,84)	Русские (+0,82)
+0,639 + + 0,384	Друзья	Англичане (+0,57) Чехи (+0,5) Немцы (+0,49) Поляки (+0,42) Белорусы (+0,42) Японцы (+0,42)	
+0,383 + + 0,128	Соседи	Украинцы (+0,33) Сербы (+0,28) Американцы (+0,26)	Белорусы (+0,31) Греки (+0,23) Украинцы (+0,18) Французы (+0,18) Англичане (+0,14)
+0,127 – – 0,128	Коллеги	Китайцы (+0,11) Армяне (+0,095) Этносы Средней Азии (казахи +0,05; таджики, туркмены, узбеки, киргизы +0,09) Чукчи (+0,03) Косовские албанцы (0) Литовцы (–0,015) Эстонцы (–0,031) Осетины (–0,04) Латыши (–0,047) Этносы Африки (–0,047) Грузины (–0,064) Индусы (–0,079)	Болгары (+0,08) Армяне (+0,08) Японцы (+0,04) Немцы (+0,02) Сербы (–0,08) Итальянцы (–0,10)

Таблица 4. Продолжение

Размер дистанции	Тип социальной приемлемости	Группа студентов, в которой проводилась дискуссия о причинах терроризма	Группа студентов, в которой в авторитарной форме была представлена информация о терроризме
–0,129 – – 0,383	Граждане	Азербайджанцы (–0,19) Арабы (–0,20) Чеченцы (–0,34)	Ингуши (–0,16) Американцы (–0,18) Чехи (–0,21) Осетины (–0,21) Венгры (–0,27) Китайцы (–0,27) Казахи (–0,27) Чукчи (–0,31) Эстонцы (–0,33) Литовцы (–0,33) Поляки (–0,33) Индусы (–0,33)
–0,384 – – 0,639	Туристы		Таджики (–0,39) Латыши (–0,42) Киргизы (–0,42) Узбеки (–0,43) Туркмены (–0,46) Косовские албанцы (–0,52) Арабы (–0,56) Этносы Африки (–0,6) Азербайджанцы (–0,62)
–0,640 – – 1,026	Не видеть		Чеченцы (–0,73)

Таким образом, результаты эксперимента выявили, что существенными факторами формирования толерантного сознания человека являются, во-первых, получение достоверной, обстоятельной информации о причинах терроризма, развитии ситуации во время террористического акта; во-вторых, возможность проведения общественной дискуссии по возникшей ситуации, свобода высказывания различных точек зрения, анализ ситуации, формирование желания оказать помощь пострадавшим. Итак, установка на возможность получения информации и ее анализ, возможность принять личное участие в разрешении возникшей ситуации (оказать психологическую помощь пострадавшим) формирует толерантное сознание индивида.

Напротив, авторитарная подача информации, запрещение проведения дискуссии и высказывания собственного мнения, пресечение попыток оказать помощь пострадавшим приводят к значительному снижению уровня толерантности.

Формирование социальной и этнической толерантности становится основной заботой практических социальных психологов, работающих с большими массами людей. Дорога от эры терроризма к эре милосердия и толерантности занимает много времени, требует усилий разных людей, но является единственно верным, прямым и открытым путем достижения социального согласия в мире [46, с. 133–150].

Процедуры построения шкал по измерению установок личности

В социологии и социальной психологии отработаны четыре процедуры измерения социальных отношений. В научную литературу эти процедуры вошли под названием «шкала», поэтому мы будем обозначать их как общепринято. Существует четыре типа социально-психологических шкал: шкала социальной дистанции Э. Богардуса, шкала равнокажущихся интервалов Л. Терстоуна (L. Thurstone), шкала суммарных оценок Р. Лайкерта (R. Lickert) и шкалограммный анализ Л. Гуттмана (L. Guttman).

Шкалу Богардуса мы рассмотрели в предыдущем параграфе. Поскольку практически все приведенными нами далее методики построены согласно процедурам измерения установок, предложенным Терстоуном, Лайкертом и Гуттманом, прежде всего опишем подробно именно эти шкалы. Вплоть до настоящего времени идет дискуссия о преимуществе каждой из процедур. По-видимому, достоинства и недостатки всех процедур уравнивают друг друга. Однако, по нашему мнению, развитие компьютерных технологий, облегчившее математический анализ социально-психологических и этнопсихологических данных, обеспечивает равные возможности для выбора и применения всех этих процедур.

Шкала равнокажущихся интервалов Л. Терстоуна

Чикагский психолог и социолог Луи Терстоун в 1927 г. опубликовал статью «Аттитюды могут быть измерены». В ней он впервые изложил общие принципы измерения отношения людей к различным социаль-

ным явлениям и создал шкалу «кажущихся равными интервалов». Терстоун применял эту шкалу для изучения отношения различных групп населения к церкви как и социальному институту. В 1930 г. другой чикагский социолог, Д. Дробра (D. Drawbough), изучал с ее помощью отношение людей к войне. Шкала Терстоуна стала одним из основных методов в этнической, политической, экономической, индустриальной психологии. Она использовалась при измерении отношения людей к власти, расизму, национализму, общественным организациям и процессам.

Методика построения шкалы Терстоуна предполагает следующую процедуру. Вначале придумывается множество суждений позитивного и негативного характера, каждое из которых содержит отношение к некоторому объекту, явлению, социальной проблеме и т. п. в зависимости от поставленной задачи, то есть выражает интересующую исследователя установку.

Для формулирования суждений можно привлечь представителей потенциальной аудитории опроса. Терстоун собирал мнения коллег, студентов, высказывания из публикаций. Здесь уместны также интервьюирование, использование открытых вопросов («Что вы думаете о...?»), групповая дискуссия, фокус-группы. Составляется большой выбор суждений (у Терстоуна их было 300). Собранные высказывания подвергаются первичному отбору в соответствии с определенными правилами. В результате исходный список существенно сокращается. Каждое из оставшихся суждений оценивается экспертами. По результатам оценки экспертов отбираются наиболее значимые суждения. С этими суждениями знакомят респондентов, чьи установки предполагается измерить. В соответствии с тем, с какими суждениями согласился респондент, ему присваивается балл, зависящий от веса выбранных суждений. Затем респонденты могут быть ранжированы и разделены на группы с различающимися установками.

Шкала Терстоуна позволяет расположить и суждения и индивидов вдоль одномерного континуума установки, полюсам которого соответствует крайне благожелательное и крайне негативное отношение к объекту установки. Шкальный балл суждения или индивида отражает степень этой благожелательности или неблагожелательности.

Методика Терстоуна состоит из шести этапов.

Первый этап. Составляется первичный набор суждений, выражающих различное отношение к объекту исследуемой установки.

Собранные высказывания подвергаются первичному отбору. Требования к составлению суждений:

- суждение должно выражать отношение к объекту установки, существующее на момент опроса, а не имевшее место в прошлом. Недопустимы, например, суждения типа: «Если бы это было год назад...»;
- суждения должны быть краткими;
- суждение должно выражать одну, а не несколько идей. Следует избегать двусмысленных суждений типа: «Я верю в идеалы демократии, но считаю, что наше общество еще не готово жить по демократическим принципам». Здесь представлены два разных суждения;
- суждения должны быть сформулированы так, чтобы они могли быть приняты или отвергнуты людьми в зависимости от их отношения к предложенному для рассмотрения событию или явлению;
- с одним и тем же утверждением не должны соглашаться респонденты, имеющие противоположные установки на объект;
- суждения не должны быть специфичными, в них не должны упоминаться какие-либо частные моменты, например: «Я хожу на митинги, потому что люблю повеселиться вместе со всеми»;
- суждения не должны быть проективными или условными;
- суждения не должны содержать туманных и малопонятных слов;
- исключаются суждения, содержащие слова «все», «всегда», «никто», «никогда», так как этим словам люди обычно придают разный смысл, что затрудняет интерпретацию.

Второй этап. Подбираются эксперты (у Терстоуна их было примерно 150 человек). Экспертами могут быть случайно отобранные представители потенциальной аудитории опроса либо специалисты в данной области знаний.

Третий этап. Проводится экспертная оценка суждений. Карточки с суждениями перемешиваются в случайном порядке. Эксперту предлагается разложить суждения по 11 градациям будущей шкалы соответственно степени выраженного в этих суждениях благожелательного или неблагоприятного отношения к объекту установки.

Градации обозначаются буквами от «А» до «К». Градация «А» обозначает максимально благожелательное отношение к объекту установки, градация «F» — нейтральное, градация «К» — макси-

мально негативное. Экспертов не просят высказать их собственное мнение об объекте установки, они должны только рассортировать высказывания. Их также предупреждают, что не надо стараться рас-пределить суждения по всем группам поровну, но только в зависи-мости от их смысла.

В инструкции для экспертов специально оговаривается, что ин-тервалы предпочтения между градациями примерно равны. Потому шкала и называется шкалой «кажущихся равными интервалов».

Четвертый этап. Проводится процедура обработки данных. Для описания этой процедуры необходимо ввести некоторые обозначе-ния. Представим нашу шкалу в виде отрезка числовой прямой от 0,5 до 11,5. Разобьем этот отрезок на 11 единичных интервалов так, чтобы каждое целое число от 1 до 11 оказалось в середине своего интервала. Будем считать, что градации «А» соответствует интер-вал [0,5; 1,5] и т. д. до градации «К», которой будет соответствовать интервал [10,5; 11,5].

Допустим, что в составлении шкалы участвовало n экспертов, каждый из которых разложил m суждений по 11 градациям. Каж-дому суждению S_i (i изменяется от 1 до m) будет соответствовать n судебных оценок. Оценки будут иметь некоторое эмпирическое распределение на нашем отрезке числовой прямой в соответствии с тем, к какой из градаций отнес суждение S_i каждый из экспертов. Будем считать, что оценки суждения S_i , которое несколько экспертов отнесли к одной и той же градации, равномерно распределены внутри интервала, соответствующего этой градации.

Для каждого суждения S_i необходимо вычислить:

- 1) M_i — «цена» каждого суждения на шкале в 11 интервалов;
- 2) Q_i — степень согласованности экспертных решений.

Шкальное значение (балл) каждого из суждений определяется распределением оценок экспертов, поэтому вначале для S_i подсчи-тывается частота попадания экспертных оценок в каждый из 11 ин-тервалов, то есть количество экспертов, которые отнесли данное суждение к каждой из градаций. Получим эмпирическое распреде-ление частот попадания экспертных оценок в каждый из интерва-лов. Теперь, суммируя для каждого интервала частоты попадания экспертных оценок в этот интервал и во все предыдущие, перейдем к распределению накопленных частот. Для каждого суждения по рас-пределению накопленных частот вычислим три квартиля. Медиана M_i или второй квартиль, — это такое значение на нашей числовой оси, относительно которого одна половина экспертов отнесла сужде-

ние S_i к градациям, которые расположены справа от M_i , а вторая — к градациям, расположенным слева. Первый квартиль Q_{1i} — это значение на числовой оси, левее которого расположили суждение S_i 25% судей. Третий квартиль Q_{3i} равен такому значению на числовой оси, левее которого лежит 75% экспертных оценок.

Медиана M_i и является «ценой» суждения S_i .

Формула для вычисления медианы (для шкалы равных единичных интервалов):

$$M_i = \frac{Li + \left(\frac{n}{2} - Pi\right)}{pi},$$

где Li — фактическая нижняя граница интервала, в который попадает медиана; Pi — частота, накопленная к интервалу медианы; pi — частота в интервале медианы.

Квартили вычисляются по аналогичной формуле, только для первого квартиля n умножается на $1/4$, а для третьего — на $3/4$.

Полумежквартиальный размах Q_i вычисляется по формуле:

$$Q_i = \frac{Q_{3i} - Q_{1i}}{2}.$$

Полумежквартиальный размах Q_i показывает разброс экспертных оценок для данного суждения.

В результате произведенных вычислений каждое суждение S_i будет характеризоваться двумя числовыми мерами: «ценой» M_i и разбросом экспертных оценок Q_i . По этим мерам следует отобрать из всех предложенных экспертами суждений наиболее подходящие для проведения исследования.

Процедуру вычисления квартилей можно проиллюстрировать графически. Для этого необходимо вычислить проценты накопленных частот суждения S_i . Затем нужно построить прямоугольную систему координат, в которой по оси абсцисс откладываются 11 интервалов шкалы, а по оси ординат — проценты накопленных частот. Кривая накопленных процентов кумюлята, пройдет через 11 точек, для каждой из которых координатой по оси абсцисс будет верхняя граница соответствующего интервала, а по оси ординат — количество процентов накопленных частот для данной градации шкалы. Значение медианы можно получить, опустив перпендикуляр на ось абсцисс из точки пересечения кумюляты и прямой, проходящей параллельно оси абсцисс через 50-й процент на оси ординат. Если про-

вести прямые параллельно оси абсцисс через 25-й и 75-й проценты на оси ординат, то, опустив перпендикуляры из точек пересечения этих прямых с кумулятой на ось абсцисс, получим значения соответственно первого и третьего квартилей.

Рассмотрим распределение 200 экспертных оценок некоторого суждения S (табл. 5).

Таблица 5. Распределение экспертных оценок

Интервал	Частота	Накопленная частота	Кумулятивный процент
0,5–1,5	2	2	1
1,5–2,5	4	6	3
2,5–3,5	4	10	5
3,5–4,5	2	12	6
4,5–5,5	6	18	9
5,5–6,5	66	84	42
6,5–7,5	68	153	76
7,5–8,5	24	176	88
8,5–9,5	14	190	95
9,5–10,5	6	196	98
10,5–11,5	4	200	100

Медиана («цена») этого суждения $M = 6,5 + (100 - 84)/68 = 6,72$;

Первый квартиль $Q_1 = 5,5 + (50 - 18)/66 = 5,98$;

Третий квартиль $Q_3 = 6,5 + (150 - 84)/68 = 7,47$;

Полумежквартиальный размах $Q = 7,47 - 5,98 = 1,49$ (рис. 10).

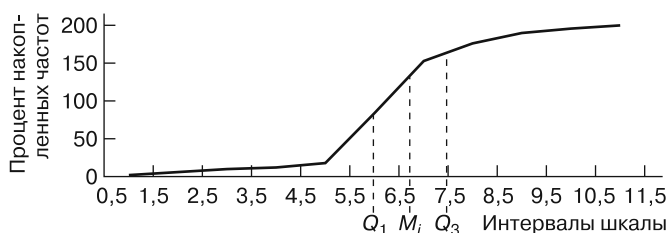


Рис. 10. Кумулята суждений S (на оси абсцисс отложены 11 интервалов шкалы; на оси ординат — проценты накопленных частот)

Пятый этап. Отбор значимых и надежных суждений производится следующим образом. Из нескольких суждений, имеющих примерно

одинаковую «цену», в итоговую шкалу отбираются те, которые имеют минимальный разброс экспертных оценок. Те суждения, для которых разброс оценок оказывается слишком велик, исключаются из шкалы Терстоуна. Предполагается, что высказывание, получившее очень различающиеся оценки, воспринимается слишком неоднозначно. Терстоун таким образом исключил 90 суждений из 130 предъявленных экспертам. В результирующей шкале оставляют одно-два высказывания для каждого деления шкалы, чтобы все группы от «А» до «К» оказались представлены в равной степени.

Шестой этап. Оставшиеся суждения шкалы заносятся на карточки и тасуются в беспорядке. «Цена» суждения на карточках не указана, она содержится только в инструкции по обработке данных. Полный набор итоговых суждений предлагается каждому респонденту. Индивидуальным баллом каждого субъекта, выражающим «меру благожелательности» его установки, можно считать медиану упорядоченного набора шкальных баллов M_i всех суждений, с которыми он согласился.

Затем респонденты могут быть ранжированы и разбиты на группы по степени положительного отношения к объекту установки.

Полученную шкалу можно считать достаточно надежной, если все утверждения, с которыми соглашается конкретный респондент, компактно расположены в одной области шкалы.

Основной недостаток шкалы Терстоуна — это громоздкость процедуры построения. Однако она дает возможность довольно точно измерить отношение людей к тем или иным событиям и явлениям социальной жизни, исходя из конкретной ситуации. Методика составления шкалы позволяет использовать при составлении опросника представления и терминологию потенциальной аудитории опроса. Это выгодно отличает шкалу Терстоуна от других психологических и социологических методик, которые часто не успевают за стремительными изменениями, происходящими в жизни и языке.

Шкала суммарных оценок Р. Лайкерта

Через четыре года после появления шкалы Терстоуна, в противовес ей, американский психолог Ренсис Лайкерт разработал другую процедуру составления шкалы отношений. Лайкерт в 1932 г. опубликовал статью «Техника измерения аттитудов», где предложил иные принципы построения шкалы и обработки полученных данных. Он назвал свою процедуру «шкалой суммарных оценок», что достаточно точно отражает общий принцип ее построения.

В настоящее время процедура Лайкерта широко используется при составлении психологических тестов, социологических и социально-психологических анкет. Методика построения шкалы Лайкерта состоит из шести этапов.

Первый этап. Для экспертной оценки подбираются от 50 до 100 суждений. Требования к суждениям предъявляются такие же, как и в шкале Терстоуна, но добавляются два дополнительных требования.

- Суждение должно быть оценочным, то есть давать положительную или отрицательную оценку изучаемого объекта или явления. Поэтому становится излишним требование процедуры Терстоуна о том, что одно и то же суждение не должны высказывать люди с противоположными мнениями об объекте.
 - Суждение не должно быть нейтральным, оно должно выражать крайние точки зрения в отношении изучаемого объекта.
- Из отобранных суждений составляется анкета.

Второй этап. Подбирается репрезентативная выборка экспертов — такого же объема, как и в процедуре Терстоуна.

Третий этап. Экспертная оценка суждений. Эксперт должен оценить каждое суждение по шкале, состоящей из 5–7 баллов. Лайкерт использовал 5-балльную шкалу. Если эксперт оценивает суждение как положительное, высшее одобрение выражается максимальным баллом. Если же он оценивает суждение как отрицательное, высшее неодобрение выражается минимальным баллом. В анкете баллы не проставляются, вместо них эксперту предлагаются ответы типа: очень одобряю; одобряю; не знаю; не одобряю; очень не одобряю или «полностью согласен; согласен, но не полностью; не имею своего мнения на этот счет; не согласен; решительно не согласен» и т. п. В социальной психологии чаще всего используются ответы следующих типов:

- оценка удовлетворенности, выявляющая психологическое состояние человека;
- оценка согласия, определяющая степень согласия человека с предлагаемым суждением;
- оценка, дающая возможность выразить свое отношение (интерес) к тому или иному общественному явлению;
- оценка информированности, показывающая уровень знаний о том или ином событии;
- оценка ценностных ориентаций, уточняющая степень значимости для человека того или иного предмета или явления.

Для удобства математической обработки каждому ответу присваивается числовое значение. Например, на вопрос этнического психолога: «Оцените, пожалуйста, свой интерес к культуре и обычаям других народов?» можно предложить пять вариантов ответа: постоянно интересуюсь — 5 баллов; интересуюсь достаточно часто — 4 балла; интересуюсь время от времени — 3 балла; редко интересуюсь — 2 балла; никогда не интересуюсь — 1 балл.

Четвертый этап. Процедура обработки данных. Во-первых, для каждого суждения по баллам, проставленным экспертами, рассчитываются парные коэффициенты корреляций с другими суждениями. Выделяются пары сильно коррелирующих признаков при задании некоторого порога силы связи, скажем, не менее 0,85. Из каждой выделенной пары устраняется тот признак (суждение), который представляется исследователю менее значимым для выяснения оценок экспертов. Если выбрать из пар сложно, можно исключать суждения из пар произвольно. Такое устранение сильных корреляций в статистике называется ликвидацией мультиколлинеарности.

Во-вторых, по каждому из составленных суждений для каждого эксперта вычисляется сумма набранных баллов и складывается суммарный балл. Баллы по исключенным суждениям не учитываются. После этого высчитываются коэффициенты корреляций между суммарным баллом и баллами, представленными всеми экспертами по каждому суждению. Устраняются те из суждений, которые имеют низкие коэффициенты корреляции с суммарным баллом. В результате должно остаться не более 20 суждений, из которых составляется анкета для основного опроса.

Пятый этап. Анкетный опрос респондентов. Респонденты должны оценить суждения анкеты так же, как это делали эксперты.

Шестой этап. Математическая обработка и анализ мнений и установок респондентов по отношению к изучаемому объекту или явлению.

Шкалограммный анализ Л. Гуттмана

Американский психолог Луи Гуттман в 1941 г. предложил методику шкалограммного анализа. Цель Гуттмана заключалась в построении гомогенных (однородных) шкал посредством кумулятивных высказываний. Он критиковал все существующие шкалы за их «многомерность» и отмечал, что если мы имеем ряд каких-то показателей, то в нем наблюдается определенная последовательность. Шкало-

граммный анализ Гуттмана предполагал такой порядок расположения пунктов по шкале, чтобы в зависимости от ответов все опрошенные могли быть размещены в ней в один ряд — «по ранжиру». Это означает, что балл установки респондента однозначно отображается на шкальном континууме. Все отвечающие положительно на данный вопрос размещаются в начале ряда, а отрицательно — в конце. Он выделил пять типов людей, склонных всегда, на любые опросники, отвечать следующим образом:

Человек	Ответы
1	+ + + +
2	+ + + -
3	+ + - -
4	+ - - -
5	- - - -

В основе шкалирования по Гуттману лежит схема ответов, допускающая следующие операции.

1. Балл установки респондента равен сумме положительных реакций (числу знаков «+») на высказывания.
2. Балл установки позволяет воспроизвести реакции на отдельные суждения.

Годными для шкалирования признаются лишь те суждения, которые дают монотонную последовательность ответов респондентов.

Методика Гуттмана состоит из восьми этапов.

Первый этап. Подбор суждений. Исследователь априори выбирает суждения, относящиеся к установке людей на изучаемый объект или явление. В состоянии ли эти суждения образовать шкалу, решается экспертной проверкой. Требования к суждениям:

- суждение должно предполагать два альтернативных ответа — только «да» или «только нет»;
- суждение должно быть нацелено на изучение какой-то одной специфической области;
- суждения должны быть расположены по кумулятивной (накопительной) шкале. Предполагается, что если респондент дал положительный ответ на первое суждение, то существует большая вероятность того, что и на последующие суждения он даст положительные ответы. Гуттман считает, что реакции на суждения образуют одномерный континуум.

Идеальная шкалограмма предполагает, что ответ на один из вопросов должен повлечь за собой определенный ответ на следующий за ним по нисходящей ветви.

Главная задача исследователя состоит в том, чтобы выяснить, действительно ли ответы на эти вопросы образуют одномерный континуум.

Второй этап. Подбор экспертов.

Третий этап. Экспертная оценка предложенных суждений.

Четвертый этап. Процедура обработки данных. Данные опроса экспертов заносятся в таблицу так, чтобы упорядочить опрошенных по схеме: от суждений, выражающих благожелательное отношение к объекту оценивания, до суждений, выражающих неблагоприятное отношение. Составляется первичная таблица плюсов и минусов. Каждый столбец представляет суждение, каждая строка — ответы экспертов. Из этой таблицы необходимо построить шкалограмму. Шкалограмма — это такая картина, когда люди и их ответы ранжированы, то есть расположены так, что первый человек отвечает положительно на все вопросы (первая строка состоит из одних плюсов), второй человек отвечает положительно на все вопросы, кроме последнего, третий — на все, кроме последних двух, и т. д.

В шкалограмме нужно провести наклонную прямую, отсекающую плюсы от минусов. Но практически так никогда не получается. Переставляя строки и столбцы, можно составить только приближительную шкалограмму, где наклонная прямая не рассекает точно таблицу на часть с плюсами и часть с минусами, а представляет собой лестницу.

Например, мы опросили 12 экспертов и получили следующую шкалограмму (табл. 6).

Таблица 6. Пример шкалограммы

№ эксперта	Балл эксперта	Суждения							
		7	5	1	8	2	4	6	3
5	8	+	+	+	+	+	+	+	+
7	7	+	+	+	+	+	+	+	–
8	6	+	+	+	+	+	+	–	–
10	6	+	+	+	+	+	–	–	–
2	5	+	+	+	+	–	–	–	–
1	4	+	+	+	–	–	–	–	–
6	4	+	+	+	–	–	+	–	–
11	4	+	+	+	+	–	–	–	–

Таблица 6. Продолжение

№ эксперта	Балл эксперта	Суждения							
		7	5	1	8	2	4	6	3
4	3	+	+	+	-	-	-	-	-
12	3	+	+	+	-	-	-	-	-
3	2	+	-	-	-	-	-	+	-
9	1	+	-	-	-	-	-	-	-

Балл эксперта высчитывается по схеме: при ответе «согласен» на 1, 2, 5, 6-е суждения нашего примера эксперту присваивается 1 балл, при ответе «не согласен» на 3, 4, 7, 8-е суждения — также 1 балл. При отрицательном ответе на эти суждения присваивается 0 баллов. Таким образом, максимально эксперт может набрать 8 баллов.

Пятый этап. Проверка шкалы на воспроизводимость. По коэффициенту воспроизводимости определяют возможность воспроизведения ответов экспертов на выборке респондентов. Коэффициент воспроизводимости определяет возможное число отклонений от идеальной шкалы:

$$V = 1 - \frac{n}{K \times N},$$

где V — коэффициент воспроизводимости; n — число ошибочных ответов; K — число пунктов шкалы, по которым следует дать ответ (в нашем примере 8); N — число экспертов.

Для нашего примера:

$$V = 1 - \frac{2}{8 \times 12} = 1 - 0,08 = 0,92.$$

Суждения считаются пригодными для шкалирования, если коэффициент воспроизводимости $\geq 0,85$. Он характеризует степень приближенности к идеальной шкалограмме, в которой коэффициент воспроизводимости равен 1,00.

Шестой этап. Отбор надежных суждений. Если коэффициент воспроизводимости $\leq 0,85$, тогда отбрасываются суждения, дающие много ошибочных ответов. Строится новая шкалограмма и высчитывается новый коэффициент воспроизводимости. Эта процедура повторяется до тех пор, пока не будут отобраны надежные и значимые суждения. Шкала с коэффициентом воспроизводимости $\geq 0,85$ готова.

Седьмой этап. Проведение опроса респондентов. При массовом опросе все суждения тасуются в беспорядке.

Восьмой этап. Математическая обработка полученных данных. Ранг каждого респондента определяется по сумме набранных им баллов. Затем высчитывается среднеарифметический ранг данной категории обследованных, сравнивается с рангами других категорий. Можно сравнить, например, ранги представителей различных профессий, демографических, этнических и прочих групп, провести корреляционный, факторный анализ и пр. Среднестатистический ранг категории показывает общую установку этой группы людей на изучаемые объект или явление.

Изложенные далее методики исследования толерантности и идентичности построены на основе приведенных процедур.

Методика «Интолерантность — толерантность» (ИНТОЛ)

Методика разработана Л. Г. Почебут в соответствии с процедурой, предложенной Лайкертом, и предназначена для исследования уровня толерантности личности. В данном случае толерантность понимается как такое эмоциональное состояние индивида, при котором личностные качества или поведение другого человека ему не нравятся, эмоционально неприемлемы. Однако индивид проявляет терпение и уважение к мнению другого, сохраняет устойчивость по отношению к неприемлемому или манипулятивному влиянию. Методика состоит из 16 утверждений, половина из которых выявляет толерантное отношение, а вторая половина — интолерантное.

Бланк опросника ИНТОЛ

Инструкция. Прочитайте, пожалуйста, предложенные утверждения и оцените степень своего согласия с ними. Отмечайте свое мнение в бланке для ответов. Оценку производите следующим образом:

- ☐ «совершенно согласен» — +2;
 - ☐ «согласен» — +1;
 - ☐ «трудно сказать» — 0;
 - ☐ «не согласен» — -1;
 - ☐ «совершенно не согласен» — -2.
1. Я доволен, если смог проявить уважение к мнению другого человека, даже если я с ним принципиально не согласен.

2. Я осуждаю человека, если он, по моему мнению, совершил безнравственный поступок.
3. Мне не нравится, когда меня критикуют, но я прислушиваюсь к справедливым замечаниям.
4. Меня раздражает, когда приходится разговаривать с человеком, плохо знающим русский язык.
5. Я переживаю, если обидел другого человека или нагрубил ему.
6. Мне неприятно стоять рядом с людьми иной расы или национальности и прикасаться к ним.
7. Я умею владеть собой: сдержанно и доброжелательно разговаривать с людьми даже в конфликтной ситуации.
8. Я не стану доверять людям, которые, как мне стало известно, кого-то обманули.
9. Я последовательно и принципиально отстаиваю свои права, не нарушая прав других людей.
10. Менястораживает, когда другие люди пытаются защитить свои идеи, ценности, веру.
11. Я хотел бы быть более терпимым и снисходительным к поступкам других людей.
12. Я рад, когда окружающие люди соглашаются с моим мнением, не высказывая своего и не настаивая.
13. Я стараюсь не нарушать традиции и культурные нормы того народа, среди которого живу.
14. Я озабочен тем, чтобы окружающие соблюдали мои права.
15. Я переживаю, если не удалось построить с человеком отношения взаимного уважения, терпимости, доверия.
16. Меня возмущает, когда люди обманывают и врут мне прямо в лицо.

Методика ИНТОЛ определяет соотношение интолерантности — толерантности личности.

Математическая обработка. Подсчитывается сумма ответов по шкале толерантность (с учетом знака) и подсчитывается сумма ответов по шкале интолерантность (с учетом знака). Затем суммы складываются без учета знака.

Максимальная сумма по шкале толерантность равен +16 баллов.

Максимальная сумма по шкале интолерантность равен –16 баллов.

Максимальный индекс «ИНТОЛ» равен +32 балла.

Минимальный индекс «ИНТОЛ» равен –32 балла.

$$\text{ИНТОЛ} = \Sigma_{\text{тол}} + \Sigma_{\text{инт}}$$

Ключ

Шкала	Номера вопросов							
Толерантность	1	3	5	7	9	11	13	15
Интолерантность	2	4	6	8	10	12	14	16

Бланк для ответов

1	3	5	7	9	11	13	15
2	4	6	8	10	12	14	16

Нами было проведено пилотажное исследование. Опрошено 152 респондента. В соответствии с их замечаниями утверждения были откорректированы. Затем были высчитаны внутренние корреляционные связи между всеми вопросами методики. Вопросы, включенные в шкалу толерантности, составили корреляционную плеяду с положительными взаимосвязями. Вопросы, направленные на оценку интолерантности, также составили положительную плеяду. Шкалы толерантности и интолерантности отрицательно коррелируют друг с другом. Опрос данных респондентов установил, что средние значения толерантности для данной выборки равнялись 8,71 балла.

Методика «Этническая толерантность — интолерантность»

Социально-психологический опрос при исследовании этнической толерантности — интолерантности проводился Н. М. Лебедевой. Респондентам предлагалось заполнить анкету, которая содержала разработанные в соответствии с целями исследования шкалы, а также модификации известных методик. Для оценки степени толерантности — интолерантности Н. М. Лебедева предлагает использовать восемь показателей. Далее дается описание основных методик и полученных с их помощью показателей.

1. *Валентность этнической идентичности.* Показателями служили чувства, связанные с этничностью, и степень позитивности или негативности автостереотипов.

Чувства, связанные с этничностью: респонденту предлагалось с помощью шкалы от 1 до 5 указать, какое из чувств вызывает у него принадлежность к своей нации:

- а) гордость;
- б) спокойную уверенность;
- в) никаких чувств;
- г) обида;
- д) ущемленность, униженность.

1.1. Валентность этнических автостереотипов оценивалась с помощью методики Д. Каца и К. Бредли — «открытый» вариант. Приписанные респондентом качества подвергались кодированию по 5-балльной шкале: 5 — максимум положительных качеств; 1 — максимум отрицательных качеств.

2. *Четкость или амбивалентность этнической идентичности.* Для оценки четкости амбивалентности использовались два показателя.

2.1. Степень близости и понятности представителей других этнических групп для респондента оценивалась с помощью утверждения: «Я чувствую, что мне ближе и понятней представители другого народа, а не того, к которому я принадлежу».

2.2. Для оценки степени идентификации с представителями иной этнической группы респонденту предлагалось отметить, насколько он ощущает себя представителем соседней с ним этнической группы (например, удмуртам предлагалось утверждение: «Я ощущаю себя башкиром»).

3. *Этническая толерантность — интолерантность* оценивалась комплексно с помощью ряда показателей: валентность гетеростереотипов, степень приемлемости представителей иноэтнических групп (по шкале социальной дистанции). Дополнительно использовалось утверждение, позволяющее оценить степень общей этнической толерантности — интолерантности респондентов: «Честно говоря, я предпочел бы не общаться с представителями некоторых народов».

4. *Установка на сохранение своей культуры* оценивалась с помощью блока утверждений, например: «Надо стремиться поддерживать обычаи, традиции, образ жизни своего народа» или «Мне не нравится, что в нашей культуре и языке появилось слишком много чужеродного».

5. *Установка на дифференциацию по религиозному и этническим признакам* измерялась с помощью ряда утверждений, например:

«Народам, исповедующим одну религию, легче понять друг друга», «Я обращаю внимание на национальность человека, с которым знакомлюсь».

6. *Степень воспринимаемой дискриминации* измерялась с помощью утверждения: «Меня крайне задает, когда я слышу что-нибудь оскорбительное в адрес моего народа». Степень согласия со всеми приведенными утверждениями оценивалась респондентом по 5-балльной шкале: 1 — абсолютно не согласен, 5 — абсолютно согласен.

7. *Категориальная структура этнического сознания* оценивалась с помощью методики «Семантический дифференциал». В исследовании Н. М. Лебедевой использовался модифицированный А. М. Грачевой «Семантический дифференциал», предназначенный специально для анализа межнационального восприятия. Респондентов просили оценить выраженность определенного набора качеств у себя, своей этнической группы и иноэтнических групп-соседей по шкале от 0 до 5 баллов, где 0 — отсутствие качества, 5 — его максимальная выраженность. Результаты шкалирования позволяли построить субъективные семантические пространства. Построение субъективных семантических пространств позволяет получить своего рода «срез» структуры сознания в заданной методической области, а также обнаружить специфику отношения друг к другу среди представителей различных национальностей.

8. *Уровень религиозности* оценивался с помощью вопроса: «Насколько вы религиозны?». Варианты ответа к нему представляли порядковую шкалу: совсем нет — 1 балл, средне — 2 балла, очень религиозен — 3 балла [73].

Методика «Уровень коммуникативной толерантности»

Разработана В. В. Бойко. Он считает, что о низком уровне общей коммуникативной толерантности свидетельствуют особенности поведения или признаки коммуникативной интолерантности.

Бланк опросника «Уровень коммуникативной толерантности»

1. *Вы не умеете либо не хотите понимать или принимать индивидуальность других людей.*

Индивидуальность другого — это прежде всего то, что составляет особенное в нем: данное от природы, воспитанное, усвоенное в среде обитания. Мера несовпадения личностных подструктур партнеров и составляет различия их индивидуальностей.

Проверьте себя: насколько вы способны принимать или не принимать индивидуальность встречающихся вам людей. Далее приводятся суждения. Воспользуйтесь оценками от 0 до 3 баллов, чтобы выразить, сколь верны они по отношению лично к вам: 0 баллов — «совсем не верно»; 1 — «верно в некоторой степени»; 2 — «верно в значительной степени»; 3 — «верно в высшей степени». Закончив оценку суждений, подсчитайте число полученных баллов.

№	Суждения	Баллы
1	Медлительные люди обычно действуют мне на нервы	
2	Меня раздражают суетливые, непоседливые люди	
3	Шумные детские игры я переношу с трудом	
4	Оригинальные, нестандартные яркие личности чаще всего действуют на меня отрицательно	
5	Безупречный во всех отношениях человек насторожил бы меня	
	ВСЕГО	

2. Оценивая поведение, образ мыслей или отдельные характеристики людей, вы рассматриваете в качестве эталона самого себя.

№	Суждения	Баллы
1	Меня обычно выводит из равновесия несообразительный собеседник	
2	Меня раздражают любители поговорить	
3	Я бы тяготился разговором с безразличным для меня попутчиком в поезде, самолете, если бы он проявил инициативу	
4	Я бы тяготился разговорами случайного попутчика, который уступает мне по уровню знаний и культуры	
5	Мне трудно найти общий язык с партнерами иного интеллектуального уровня, чем у меня	
	ВСЕГО	

В этом случае вы отказываете партнеру в праве на индивидуальность и, словно в прокрустово ложе, втискиваете его в ту или иную подструктуру своей личности. Более того, в прямом или завуали-

рованном виде вы считаете себя «истиной в последней инстанции», судите о партнерах, руководствуясь своими привычками, установками, настроениями.

Проверьте себя: нет ли у вас тенденции оценивать людей, исходя из собственного «Я». Мэру согласия с суждениями, как и в предыдущем случае, выражайте в баллах от 0 до 3.

3. *Вы категоричны или консервативны в оценках людей.*

Таким способом вы регламентируете проявление индивидуальности партнеров и требуете от них предпочтительного для себя образа, которое соответствует вашему внутреннему миру — сложившимся ценностям и вкусам.

Проверьте себя: в какой мере категоричны или консервативны ваши оценки в адрес окружающих (степень согласия оценивайте от 0 до 3 баллов).

№	Суждения	Баллы
1	Современная молодежь вызывает неприятные чувства своим внешним видом (прически, косметика, наряды)	
2	Так называемые «новые русские» обычно производят неприятное впечатление либо бескультурьем, либо рвачеством	
3	Представители некоторых национальностей в моем окружении откровенно несимпатичны мне	
4	Есть тип мужчин (женщин), который я не выношу	
5	Терпеть не могу деловых партнеров с низким профессиональным уровнем	
ВСЕГО		

4. *Вы не умеете скрывать или хотя бы сглаживать неприятные чувства, возникающие при столкновении с некоммуникабельными качествами у партнеров.*

Качества личности партнера, которые определяют положительный эмоциональный фон общения с ним, назовем коммуникабельными, а качества партнера, вызывающие негативное отношение к нему, — некоммуникабельными. Человек с низким уровнем общей коммуникативной толерантности обычно демонстрирует неуправляемые отрицательные реакции в ответ на некоммуникабельные качества партнера. Неприятие в другом чаще всего вызывают некоммуникабельные типы лиц, некоммуникабельные черты личности и некоммуникабельные манеры общения.

Проверьте себя: в какой степени вы умеете скрывать или сглаживать неприятные впечатления при столкновении с некоммуникабельными качествами людей (степень согласия оценивайте от 0 до 3 баллов).

№	Суждения	Баллы
1	Считаю, что на грубость надо отвечать тем же	
2	Мне трудно скрыть, если человек мне чем-то неприятен	
3	Меня раздражают люди, стремящиеся в споре настоять на своем	
4	Мне неприятны самоуверенные люди	
5	Обычно мне трудно удержаться от замечания в адрес озлобленного или нервного человека, который толкается в транспорте	
	ВСЕГО	

5. Вы стремитесь переделать, перевоспитать своего партнера.

В сущности, вы беретесь за непосильную задачу — вознамерились изменить ту или иную подструктуру личности, обновить, переподчинить или заменить ее элементы. Попытки перевоспитать партнера проявляются в жесткой или мягкой форме, но в любом случае они встречают его сопротивление. Жесткая форма отмечается, например, в привычке читать мораль, поучать, укорять в нарушении правил и этики. Мягкая сводится к требованиям соблюдать правила поведения и сотрудничества, к замечаниям по разным поводам.

Проверьте себя: есть ли у вас склонность переделывать и перевоспитывать партнера (оценка суждений от 0 до 3 баллов).

№	Суждения	Баллы
1	Я имею привычку поучать окружающих	
2	Невоспитанные люди возмущают меня	
3	Я часто ловлю себя на том, что пытаюсь воспитать кого-либо	
4	Я по привычке постоянно делаю кому-либо замечания	
5	Я люблю командовать близкими	
	ВСЕГО	

6. Вам хочется подогнать партнера под себя, сделать его удобным.

В данном случае вы как бы «обтесываете» те или иные качества личности партнера, стремясь регламентировать его поступки или

добиться схождения с собой, настаиваете на принятии вашей точки зрения, оценивая партнера, исходите из собственных обстоятельств и т. д.

Проверьте себя: в какой степени вы склонны подгонять партнеров под себя, делать их удобными (оценка суждений от 0 до 3 баллов).

№	Суждения	Баллы
1	Меня раздражают старики, когда в час пик они оказываются в городском транспорте или в магазинах	
2	Жить в номере гостиницы с посторонним человеком для меня просто пытка	
3	Когда партнер не соглашается в чем-то с моей правильной позицией, обычно это раздражает меня	
4	Я проявляю нетерпение, когда мне возражают	
5	Меня раздражает, если партнер делает что-то по-своему, не так, как мне того хочется	
	ВСЕГО	

7. Вы не умеете прощать другому его ошибки, неловкость, непреднамеренно причиненные вам неприятности.

Это означает, что ваше сознание «застревает» на различиях между личностными подструктурами — вашей и партнера. Таков источник взаимных обид, стремления усложнить отношения с партнером, придавать особый неприятный смысл его поступкам и словам.

Проверьте себя: свойственна ли вам такая тенденция поведения (оценка суждений от 0 до 3 баллов).

№	Суждения	Баллы
1	Обычно, я надеюсь, что моим обидчикам достанется по заслугам	
2	Меня часто упрекают в ворчливости	
3	Я долго помню нанесенные мне обиды теми, кого я ценю или уважаю	
4	Нельзя прощать сослуживцам бестактные шутки	
5	Если деловой партнер непреднамеренно заденет мое самолюбие, я на него тем не менее обижусь	
	ВСЕГО	

8. Вы нетерпимы к физическому или психическому дискомфорту, в котором оказался партнер.

Такое наблюдается в тех случаях, когда партнер недомогает, жалуется, капризничает, нервничает или ищет соучастия и сопереживания. Человек с низким уровнем коммуникативной толерантности — душевно черствый, и потому либо не замечает подобных состояний, либо они его раздражают, по крайней мере, вызывают осуждение. При этом он игнорирует то, что сам тоже бывает в дискомфортных состояниях и обычно рассчитывает на понимание и поддержку окружающих.

Проверьте себя: в какой степени вы терпимы к дискомфортным состояниям окружающих (оценка от 0 до 3 баллов).

№	Суждения	Баллы
1	Я осуждаю людей, которые плачутся в чужую жилетку	
2	Внутренне я не одобряю коллег (приятелей), которые при удобном случае рассказывают о своих близких	
3	Я стараюсь уходить от разговора, когда кто-нибудь начинает жаловаться на свою семейную жизнь	
4	Обычно я без особого внимания выслушиваю исповеди друзей (подруг)	
5	Мне иногда нравится позлить кого-нибудь из родных или друзей	
	ВСЕГО	

9. Вы плохо приспосабливаетесь к характерам, привычкам, установкам или притязаниям других.

№	Суждения	Баллы
1	Как правило, мне трудно идти на уступки партнерам	
2	Мне трудно ладить с людьми, у которых плохой характер	
3	Обычно я с трудом приспосабливаюсь к новым партнерам по совместной работе	
4	Я предпочитаю не поддерживать отношения с несколькими странными людьми	
5	Чаше всего я из принципа настаиваю на своем, даже если понимаю, что партнер прав	
	ВСЕГО	

Данное обстоятельство указывает на то, что адаптация к самому себе для вас функционально важнее и достигается проще, чем адаптация к партнерам. Во всяком случае, вы постараетесь менять и пере-

дельвать прежде всего партнера, а не себя, — для некоторых это непоколебимое кредо. Взаимное сосуществование, однако, предполагает адаптационные умения обеих сторон.

Проверьте себя: каковы ваши адаптивные способности во взаимодействии с людьми (оценка суждений от 0 до 3 баллов).

Итак, вы ознакомились с некоторыми поведенческими признаками, свидетельствующими о низком уровне общей коммуникативной толерантности, сопровождающемся негативными эмоциями. Подсчитайте сумму баллов, полученных вами по всем девяти признакам, и сделайте вывод: чем больше баллов, тем ниже уровень коммуникативной толерантности. Максимальное (135) число баллов, которое можно заработать, свидетельствует об абсолютной нетерпимости к окружающим, что вряд ли возможно для нормальной личности. Точно так же невероятно получить ноль баллов — свидетельство терпимости личности ко всем типам партнеров во всех ситуациях.

- Высокий уровень коммуникативной толерантности — до 30 баллов.
- Средний уровень коммуникативной толерантности от — 31 до 40 баллов.
- Низкий уровень коммуникативной толерантности от — 41 до 135 баллов.

В среднем опрошенные В. В. Бойко респонденты набирали: воспитатели дошкольных учреждений — 31 балл; медсестры — 43 балла; врачи — 40 баллов. По каждому из девяти признаков возможен интервал оценок от 0 до 15 баллов. Чем больше баллов по конкретному признаку, тем менее вы терпимы к людям в данном аспекте отношений с ними. Напротив, чем меньше ваши оценки по тому или иному поведенческому признаку, тем выше уровень общей коммуникативной толерантности по данному аспекту отношений.

В. В. Бойко считает, что нарастание нетерпимости к окружающим является достаточно надежным признаком развивающихся психических нарушений, таких как неврозы, депрессии, общее снижение толерантности личности при алкоголизме и наркомании. Устойчиво низкий и очень низкий уровень толерантности — спутник некоторых психопатий, то есть нарушений в сфере характера. Например, нетерпимы к окружающим параноики, эпилептоиды, истероиды [13, с. 215–222].

Мы считаем, что для того, чтобы у респондентов не возникло установки на социально приемлемые ответы, сформулированные автором методики во введении к каждому блоку вопросов, необходимо перетасовать вопросы перед тем, как предлагать их респондентам. Обработку данных затем проводить в соответствии с опубликованным выше текстом методики.

Шкала авторитаризма

Разработана Теодором Адорно (T. Adorno) — одним из основоположников Франкфуртской школы философии и социологии. Основным принципом этой школы была приверженность гуманизму — идее освобождения человечества от всех форм эксплуатации, доминирования и подавления человеческой личности. Адорно занимался изучением предрассудков, антисемитизма, авторитарно ориентированной личности. Подобная личность, согласно его взглядам, характеризуется пассивностью, конформизмом, ригидностью мысли, склонностью к стереотипам, отсутствием критической рефлексии, сексуальным подавлением, страхом, отвращением, вызываемым всем ей «неидентичным» [2, с. 15–102].

Авторитарная личность имеет сильные агрессивные импульсы, возникающие как следствие бесчисленных ограничений, налагаемых на нее извне. Отдушиной агрессивности для личности служит механизм вытеснения, то есть перенос агрессии на группы чужаков, что приводит к моральному пренебрежению по отношению к ним [2, с. 63].

Начиная с 1945 г. Адорно и его сотрудники разрабатывали шкалу авторитаризма или фашизма (шкала F). Мы приводим один из последних ее вариантов.

Бланк шкалы авторитаризма

Инструкция. Вам предлагается оценить ряд утверждений. Отметьте, пожалуйста, в опросном листе ваше мнение, используя один из пяти ответов: «полностью согласен», «согласен», «трудно сказать», «не согласен», «совершенно не согласен».

Методика включает девять шкал, характеризующих качества авторитарной личности. Название шкал и соответствующие им номера вопросов отражены в ключе (с. 203).

№	Утверждения	Полностью согласен	Согласен	Трудно сказать	Не согласен	Совершенно не согласен
1	2	3	4	5	6	7
1	Послушание и уважение авторитета — важнейшие добродетели, которым должны научиться дети					
2	Тот, у кого плохие манеры, дурные привычки и плохое воспитание, вряд ли сможет ожидать, что он будет принят порядочными людьми					
3	Если люди будут меньше говорить и больше работать, у всех нас лучше пойдут дела					
4	Бизнесмен и промышленник намного важнее для общества, чем деятель искусств и профессор					
5	Науки оправдывают себя, но есть много важных вещей, которые человеческий ум никогда не поймет					
6	Каждый человек должен верить в сверхъестественную силу, решения которой он не ставит под сомнение					
7	У молодых людей бывают порой бунтарские идеи; но когда они вырастут, они должны это преодолеть и успокоиться					
8	Что прежде всего нужно этой стране, больше, чем законы и программы, так это самоотверженные вожди, которым народ может доверять					
9	Ни один здоровый, нормальный, порядочный человек не способен даже подумать о том, чтобы оскорбить близкого друга или родственника					
10	Важные уроки для себя всегда приходится оплачивать страданиями					
11	Что больше всего нужно молодежи, так это строгая дисциплина, твердая решимость и воля работать и бороться ради семьи и отечества					

Бланк шкалы авторитаризма. Продолжение

1	2	3	4	5	6	7
12	Тот, кто оскорбляет нашу честь, в любом случае должен быть наказан					
13	Сексуальные преступления, такие как изнасилование и насилие над детьми, заслуживают большего, чем просто тюрьма; таких преступников надо публично бить плетью или наказывать еще суровей					
14	Пожалуй, нет ничего более подлого, чем человек, не испытывающий большой любви, благодарности и уважения к родителям					
15	Большинство наших общественных проблем было бы решено, если бы мы избавились от асоциальных элементов, мошенников и слабоумных					
16	Гомосексуалисты ничем не лучше, чем другие преступники, и должны строго наказываться					
17	Если у кого-то проблемы или заботы, то ему лучше об этом не думать, а заняться более приятными вещами					
18	Сегодня люди все больше вмешиваются в личные дела других					
19	У некоторых людей есть врожденное стремление катиться вниз					
20	Людей по ступеням социальной лестницы можно подразделить на два класса: слабых и сильных					
21	Вероятно, однажды выяснится, что астрология в состоянии многое объяснить					
22	Войнам и социальным волнениям, вероятно, однажды положат конец землетрясение или наводнение, которые уничтожат мир					
23	Ни слабость, ни трудности не остановят нас, если у нас достаточно силы воли					
24	Всегда будут войны и конфликты, таковы уж люди					

1	2	3	4	5	6	7
25	Доверительность оборачивается неуважением					
26	Сегодня, когда так много различных людей постоянно находятся в пути и каждый с каждым встречается, нужно особо тщательно защищаться от инфекций и болезней					
27	Сексуальная распушенность древних греков и римлян — детские шалости по сравнению с тем, что у нас творится сегодня даже в тех кругах, где этого меньше всего следовало ожидать					
28	Большинство людей не осознают, в какой мере наша жизнь определяется тайно вынашиваемыми заговорами					

Ключ

№	Название качества	Интерпретация качества	Номера вопросов	Максимальное значение
1	Конвенционализм	Приверженность принятым нормам	1, 2, 3, 4	20
2	Авторитарное раболепие	Некритическое подчинение идеализированным авторитетам собственной группы	1, 5, 6, 7, 8, 9, 10	35
3	Авторитарная агрессия	Тенденция выискивать людей, нарушающих конвенциальные нормы, чтобы осудить, отвергнуть и наказать их	2, 3, 11, 12, 13, 14, 15, 16	40
4	Анти-интрацепция	Неприятие всего субъективного, исполненного фантазии, чувственного	3, 4, 17, 18	20
5	Суеверие и стереотипизм	Вера в мистическое предначертание собственной судьбы, предрасположенность к мышлению в жестких категориях	5, 6, 19, 20, 21, 22	30
6	Силовое мышление и «крепость» (культ силы)	Гипертрофированное мышление в таких категориях, как господство — подчинение, сильный — слабый, вождь —	11, 19, 20, 21, 22, 23	30

Ключ. Продолжение

№	Название качества	Интерпретация качества	Номера вопросов	Максимальное значение
		последователи; идентификация себя с фигурами власти, выпячивание конвенционализированных атрибутов собственного «Я»; выставление напоказ силы и крепости своего «Я»		
7	Деструктивность и цинизм	Обобщающая враждебность, очернение всего человеческого	24, 25	10
8	Проективность	Предрасположенность верить в нелепые и опасные процессы, происходящие в мире, проекция неосознанных эмоциональных импульсов во сне	18, 26, 27, 28	20
9	Сексуальность	Чрезмерный интерес к сексуальным «происшествиям»	13, 16, 27	15

Шкала конвенциализма. Согласно Адорно, люди, предрасположенные к конвенциализму, — носители предубеждений. Экстремальный конвенциализм (высшие баллы по этой шкале) показывает стремление наказать нарушителей принятых норм. Вера такого человека в конвенциальные ценности является «тупой» и абсолютной. Конвенциализм основан на упорной привязанности индивида к нормам власти, с которой он идентифицирует себя, антидемократической настроенности. Конвенциальный человек способен с чистой совестью подчиниться диктату внешних сил и последовать за ними, куда бы они его ни повели, он способен заменить свой моральный кодекс на противоположный.

Шкала авторитарного раболепия. Высокие баллы по этой шкале показывают, что человек склонен подчиняться авторитету, проявляет желание иметь сильного вождя и принадлежать государству. Такие люди не способны к логическому анализу собственной предубежденности. Авторитарное раболепие трактуется Т. Адорно как позиция личности по отношению к авторитетным фигурам: родителям, старшим, вождям, сверхъестественным силам. Уважение к автори-

тету проявляется не как нормальная, а как чрезмерная, тотальная эмоциональная потребность в подчинении. Раболепие, возможно, с одной стороны, обусловлено неудачей в формировании внутреннего авторитета, совести. С другой стороны, оно позволяет управлять амбивалентными чувствами по отношению к лицам, обладающим властью: подсознательные враждебные и бунтарские импульсы, сдерживаемые чувством страха, приводят индивида к чрезмерному почтению, к чрезмерной благодарности [2, с. 56].

Авторитарное раболепие способствует образованию антидемократического потенциала личности, оно делает ее доступной для манипуляций со стороны других людей. Человек, которому приходится подавлять враждебные чувства по отношению к авторитетам своей группы, приписывает носителям власти воображаемую непорядочность, своекорыстие, властолюбие, обвиняет их в диктаторстве, плутократии, жажде власти. Подобные атрибуции находят выражение в авторитарной агрессии.

Шкала авторитарной агрессии. Человек, подверженный предубеждениям, чувствует себя обманутым, его раздражает, что «другим удастся лучше устроиться». Авторитарную агрессию Адорно понимает как садистский компонент авторитаризма, в то время как авторитарное раболепие — это мазохистский компонент.

Поскольку человек, склонный к авторитаризму, не способен по-настоящему критиковать избранный для себя авторитет, он будет испытывать желание осуждать, отвергать и наказывать тех, кто его не уважает. «Этот признак этноцентризма, — пишет Т. Адорно, — лежит в основе этноцентрического неприятия таких групп, как иностранцы, чужаки, гомосексуалисты, сексуальные преступники. Придя к убеждению, что эти люди заслуживают наказания, человек находит отдушину, в которую он может направлять свои глубинные агрессивные импульсы и считать себя при этом вполне моральным» [2, с. 57]. Авторитарная агрессия вначале возбуждается авторитетами собственной группы, затем она вытесняется и переадресовывается группам чужаков.

Склонность осуждать других по моральным причинам имеет еще одно основание: авторитарная личность ощущает не только потребность, но и желание осуждать моральную нечистоплотность, которую она «видит у других». Это защитный механизм от собственных подавленных желаний: индивид проецирует свои собственные кажущиеся ему неприемлемыми импульсы на других, чтобы иметь возможность осудить их.

Шкала антиинтрацепции. Термин «интрацепция» предложен Г. Мюрреем (Н. Муггау) и означает «доминантность чувств, фантазий, раздумий, желаний — субъективный образ воззрений, основывающийся прежде всего на воображаемом». Противоположность интрацепции — экстрацепция, термин, обозначающий «тенденцию руководствоваться конкретными, однозначно воспринимаемыми, физическими условиями (реальными, объективными фактами)». Интрацепция имеет прямое отношение к предубежденности. Антиинтрацепция — это позиция нетерпимости и неприятия субъективных, продиктованных впечатлениями порывов, она является признаком слабости «Я». Крайне антиинтрацептивная личность не решается размышлять о человеческих феноменах, боится додуматься до «неправильных вещей», боится подлинных чувств, боится потерять контроль над своими эмоциями. Она боится того, что может открыться ей в результате рефлексии. Поэтому она не хочет знать, что думают и чувствуют другие, отвергает ненужную «болтовню»; она всегда в делах, всецело отдается практическим занятиям; вместо того чтобы заняться внутренними конфликтами, она обращает свои мысли к приятным вещам. Такая установка легко приводит к обесцениванию всего человеческого, духовного. В экстремальных ситуациях такие люди легко превращаются в легко манипулируемые объекты [2, с. 59].

Шкала суеверий и стереотипизма. Суеверие, вера в мистические или фантастические внешние детерминанты индивидуальной судьбы и стереотипизм как предрасположенность к мышлению в застывших категориях показывают склонность человека к предубеждениям и предрассудкам. Суеверие и стереотипизм сопутствуют низкому интеллекту и этноцентризму.

Суеверием Адорно называет тенденцию индивида приписывать свою ответственность внешним, неподвластным собственному контролю силам. Суеверие — это косвенное доказательство того, что человек отказался от мысли самостоятельно определять свою судьбу, преодолевать внешние силы. В этом смысле его понимание суеверия близко понятию «экстернальность» Д. Роттера (D. Rotter).

Шкала «силовое мышление и крепость (культ силы)». Высокие баллы по этой шкале показывают, что человек старается чрезмерно демонстрировать «крепость своего «Я»». Однако это отражает не только слабость его «Я», но и то, что он старается приглушить некоторые влечения, отвергаемые обществом. Человек, раздувающий «культ собственной силы», имеет «комплекс власти», он чрезмерно

акцентирован на мотивах власти в человеческих отношениях, предрасположен рассматривать людей в категориях: «слабый — сильный»; «превосходящий — уступающий»; «вождь — последователи»; «молот — наковальня». При этом трудно определить, с какой из этих ролей индивид идентифицирует себя в каждой конкретной ситуации. Он хочет получить власть, удержать ее, не потерять вновь, в то же время боится ее захватить и реализовать. Он восхищается властью, принадлежащей другим, готов им подчиняться, определяет себя как «я маленький человек», но одновременно считает себя сильным, верит в то, что может им стать. «Комплекс власти» непосредственно связан с определенными аспектами этноцентризма. Человек, оценивающий людей в категориях «сильный — слабый», переносит эту схему и на отношения «своя группа — чужая группа», будет различать «вышестоящие — неполноценные» расы, высказывать притязания на принадлежность к особой расе [2, с. 62].

Шкала деструктивности и цинизма. Переменные «деструктивность и цинизм» относятся к рациональной, неморализующей агрессии. То есть люди склонны дать себе возможность морального оправдания агрессивности, они готовы к тотальной агрессии даже по ничтожному поводу. Они не чувствуют себя ответственными за агрессию и высказывают презрение к людям. Агрессивность совершенно непринужденно проявляется людьми, которые убеждены, что она свойственна каждому, что агрессивность заложена в природе человека. Такого рода недифференцированная агрессия легко управляема с помощью пропаганды, направленной против меньшинств и других групп [2, с. 63–64].

Шкала проективности. Авторитарная личность имеет тенденцию проецировать свои подавленные импульсы на других людей, чтобы обвинить непосредственно их. Высокие баллы по шкале показывают, что суждения и интерпретации человеком объективных ситуаций искажены его подсознательными потребностями.

Шкала сексуальности. Данная переменная понимается как сексуальность, чуждая собственному «Я». В сильном желании наказать нарушителей сексуальной морали (гомосексуалистов, сексуальных преступников) может выражаться стремление наказывать тех, кто этого заслуживает. Высокие баллы свидетельствуют, что собственные сексуальные импульсы человека подавлены, существует опасность потери контроля над ними. Те, кто охотно верит в «сексуальные оргии», искажают реальность через проекцию, переносят свои неосуществленные желания на другие группы.

Методика измерения этноцентризма

Методика разработана М. Г. Стадниковым, который опирался на определение Д. Мацумото: «*Этноцентризм — тенденция оценивать мир с помощью собственных культурных фильтров*». При создании методики автор использовал идеи Т. Адорно, теорию социальной идентичности Г. Тэджфела и теорию социальной категоризации Д. Тернера. На основе анализа научных, литературных и газетных текстов и интервью с представителями разных национальностей им был разработан инструментарий, определяющий уровень этноцентризма личности.

Методика состоит из двух опросников. В данном разделе мы приводим текст методики, направленной на выявление степени этноцентризма русских. Текст может быть переформулирован таким образом, чтобы определить степень этноцентризма представителей других народов.

Бланк опросника № 1

Инструкция. Выберите, пожалуйста, из предложенных суждений то, с которым вы согласны. Постарайтесь определить степень своего согласия с этим суждением в соответствии с предложенной шкалой: «полностью согласен», «согласен», «трудно сказать», «не согласен», «совершенно не согласен».

№	Суждения	Полностью согласен	Согласен	Трудно сказать	Не согласен	Совершенно не согласен
1	2	3	4	5	6	7
1	Следует повысить солидарность и чувство национального самосохранения русского народа					
2	Цель любого гражданина нашей страны в первую очередь — спасение и укрепление единства Отечества, а приоритет — возрождение культуры и достоинства русского народа					
3	Русский народ для других народов России — естественный центр притяжения					

1	2	3	4	5	6	7
4	Государственное будущее России зависит от восстановления русским народом своих материальных и духовных сил, своего национального единства					
5	На сепаратизм окраин существует только один действительно серьезный ответ — укрепление единства и мощи русского народа ради восстановления его роли как центра притяжения					
6	Ни у кого нет права, оставаясь гражданином России, рассматривать ее как чуждую страну пребывания, как «эту» страну					
7	Русская культура представляет историческую основу, богатство культуры нашей страны					
8	Сегодня принижается роль русской культуры в историческом духовном процессе, искажаются ее высокие гуманистические принципы					
9	Сегодня не только пропагандируется идея духовного вырождения русской нации, но и усиливаются попытки создать для этого благоприятные условия					
10	Сегодня широко практикуется протаскивание через кино, телевидение и печать антирусских идей, порочащих нашу историю и культуру, открыто унижается достоинство русской нации, осмеиваются русская история и наш народ					
11	Сегодня продолжается уничтожение русских архитектурных памятников. Реставрация памятников русской архитектуры ведется крайне медленно и очень часто с сознательным искажением их изначального облика					
12	Необходимо поставить вопрос о более активной защите русской национальной культуры, правильном освещении ее истории в печати, кино и на телевидении, раскрытии ее прогрессивного характера, исторической роли в создании, укреплении и развитии русского государства					

Бланк опросника № 1. Продолжение

1	2	3	4	5	6	7
13	Сегодня необходимы усилия, направленные на защиту и дальнейшее развитие великого духовного богатства русского народа, являющегося великим завоеванием всего человечества					
14	Возрастание национального самосознания любого народа рассматривалось как явление позитивное и прогрессивное. Аналогичные процессы в национальном самосознании русских однозначно расцениваются как явление резко отрицательное					
15	Я считаю, что русский человек — это самый развитый и самый умный человек вообще					
16	Я считаю, что русский человек — это тот человек, который родился в России, там прожил всю жизнь и умер там. Он отличается от других тем, что ему не надо чужой земли					
17	Мне кажется, что русский человек — это человек, который родился в России и у него очень открытая душа					
18	Я думаю, что русский человек — это человек, который живет в России и мыслит как русский					
19	Главная особенность русского человека — это его сильный дух и широкая душа					
20	Русский человек — это самый хороший человек: добрый умный, сильный, он все делает хорошо, за это его уважают все страны, это самый доблестный человек					

Показатель этноцентризма подсчитывается следующим образом: полностью согласен — 5 баллов; согласен — 4 балла; трудно сказать — 3 балла; не согласен — 2 балла; совершенно не согласен — 1 балл.

Бланк опросника № 2

Инструкция. Выберите, пожалуйста, из предложенных суждений то, с которым вы согласны. Постарайтесь определить степень своего согласия с ним в соответствии с предложенной шкалой: «полностью согласен», «согласен», «трудно сказать», «не согласен», «совершенно не согласен».

№	Суждения	Полностью согласен	Согласен	Трудно сказать	Не согласен	Совершенно не согласен
1	2	3	4	5	6	7
1	Большинство национальных культур мира более отсталые по сравнению с русской культурой					
2	Для остальных национальных культур России русская культура должна быть образцом для подражания					
3	Люди, принадлежащие к другим национальным культурам, ведут себя странно, когда приезжают в Россию					
4	Образ жизни, принятый в других национальных культурах, также имеет право на существование, как и образ жизни людей, принадлежащих к русской культуре					
5	Другие национальные культуры мира должны стремиться достигнуть уровня русской культуры					
6	Мне безразличны ценности и обычаи других национальных культур мира					
7	Другие национальные культуры должны относиться с почтением к русской культуре					
8	Я могу дружить с людьми из любых национальных культур					
9	В русской культуре принят практически самый правильный образ жизни					
10	Я очень интересуюсь ценностями и обычаями других национальных культур					

Бланк опросника № 2. Продолжение

1	2	3	4	5	6	7
11	Я ориентируюсь на ценности русской культуры, когда сужу о людях из других национальных культур					
12	Я рассматриваю людей русской культуры как высоко духовных					
13	Я предпочитаю не иметь дела с людьми из других национальных культур					
14	Большинство людей в русской культуре не знают, что для них хорошо					
15	Я не доверяю людям из других национальных культур					
16	Я не люблю общаться с людьми из других национальных культур					
17	Я не особенно уважаю ценности и обычаи других национальных культур					

Подсчет баллов по опроснику № 2 производится так же, как и по опроснику № 1. Следует иметь в виду, что вопросы 8 и 10 здесь имеют обратные значения, следовательно, ответ «полностью согласен» оценивается в 1 балл, а ответ «совершенно не согласен» — в 5 баллов [63].

Шкала доверия

Шкала разработана Д. Йеком и Б. Ротштейном (D. Eek, B. Rothstein) [78] и предназначена для измерения доверия личности. Представленная шкала является усовершенствованной версией шкалы доверия, разработанной С. Ямагуши (1987) (S. Yamagishi) [86].

Шкала измерения доверия Йека и Ротштейна содержала шесть основных и пять дополнительных утверждений, которые оценивались респондентами по 7-балльной шкале Лайкерта, где 1 балл — совершенно не согласен, а 7 баллов — совершенно согласен.

Русскоязычная модификация шкалы доверия была осуществлена А. Л. Свенцицким, Л. Г. Почебут, М. И. Килошенко, И. В. Кузнецовой, Л. В. Марарица, Т. В. Казанцевой. Была проведена лингвистическая и психологическая экспертиза перевода текста методики на русский язык, внесены изменения в формулировки некоторых утверждений

и систему оценки утверждений (предложена 5-балльная шкала). Кроме того, было замечено, что одна часть утверждений имеет «положительное» значение, а другая часть — «отрицательное». С тем чтобы иметь возможность учитывать выраженность обеих тенденций, было принято решение о количественном уравнивании частей, относящихся к «положительным» и «отрицательным» утверждениям.

Бланк опросника

Инструкция. Пожалуйста, внимательно прочитайте и отметьте степень своего согласия со следующими утверждениями:

- ☐ «я полностью согласен»;
- ☐ «я согласен»;
- ☐ «я иногда согласен (в некоторых случаях согласен)»;
- ☐ «чаще всего я не согласен»;
- ☐ «я совершенно не согласен».

№	Утверждения	Полностью согласен	Согласен	Иногда согласен	Не согласен	Совершенно не согласен
1	Люди по своей сути честны					
2	Люди прежде всего думают о своей личной выгоде					
3	В целом я доверяю другим людям					
4	Надо быть осторожным, иначе люди будут использовать вас в своих интересах					
5	Люди по своей природе добродушны и сердечны					
6	Людям нельзя полностью доверять, так как они склонны к обману					
7	Как правило, люди доверяют друг другу					
8	Людям на самом деле не нравится утруждать себя помощью другим					
9	Большинство людей доверяет тем, кто доверяет им					
10	Люди, как правило, не заслуживают доверия					

Инструкция. Пожалуйста, внимательно прочитайте и отметьте мнение большинства людей по следующим утверждениям:

- ☐ «практически все люди с этим согласны полностью»;
- ☐ «большинство людей согласны»;
- ☐ «с этим согласны некоторые люди»;
- ☐ «большинство людей, скорее всего, с этим не согласны»;
- ☐ «практически никто с этим не согласен».

№	Утверждения	Все люди с этим согласны	Большинство людей согласны	Согласны некоторые люди	Большинство людей не согласны	Никто с этим не согласен
1	Как правило, люди доверяют друг другу					
2	Надо быть осторожным, иначе люди будут использовать вас в своих интересах					
3	Большинство людей доверяет тем, кто доверяет им					
4	Людам на самом деле не нравится утруждать себя помощью другим					
5	Люди по своей сути честны					
6	Люди, как правило, не заслуживают доверия					
7	Люди по своей природе добродушны и сердечны					
8	Люди прежде всего думают о своей личной выгоде					
9	В целом большинство людей доверяют другим людям					
10	Людам нельзя полностью доверять, так как они склонны к обману					

Данную методику можно использовать для измерения степени этнической предубежденности и ксенофобии в отношении других этносов. Например, вы хотите измерить уровень доверия (или, напротив, недоверия — предубежденности, ксенофобии) русских в отношении американцев, тогда опросник выглядит следующим образом:

Инструкция. Пожалуйста, внимательно прочитайте и отметьте степень своего согласия со следующими утверждениями:

- ☐ «я полностью согласен»;
- ☐ «я согласен»;
- ☐ «я иногда согласен (в некоторых случаях согласен)»;
- ☐ «чаще всего я не согласен»;
- ☐ «я совершенно не согласен».

№	Утверждение	Полностью согласен	Согласен	Иногда согласен	Не согласен	Совершенно не согласен
1	Американцы по своей сути честны					
2	Американцы прежде всего думают о своей личной выгоде					
3	В целом я доверяю американцам					
4	Надо быть осторожным, иначе американцы будут использовать вас в своих интересах					
5	Американцы по своей природе добродушны и сердечны					
6	Американцам нельзя полностью доверять, так как они склонны к обману					
7	Как правило, русские и американцы доверяют друг другу					
8	Американцам на самом деле не нравится утруждать себя помощью русским					
9	Большинство русских доверяет тем американцам, кто доверяет им					
10	Американцы, как правило, не заслуживают доверия					

Инструкция. Пожалуйста, внимательно прочитайте и отметьте мнение большинства русских людей по следующим утверждениям:

- ☐ «практически все люди с этим согласны полностью»;
- ☐ «большинство людей согласны»;
- ☐ «с этим согласны некоторые люди»;

- ☐ «большинство людей, скорее всего, с этим не согласны»;
- ☐ «практически никто с этим не согласен».

№	Утверждения	Все люди с этим согласны	Большинство людей согласны	Согласны некоторые люди	Большинство людей не согласны	Никто с этим не согласен
1	Как правило, русские и американцы доверяют друг другу					
2	Надо быть осторожным, иначе американцы будут использовать русских в своих интересах					
3	Большинство русских людей доверяет тем американцам, кто доверяет им					
4	Американцам на самом деле не нравится утруждать себя помощью русским					
5	Американцы по своей сути честны					
6	Американцы, как правило, не заслуживают доверия					
7	Американцы по своей природе добродушны и сердечны					
8	Американцы прежде всего думают о своей личной выгоде					
9	В целом большинство русских людей доверяют американцам					
10	Американцам нельзя полностью доверять, так как они склонны к обману					

Математическая обработка. Ответам «полностью согласен» присваивается 5 баллов, ответам «согласен» — 4 балла, ответам «иногда согласен» — 3 балла, ответам «не согласен» — 2 балла, ответам «совершенно не согласен» — 1 балл. Все нечетные утверждения — позитивные, свидетельствуют о доверии. Все четные утверждения — негативные, свидетельствуют о недоверии, наличии предубеждений, что является предпосылкой межличностной или межэтнической напряженности.

Индекс доверия = $\sum$ доверия + $\sum$ недоверия.

Ключ

Шкала	Номера вопросов				
Доверие	1	3	5	7	9
Недоверие	2	4	6	8	10

Максимально возможное количество баллов по шкале «Доверие» — 25 баллов; максимальное количество баллов по шкале «Недоверие» — 25 баллов. Соотношение баллов по доверию и недоверию свидетельствует о степени предубежденности и ксенофобии. Чем сильнее выражено недоверие, тем сильнее предубеждение.

Предлагаемая методика измерения доверия дает возможность кросс-культурного сравнения.

5.2. Методы изучения этнической идентичности

Этническая идентичность является диспозиционным образованием, разновидностью социальной идентичности, это установка на принадлежность к определенному этносу. Как и любая установка, она состоит из трех компонентов — когнитивного, эмоционального и поведенческого и регулирует поведение человека в своей или чужой этнической среде.

Французский психолог С. Московичи (S. Moscovici) предложил гипотезу о том, что сознание человека строится как идентификационная матрица, в основе которой лежит множество социальных идентичностей. Опираясь на идеи С. Московичи, социальные идентичности можно разделить на три категории.

1. Объективные природные идентичности — «Я»-человек, пол, возраст.
2. Объективные социальные идентичности — национальность, религия, культура, субкультура, гражданство, профессия.
3. Субъективные идентичности — ролевые характеристики, самооценка личностных черт и достижений, «Я»-концепция и пр.

В психологии разработано несколько методов, выявляющих социальную и этническую идентичность.

Тест «Кто я?»

Одним из первых методов, определяющих идентичность личности, был тест «Кто я?», созданный американскими социологами и социальными психологами М. Куном и Т. Макпартлэндом (M. Kuhn, T. McPartland) в 1954 г. Они включили в социологическую анкету тест установок личности на себя (self-attitudes test).

Бланк опросника

Инструкция. На странице вы видите 20 пронумерованных пустых линеек. Будьте добры написать на каждой из них ответ на простой вопрос «Кто я?». Напишите просто 20 различных ответов на этот вопрос. Отвечайте так, как будто вы отвечаете самому себе, а не кому-то другому. Располагайте ответы в том порядке, в котором они приходят вам в голову. Не заботьтесь об их логичности или важности. Пишите быстро, поскольку ваше время ограничено.

На выполнение теста респондентам отводилось 12 минут. Количество ответов на этот вопрос варьировалось от 1–2 до 20. Среднее количество ответов составляло 17.

Обработка теста осуществляется методом контент-анализа. Результаты исследования позволили Куну и Макпартлэнду сделать следующий вывод. Порядок ответов респондентов свидетельствовал о том, что вначале они исчерпывали весь запас объективных идентичностей, затем обращались к субъективным [27, с. 180–187].

Существует несколько модификаций теста «Кто я?».

Модификации З. В. Сикевич. В своем исследовании З. В. Сикевич применяла как классический вариант теста «Кто я?», так и несколько его модификаций. Она отмечает, что по мере выраженности этнического «Я» указание своей национальной принадлежности респондентом («я — русский» или «я — чеченец») может находиться как на первом, так и на последнем месте. Высчитав средние показатели ранжирования этнической принадлежности, можно установить, насколько для данного респондента или всей выборки существен этнический статус. По ее данным, 1–7 ранги демонстрируют высокую акцентуацию этнического статуса; 8–14 ранги — среднюю акцентуацию этнического статуса; 15–20 ранг — слабую акцентуацию этнического статуса.

З. В. Сикевич для изучения степени выраженности этнического «Я» задавала вопрос:

1. Кем вы себя чувствуете в большей мере?

- гражданином мира;
- европейцем;
- петербуржцем;
- русским;
- назовите тот народ, к которому вы себя причисляете.

Для ответов предлагалась следующая шкала:

Прежде всего	В определенной степени	Почти совсем не чувствую
--------------	------------------------	--------------------------

Для фиксации негативных стереотипов в сфере межэтнических коммуникаций предлагался следующий вопрос:

2. Обращаете ли вы внимание на национальность окружающих?

- обычно не обращаю;
- обращаю, если они мне чем-то несимпатичны;
- обращаю в любом случае;
- другое, что именно.

Результаты исследования показали, что 35% опрошенных обычно вольно или невольно фиксируют свое внимание на антропологических признаках этничности, а 48,7% делают это в том случае, если внешность или поведение этих «окружающих» им чем-то несимпатичны. По мнению З. В. Сикевич, данный вопрос выявляет наличие неосознаваемых этнических предубеждений.

Кроме того, задавался вопрос об индивидуально-личностной этнической самоидентификации:

3. Ощущаете ли вы свою принадлежность к какой-либо национальности со своим языком, обычаями и традициями?

- да, чувствую принадлежность к определенной национальности;
- чувствую свою принадлежность сразу к нескольким национальностям;
- нет, не чувствую себя принадлежащим ни к какой определенной национальности.

З. В. Сикевич отмечает, что в предлагаемых ответах содержится указание на эмоционально-чувственную природу этнического: о своей национальной принадлежности люди не думают, ее либо ощущают, либо не ощущают [60, с. 172–175].

Модификация Л. Зурхера. Л. Зурхер предложил схему анализа характеристик «Я», полученных с помощью теста Куна и Макпартлэнда. Он предложил рассматривать тест «Кто я?» как проективную методику. По его схеме осуществляется подсчет количества характеристик, относящихся к одному из четырех модусов «Я»: физическому, социальному, рефлексивному и океаническому.

Краткое описание модусов.

1. Модус «А» (физическое «Я») — жесткое, центростремительное, обращенное внутрь и замкнутое в себе микро-«Я», основанное на телесных свойствах и самоощущениях. Модус представлен в физических терминах, половозрастных и внешних характеристиках.
2. Модус «В» (социальное «Я») фиксирует внимание на объективных свойствах, но не физических, а социальных. Выражается в терминах социальных статусов, ролей, групповых принадлежностей.
3. Модус «С» (рефлексивное «Я») переносит центр внимания на субъективные свойства, вкусы и диспозиции, относительно независимые от конкретных социальных ситуаций, например: «Я счастливый человек», «Я люблю хорошую музыку».
4. Модус «Д» (океаническое «Я») — это обращенное вовне макро-«Я», основанное на универсальных ценностях, абстрактных идеях, трансцендентных процессах или духовно-мистическом откровении. Поэтому это макро-«Я» и называется «океаническим». Модус включает наиболее абстрактные характеристики своего «Я» («Я» — живое существо или «Я» — песенка на берегу времени).

Модус «Д» Л. Зурхер считает наиболее адаптивным в современных условиях стремительного научно-технического прогресса и культурного многообразия. Кроме того, этот модус наиболее полно отражает осознание личностью собственных ценностных ориентаций, осмысленность жизни [25, с. 335].

Методика «Этническая идентичность»

Составлена О. Л. Романовой и позволяет определить самоидентификацию через осознание особенностей собственной этнической группы и субъективной значимости для человека членства в данной этнической группе.

Бланк опросника «Этническая идентичность»

Инструкция. Уважаемый респондент! Просим вас искренне отметить ваше согласие или несогласие с предложенными утверждениями.

№	Утверждение	Полностью согласен	Согласен	Затрудняюсь ответить	Не согласен	Совершенно не согласен
1	2	3	4	5	6	7
1	Я интересуюсь историей и культурой своего народа					
2	Считаю, что в любых межнациональных спорах человек должен защищать интересы своей нации					
3	Представители одной национальности должны общаться между собой на своем родном языке					
4	Думаю, что национальная гордость — чувство, которое нужно воспитывать с детства					
5	Считаю, что при общении с людьми нужно ориентироваться на их личные качества, а не на национальную принадлежность					
6	Меня крайне задевает, если я слышу что-либо оскорбительное в адрес своего народа					
7	Национальная принадлежность — это то, что всегда будет разъединять людей					
8	Считаю, что представители каждой национальности должны жить на земле своих предков					
9	В дружбе, а тем более в браке нужно ориентироваться на национальность партнера					
10	Я испытываю глубокое чувство личной гордости, когда слышу что-либо о выдающемся достижении своего народа					
11	Считаю, что люди имеют право жить на любой территории вне зависимости от своей национальной принадлежности					

Бланк опросника «Этническая идентичность». Продолжение

1	2	3	4	5	6	7
12	Думаю, что органично можно развивать и сохранять только свою национальную культуру					
13	Поддерживаю смешанные браки, так они связывают между собой различные национальности					
14	Если я встречаюсь с обвинением в адрес своего народа, то, как правило, не отношу это на свой счет					
15	Считаю, что преподавание в школе в многонациональном государстве должно быть организовано на языке коренного большинства населения					
16	Считаю, что политическая власть в многонациональном государстве должна находиться в руках коренного большинства населения					
17	Представители коренного большинства населения не должны иметь никаких преимуществ перед другими народами, живущими на данной территории					
18	Считаю, что представители коренной национальности имеют право решать — жить в их государстве людям других национальностей или нет					
19	Думаю, что в правительстве многонационального государства должны находиться представители всех национальностей, проживающих на его территории					
20	Думаю, что представители коренной национальности должны иметь определенные преимущества, так как они живут на своей территории					
21	Если бы я имел возможность выбора национальности, то предпочел бы ту, которую имею сейчас					

Математическая обработка. Уровень этнической идентичности определяется по трем показателям, представленным в ключе.

Ключ

№	Показатели этнической идентичности	Номера вопросов
1	Чувство принадлежности к своей этнической группе	–5, –7, +8, +9, –11, –13, +21
2	Значимость этнической принадлежности	+1, +3, +4, +6, +10, +12, –14
3	Оценка взаимоотношений большинства и меньшинства	+2, +15, +16, –17, +18, –19, +20

При этом каждый показатель определяется в трех измерениях. Чувство принадлежности к этнической группе может оцениваться как:

- ☐ повышенное чувство принадлежности (гиперидентичность);
- ☐ нормальная идентичность;
- ☐ пониженное чувство принадлежности (гипоидентичность).

Значимость этнической принадлежности оценивается как:

- ☐ очень значимая этническая принадлежность;
- ☐ нормальная значимость;
- ☐ низкая значимость этнической принадлежности.

Оценка взаимоотношений этнического окружения:

- ☐ этническое большинство (коренное население) должно доминировать;
- ☐ равенство в отношениях этнического большинства и меньшинства;
- ☐ этническое большинство (коренное население) не должно иметь никаких преимуществ.

При оценке по ключу необходимо учитывать прямые и обратные вопросы. В вопросах, отмеченных знаком минус, нужно поменять значение балла на зеркальное. Так, ответу «полностью согласен» вы присваиваете 5 баллов. Поменяв на зеркальное, вы ставите 1 балл респонденту. Ответу «согласен» присваивается 4 балла (зеркально – 2 балла) и т. д. [56].

Методика «Социальная идентичность»

В. А. Ядов, Е. Данилова, С. Климова поставили перед собой цель разработать базовую методику изучения социальной идентичности. Методика состоит из трех блоков. В первом респонденту предлага-

ется решить два задания. Вначале респондент должен ответить на открытый вопрос: «Кого он считает “своей” группой, просто “своими людьми”? Ему предлагается завершить фразу: «Для меня “свои” — это...». Затем интервьюер, выяснив, какую группу респондент назвал своей, просит охарактеризовать именно эту группу в стандартизированной форме. Он предлагает ему серию атрибутивных шкал. Потом следуют два таких же задания относительно тех, кого респондент не относит к «своим». Он должен завершить фразу: «Для меня “чужие” — это...» и ответить на серию аналогичных атрибутивных шкал.

В. А. Ядов и его сотрудники сконструировали 25 шкал по трем блокам — атрибутивные, эмотивные и поведенческие шкалы.

I. Атрибутивные шкалы (когнитивная составляющая установки).

Инструкция. Как бы вы охарактеризовали представителей этой группы?

- A.1. Бедные — богатые.
- A.2. Имеющие власть — не имеющие власти.
- A.3. Незаметные — очень заметные.
- A.4. Пользуются большим уважением — не пользуются уважением.
- A.5. Бездеятельные, пассивные — деятельные, активные.
- A.6. Имеют будущее — не имеют будущего.
- A.7. Обуза для других — опора для других.
- A.8. Нуждаются в помощи других — могут оказывать помощь другим.
- A.9. Разумные — неразумные.
- A.10. Практичные — непрактичные.
- A.11. Витают в облаках — твердо стоят на земле.
- A.12. Целеустремленные — не имеют ясной цели.
- A.13. Необразованные — хорошо образованные.
- A.14. Сплочены — раздроблены.
- A.15. Помогают друг другу — не помогают друг другу.

II. Эмотивные шкалы (эмоциональная составляющая установки).

Инструкция. Какие чувства возникают у вас, когда вы сталкиваетесь с представителями этой группы?

- Э.1. Беспокойство, тревога — покой, защищенность.

- Э.2. Уверенность, что ничего опасного нет — страх.
- Э.3. Восхищение, уважение, приязнь — презрение, неуважение, неприязнь.
- Э.4. Гнев — любовь.
- Э.5. Гордость — зависть.
- Э.6. Превосходство — сочувствие, жалость.
- Э.7. Брезгливость — симпатия.
- Э.8. Доверие — недоверие.
- Э.9. Радость — уныние, скука.
- Э.10. Безразличие — любопытство.
- Э.11. Надежда — отчаяние.

III. **Поведенческие шкалы** (поведенческая составляющая установки).

Инструкция. Как вы обычно поступаете с представителями этой группы?

- П.1. Стремлюсь сблизиться — стараюсь держаться на расстоянии.
- П.2. Хочу помочь — хочется как-то противодействовать, чем-то «насолить».
- П.3. Общаюсь с желанием — общаюсь без желания, по необходимости.
- П.4. Готов выступить в защиту — готов выступить против вместе с другими.
- П.5. Готов обмануть — никогда не обману.
- П.6. Не приму от них помощь — готов принять помощь.
- П.7. Мог бы породниться — не хотел бы породниться (иметь родственниками).
- П.8. Стараюсь не иметь общих дел по работе — люблю быть в одной команде.
- П.9. С удовольствием имел бы соседом — не хотел бы иметь соседом.
- П.10. Не пошел бы вместе в разведку — пошел вместе в разведку.

Результаты опроса респондентов показали следующее:

- 1. «Своими» респонденты называют тех, с кем постоянно общаются.
- 2. «Не свои» были сгруппированы в пять категорий:
 - властные структуры («семья», «новые русские»);
 - криминальные и агрессивные структуры;

- чужие этнические и этнокультурные группы (арабы, африканцы, кавказцы);
- «люди дна» (алкоголики, бомжи, наркоманы и пр.);
- разные категории (например, контролеры или «те, кто не хочет делиться»).

Респондентам давались еще два задания: «Оцените близость, тесноту контактов с “не своими”» и «Оцените ваше отношение к “не своим” как нейтрально безразличное или крайне тревожное (вплоть до ожидания угрозы с их стороны).

В целом В. А. Ядов установил, что размежевание на «своих» и «чужих» в сознании респондентов в основном происходит на эмоциональном и поведенческом уровнях, но не на когнитивном (это противоречит теории социальной идентичности Г. Теджфела). Были сделаны следующие выводы.

1. По эмотивным шкалам в основе разделения на «своих» и «чужих» лежат чувства «доверие — недоверие», «надежда — отчаяние», «покой, защищенность — беспокойство, тревога», «дружественность — враждебность». По этим шкалам получены высокие отрицательные корреляции. Иными словами, эмоциональный компонент идентификационной установки является ведущим.
2. По атрибутивным шкалам не выявлены противоположные связи, то есть и «свои» и «чужие» описываются респондентами в одних и тех же признаках и оценках. Когнитивный, рассудочный компонент некоторым образом отслаивается от эмоционального.
3. По поведенческим шкалам установки включают в себя следующие признаки: «стараясь сблизиться — стараюсь держаться на расстоянии», «готов выступить в защиту — готов выступить против», «не приму от них помощь — готов принять помощь».
4. Таким образом, «свои» — это те, к кому мы могли бы обратиться за помощью, которые вызывают чувство безопасности, с которыми легко найти общий язык. «Чужие» — это те, к кому вы никогда не обратились бы за помощью, которые вызывают чувство страха, опасения, с кем никогда не найдется общий язык [74].

Понятия для запоминания

Социальная дистанция характеризует близость либо отчужденность социальных или этнических общностей, отдельных людей. Шкала со-

циальной дистанции показывает степень психологической близости людей, способствующей легкости их взаимодействия.

Социальная приемлемость отражает стремление к взаимодействию и интеграции и даже ассимиляции с другим этносом.

Социальная экспансивность отражает выраженность и направленность социальных чувств представителей одного этноса по отношению к другому.

Авторитарная личность характеризуется пассивностью, конформизмом, ригидностью мысли, склонностью к стереотипам, отсутствием критической рефлексии, сексуальным подавлением, страхом, отвращением, вызываемым всем ей «неидентичным».

Вопросы для самоконтроля

1. Какие основные методы применимы для изучения этнической толерантности?
2. Какие показатели возможно изучить с помощью методики Э. Богардуса?
3. Какие существуют процедуры построения шкал для измерения установки?
4. Какие качества присущи авторитарной личности? Какой тест измеряет эти качества?
5. Как можно охарактеризовать методы измерения этнической идентичности?
6. Какие существуют модификации теста «Кто я?»
7. По каким показателям можно оценить уровень этнической идентичности?

Компетенции кросс-культурного психолога

Основная цель пятого модуля заключается в приобретении бакалаврами и магистрами знаний, умений и навыков проведения эмпирического этнопсихологического исследования. В процессе овладения материалом данного модуля бакалавры и магистры:

- обучаются проводить психологическую диагностику, анализируя этнические предпосылки поведения, используя специфические исследовательские методы и диагностические методики;

- овладевают приемами анализа и оценки данных этнопсихологического исследования;
- обучаются интерпретации результатов исследования, подготовке отчетной документации, соответствующей международным стандартам;
- приобретают способность ассистировать в сборе информации, оценке ситуации, постановке целей, конкретных задач и гипотез эмпирического исследования;
- овладевают методами оценки: способны оценивать и контролировать качество диагностики и воздействия приемов интервенции, чтобы получить более эффективные решения этнопсихологических проблем и усовершенствовать используемые методы.



Модуль 6

ЭМПИРИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ КРОСС-КУЛЬТУРНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Многие современные исследования выходят за рамки простого документирования различий, начиная поиск их причин.

Дэвид Мацумото

Методы кросс-культурной психологии предназначены не только для исследования субкультурных и кросс-культурных различий, но и для изучения особенностей адаптации личности в новой социокультурной среде, освоения правил и норм поведения в обществе, системы взаимоотношений и ценностей.

6.1. Методика «Адаптация личности к новой социокультурной среде»

Методика разработана Л. В. Янковским и успешно применяется при изучении процесса адаптации эмигрантов к новой социальной и культурной среде.

Автор считает, что человек с рождения усваивает правила и нормы, определяемые культурной средой, которые в дальнейшем регулируют его поведение. Ценности, установки, социальные нормы обладают адаптивной функцией. Они позволяют личности успешно существовать в своей культурной среде и порождают чувство принадлежности и сопричастности с ней. Эмигрируя, человек прежде всего сталкивается с проблемой адаптации к новой социокультурной среде, к иным ценностным ориентациям, традициям, ритуалам, нормам поведения, природным условиям, климату и пр.

Разработанная методика позволяет выявить уровень и тип адаптации эмигрантов. Данный вариант предназначен для русских эми-

грантов, поскольку здесь отражена специфика их прошлого опыта, приобретенного в условиях русской культуры [75, с. 190–194].

Бланк опросника «Адаптация личности к новой социокультурной среде»

Инструкция. Прочитайте, пожалуйста, следующие утверждения, которые помогут определить степень успешности вашей адаптации к новой социокультурной среде. Если вы согласны с утверждением, рядом с его номером поставьте знак «+» (да), если нет — знак «-» (нет), если какое-нибудь утверждение к вам не относится, поставьте знак «0». Отвечайте, пожалуйста, искренне и честно.

1. Мне нравится _____ культура.
2. Мне нравится знакомиться с коренными жителями.
3. По-моему, я здесь гораздо способнее и находчивее, чем был в России.
4. У меня есть близкие друзья среди коренного населения.
5. У новоприбывших всегда одинаковые проблемы.
6. Я сам виноват в своих неудачах.
7. Я с удовольствием изучаю _____ язык.
8. Если я попаду в беду, то всегда могу рассчитывать на помощь.
9. Я знаком с _____ законами.
10. На низкоквалифицированной работе человек теряет уважение знакомых.
11. Я хотел бы работать по специальности, аналогичной той, по которой я работал в России.
12. Я смотрю _____ телевидение.
13. Материально обеспеченные люди добрее.
14. Я рассчитываю только на собственные силы.
15. Я провожу свое свободное время так, как мне хочется.
16. Мне достаточно того внимания и той заботы, которые мне уделяют.
17. У меня есть желание переехать в другую страну.
18. Я верю в будущее.
19. Я постоянно озабочен своим материальным положением.
20. Я чаще бываю доволен, чем наоборот.
21. Здесь мне чего-то не хватает.
22. Здесь я работаю по желаемой специальности.

23. Я выбит из колеи.
24. В нашей семье много проблем.
25. Мне нравится здешняя природа.
26. Я представлял себе жизнь здесь такой, какой она и оказалась.
27. Люди часто разочаровывают меня.
28. Мне нравится бывать в местах, где я раньше никогда не был.
29. Я соблюдаю религиозные праздники.
30. Временами я не уважаю себя.
31. Я с удовольствием буду работать на любом месте, лишь бы работа была высокооплачиваемой.
32. В течение последнего времени я чувствую себя хуже.
33. Я думаю, что каждый должен заботиться о другом.
34. Временами мы с коллегами проводим свободное время вместе.
35. Мне не хочется, чтобы о моем положении знали в России.
36. Я хорошо себя чувствую среди местного населения.
37. Я не испытываю материальных затруднений.
38. Очень многие живут хуже, чем могли бы.
39. Лучше никому не доверять.
40. Здесь у меня есть ощущение скованности, внутренней несвободы.
41. У меня мало свободного времени.
42. Я всегда следую чувству долга, воспитанному в детстве.
43. Я предпочитаю путешествовать с друзьями, нежели с родственниками.
44. Я буду работать по желаемой специальности, даже если для этого понадобится много времени.
45. Мои ожидания с приездом оправдались.
46. Я против подачи милостыни.
47. Материальная обеспеченность — самое главное в жизни.
48. Я интересуюсь происходящими здесь событиями.
49. Я редко устаю на работе.
50. Я безразличен к религии.
51. Я люблю вспоминать о прошлом.
52. Люди, как правило, нравятся мне.
53. Я хорошо был проинформирован перед отъездом о жизни в _____.

54. В России я был материально независим.
55. Религиозный человек более нравственный.
56. Будущее не зависит от меня.
57. Я охотно знакомлюсь с людьми.
58. Миром правит справедливость.
59. Я люблю праздники.
60. Если ты хороший специалист, работу тебе найти — нет проблем.
61. Миллионеры в основном люди честные.
62. В _____ жили мои родственники до моего приезда.
63. Я деятелен, энергичен, инициативен.
64. Мне не хватает знаний, чтобы работать по желаемой специальности.
65. В России остались близкие мне люди.
66. Здесь я чувствую себя защищенным.
67. Я считаю, что мир должен быть без границ.
68. Временами я чувствую себя никому не нужным.
69. Моя повседневная жизнь занята интересными делами.
70. Мне помогают мои близкие.
71. Наша семья всегда придерживалась религиозных убеждений.
72. При определенных обстоятельствах я готов вернуться обратно.
73. Я никогда не начинаю разговор первым.
74. Временами я скучаю по русской природе.
75. Я посоветовал бы своим близким приехать сюда.
76. Я делаю то, что мне нравится.
77. Мои чувства и отношения к окружающим становятся более зрелыми.
78. Если я испытываю какие-нибудь затруднения, я с легкостью спрашиваю совета.
79. Я контролирую свое поведение в соответствии с нормами
80. Я чувствую неприязнь к тому, что меня окружает.
81. Я интересуюсь событиями, происходящими в России.
82. У меня нет здесь близкого мне человека.
83. Я хотел бы сменить место работы.
84. Еще в России я планировал, по какой специальности буду работать здесь.
85. Временами я думаю о моем приезде в Россию.

86. Я уехал бы в _____ раньше, если бы у меня была такая возможность.
87. Я думал, что здесь мне будет лучше.
88. Неудачники должны винить прежде всего себя.
89. Здесь я чувствую себя дома.
90. Меня не волнует, кто какой национальности.
91. Мои знания и опыт, привезенные из России, выше, чем приходится применять здесь.
92. Временами мне не хватает общения.
93. Мне нравится _____ телевидение.
94. Иногда мне нечем занять себя.
95. Язык этой страны станет для меня в будущем родным.
96. Все имеют одинаковые возможности добиться материального благополучия.

Методика состоит из шести шкал, соответствующих различным типам адаптации. Оценка шкал осуществляется по ключу. Ответам «да» присваивается 1 балл, ответам «нет» — 0 баллов. При этом необходимо учитывать прямые и обратные вопросы. В обратных вопросах ответам «да» присваивается 0 баллов, а ответам «нет» — 1 балл.

Ключ

Шкала	Номер утверждения
Адаптивность	+22, 25, 52, 57, 59, 60, 69, 79, 89 –35, 40, 50, 56, 64, 80, 87
Конформность	+1, 5, 13, 38, 53, 55, 61, 66, 71, 75, 78, 96 –14, 67, 73, 76
Интерактивность	+2, 3, 6, 7, 8, 15, 28, 43, 44, 46, 47, 77, 88 –54, 62, 90
Депрессивность	+10, 19, 23, 27, 32, 39, 68, 81, 84 –16, 18, 20, 58, 63, 70, 86
Ностальгия	+17, 30, 51, 65, 72, 74, 85, 94 –4, 12, 26, 41, 42, 45, 49, 93
Отчужденность	+11, 21, 24, 31, 33, 82, 83, 91, 92 –9, 29, 34, 36, 37, 48, 95

Шкала адаптивности. Высокие оценки свидетельствуют о личной удовлетворенности, положительном отношении к окружающим и принятии их, чувствах социальной и физической защищенности, принадлежности к данному обществу и сопричастности с ним.

Для эмигрантов характерно стремление к самореализации, высокий уровень активности, уверенность в отношениях с другими, планирование своего будущего, основанное на собственных возможностях и прошлом опыте.

Шкала конформности. Высокие оценки означают стремление при любых условиях поддерживать отношения с людьми, ориентацию на социальное одобрение, зависимость от группы, потребность в привязанности и эмоциональных отношениях с людьми, принятие системы ценностей и норм поведения данной среды. Поведение эмигрантов формируется под воздействием ожиданий группы в зависимости от степени заинтересованности в достижении своих целей и от предполагаемого вознаграждения.

Шкала интерактивности. Высокие оценки соответствуют принятию данной среды, активному вхождению в нее, настроенности на расширение социальных связей, чувству уверенности в своих возможностях, критичности к собственному поведению, готовности к самопреобразованию, желанию реализовать себя путем достижения материальной независимости, направленности на сотрудничество с другими, контролю за собственным поведением с учетом норм, ролей и социальных установок данного общества, направленности на определенную цель и подчинение себя этой цели.

Шкала депрессивности. Высокие оценки говорят о дисгармонии личности. Весь мир для такого эмигранта окрашивается в мрачные тона и воспринимается как лишенный смысла и ценностей. Это сопровождается невозможностью реализовать свой уровень ожиданий, связанный с социальной и профессиональной позицией, пониженной самооценкой, беспомощностью перед жизненными трудностями, сочетающейся с чувствами бесперспективности, вины за прошлые события, сомнения, тревоги относительно социальной идентичности, невозможности реализовать собственные способности, неприятия себя и других, подавленности, опустошенности, изолированности.

Шкала ностальгии. Высокие оценки означают потерю связи с культурой, сопричастности с ней, внутреннее расстройство и смятение, проистекающее из-за чувства разъединенности с традиционными ценностями и нормативами и невозможности обрести новые, бесприютность, ощущение того, что «человек не на своем месте». Эмоциональное состояние таких эмигрантов характеризуется мечтательностью, тоской, меланхолией, опустошенностью.

Шкала отчужденности. Высокие оценки соответствуют отвержению норм, установок и ценностей данного общества, неприятию

нового социума, низкой самооценке, несогласованности притязаний и реальных возможностей, озабоченности своей идентичностью и новым статусом, влиянию внешнего контроля на общее неприятие себя и других, убежденности, что собственные усилия могут лишь в незначительной степени повлиять на ситуацию. Для таких эмигрантов характерны беспокойство по поводу неспособности удовлетворить свои потребности, паника, беспомощность, ощущение покинутости, нетерпеливость.

Математическая обработка. При совпадении с ключом за каждое утверждение начисляется 1 балл, при несовпадении — 0. Ответ — «это ко мне не относится» — не учитывается. По каждой шкале баллы суммируются, и определяется уровень адаптации. Высокий уровень — сумма баллов превышает 12. Средний уровень — от 6 до 12. Низкий уровень — менее 6 баллов. Далее определяется преобладающий тип адаптации из шести возможных. Информация, полученная при тестировании, оказывается полезной в процессе психологической консультации и психокоррекции личности эмигранта. Используя ее, можно более эффективно помочь ему адаптироваться в новой социокультурной среде, реализовать свой личностный потенциал для преодоления трудностей, связанных с изменением стереотипов поведения, преобразовать деятельность, самого себя и систему отношений к окружающим людям [75, с. 190–194].

6.2. Методика «Виды агрессивности»

Методика разработана Л. Г. Почебут на основе методики Басса–Дарки. Агрессивность рассматривается как проявление дезадаптации и интолерантности.

Агрессивное поведение — это специфическая форма действий человека, характеризующаяся демонстрацией превосходства в силе либо применением силы по отношению к другому человеку или группе лиц, которым субъект стремится причинить ущерб.

Для понимания происхождения конкретных проявлений агрессивного поведения необходимо установить, является ли агрессивный акт неадекватной защитной реакцией субъекта, следствием его аффективного состояния или он имеет целенаправленный смысл. Агрессивное поведение целесообразно рассматривать как противоположное поведению адаптивному.

Адаптивное поведение — это взаимодействие человека с другими людьми (социальным окружением), характеризующееся согласованием интересов, требований и ожиданий его участников.

Социально-психологический анализ адаптивного поведения предполагает изучение условий совместной деятельности людей, общности их целей и ценностных ориентации, принятия толерантного отношения к людям.

Бланк опросника «Виды агрессивности»

Инструкция. Предлагаемый опросник выявляет ваш обычный стиль поведения в стрессовых ситуациях и особенности приспособления в социальной среде. Вам необходимо однозначно ответить на 40 вопросов: либо «да», либо «нет». В ответном листе подчеркните свой ответ в соответствующей колонке. Пометок в самом опроснике, пожалуйста, не делайте.

1. Во время спора я часто повышаю голос.
2. Если меня кто-то раздражает, я могу сказать ему все, что я о нем думаю.
3. Если мне необходимо будет прибегнуть к физической силе для защиты своих прав, я не раздумывая сделаю это.
4. Когда я встречаю неприятного мне человека, я могу позволить себе незаметно ущипнуть или толкнуть его.
5. Увлечись спором с другим человеком, я могу стукнуть кулаком по столу, чтобы привлечь внимание или доказать свою правоту.
6. Я постоянно чувствую, что другие не уважают мои права.
7. Вспоминая прошлое, порой я чувствую обиду за себя.
8. Хотя я и не подаю вида, иногда меня съедает зависть.
9. Если я не одобряю поведения своих знакомых, то я прямо говорю им об этом.
10. В большом гневе я употребляю сильные выражения (сквернословлю).
11. Если кто-нибудь поднимет на меня руку, я постараюсь ударить его первым.
12. Я бываю настолько взбешен, что бросаю вещи.
13. У меня часто возникает потребность переставить в квартире мебель или полностью сменить ее.
14. В общении с людьми я часто чувствую себя как «пороховая бочка», в постоянной готовности взорваться.

15. Порой у меня появляется желание зло подшутить над другим человеком.
16. Когда я сердит, то обычно мрачнею.
17. В разговоре с человеком я стараюсь его внимательно выслушать, не перебивая.
18. В молодости у меня часто «чесались кулаки» и я всегда был готов пустить их в ход.
19. Если я знаю, что человек намеренно меня толкнул, то дело может дойти до рукопашной.
20. Творческий беспорядок на моем рабочем столе позволяет мне эффективно работать.
21. Я помню, что бывал настолько сердитым, что хватал все, что попадало под руку, и ломал.
22. Иногда люди раздражают меня только одним своим присутствием.
23. Я часто удивляюсь, какие скрытые причины заставляют другого человека делать для меня что-нибудь хорошее.
24. Если мне нанесут обиду, то у меня пропадает желание разговаривать с кем бы то ни было.
25. Иногда я намеренно говорю плохие вещи про человека, которого не люблю.
26. Когда я взбешен, я говорю самое злобное ругательство.
27. В детстве я избегал драк.
28. Я знаю, по какой причине и когда можно кого-нибудь ударить.
29. Когда я взбешен, я могу хлопнуть дверью.
30. Мне кажется, что окружающие люди меня не любят.
31. Я постоянно своими чувствами и переживаниями делюсь с другими людьми.
32. Очень часто своими словами и действиями я сам себе приношу вред.
33. Когда люди орут на меня, я отвечаю тем же.
34. Если кто-нибудь ударит меня первым, я в ответ ударю его.
35. Меня раздражает, когда вещи и предметы лежат не на своем месте.
36. Если мне не удастся починить сломавшуюся и порвавшуюся вещь, то я в гневе ломаю и рву ее окончательно.
37. Другие люди мне всегда кажутся более преуспевающими.

38. Когда я думаю об очень неприятном мне человеке, я могу прийти в возбуждение от желания причинить ему зло.
39. Иногда мне кажется, что судьба сыграла со мной злую шутку.
40. Если кто-нибудь обращается со мной не так, как следует, я очень расстраиваюсь по этому поводу.

Математическая обработка. Вначале, в соответствии с ключом, подсчитываются суммы баллов по каждой из шкал. Всего опросник содержит пять диагностических шкал агрессивности.

1. Вербальная агрессия (ВА): человек вербально, словами, выражает свое агрессивное отношение к другому, употребляет словесные оскорбления.
2. Физическая агрессия (ФА): человек склонен физически выражать свою агрессию по отношению к другому и может применить грубую физическую силу.
3. Предметная агрессия (ПА): человек срывает свою агрессию на окружающих предметах.
4. Эмоциональная агрессия (ЭА): у человека при общении с другим возникает эмоциональное отчуждение, чувство подозрительности, враждебности, неприязни и недоброжелательства по отношению к нему.
5. Самоагрессия (СА): человек не находится сам с собой в мире, согласии, у него отсутствуют или ослаблены механизмы защиты «Я», он оказывается беззащитен по отношению к агрессивной среде.

Ключ

ВА		ФА		ПА		ЭА		СА	
1. Да	17. Нет	3. Да	19. Да	5. Да	21. Да	6. Да	23. Нет	7. Да	31. Нет
2. Да	25. Да	4. Да	27. Нет	12. Да	29. Да	14. Да	30. Да	8. Да	32. Да
9. Да	26. Да	11. Да	28. Да	13. Да	35. Да	15. Да	37. Да	16. Да	39. Да
10. Да	33. Да	18. Да	34. Да	20. Нет	36. Да	22. Да	38. Да	24. Да	40. Да

Сумма баллов больше пяти означает, что у человека высокая степень агрессии по данному типу поведения и низкая степень адаптивного поведения. Если сумма составляет 3 или 4 балла, можно

говорить о средней степени агрессии и адаптации. Сумма баллов от 0 до 2 свидетельствует о низкой выраженности агрессивного поведения и высокой степени адаптированности, приспособляемости по данному типу поведения.

Далее высчитывается сумма баллов по всему тесту. Если она превышает 20 баллов, это означает высокий уровень агрессивности поведения, низкие адаптационные возможности. Сумма баллов от 0 до 10 означает низкую степень агрессивности и выраженное адаптивное поведение.

6.3. Методика «Отношение к праву»

Методика разработана Д. С. Безносовым, измеряет различные виды отношения к праву как к проявлению правового сознания. Правовой реализм как нормальное позитивное отношение к праву показывает толерантность человека к правовой системе общества.

Бланк опросника «Отношение к праву»

Инструкция. Вам предлагается ряд утверждений, которые помогут определить ваше отношение к праву. Отвечайте только в бланке для ответов! Оцените, пожалуйста, предложенные утверждения по следующей системе:

- ☐ «совершенно согласен» — +2 балла;
- ☐ «согласен» — +1 балл;
- ☐ «трудно сказать, согласен или нет» — 0 баллов;
- ☐ «не согласен» — -1 балл;
- ☐ «совершенно не согласен» — -2 балла.

Отвечайте искренне, быстро и не раздумывая.

1. Я считаю, что необходимо знать и сознательно соблюдать правовые нормы.
2. Мне кажется, что следует жить только своим разумом, не доверяя законам.
3. Самый главный закон — это вести себя так же, как окружающие люди.
4. Мне совершенно безразлично, придерживаются ли закона другие люди.
5. Мне кажется, что закон имеет над людьми магическую силу.

6. Я совершенно не разбираюсь в том, нарушен закон или нет.
7. Главенство законов — вот идеальное устройство государства.
8. Я считаю, что система права в современном обществе устарела и никому не нужна.
9. Я горжусь тем, что в своей жизни никогда не вступал в противоречие с законом.
10. К расцвету и благосостоянию общества не приводит только лишь тщательное исполнение закона.
11. Я думаю, что надо так же почтительно относиться к закону, как к старшим по возрасту и по званию.
12. Я считаю, что при вступлении в брак главное — это заключение брачного контракта, а не любовь.
13. Всегда, при любых обстоятельствах необходимо ориентироваться на высшие божественные силы, которые сконцентрированы в системе права.
14. Мне кажется, что знание законов не пригодится мне в жизни.
15. Я считаю, что в нашей стране создана идеальная правовая система.
16. У меня часто возникает интуитивное, неосознанное желание обойти закон.
17. Мне приятно, когда при установлении деловых отношений прежде всего выясняют юридическую сторону вопроса.
18. Конечно, я хорошо знаю законы и правила поведения, но они не могут помочь мне в жизни.
19. Я всегда обращаю внимание на то, как ведут себя другие люди, и поступаю так же.
20. В нашем обществе наблюдается циничное отношение к закону.
21. Закон — это высшая сила, которая должна иметь абсолютную власть над людьми.
22. Мне хотелось бы часто изменять законы нашего государства, усложнять правовую систему.
23. Право занимает ведущее место в системе общечеловеческих ценностей.
24. Я думаю, что правовая система в нашем государстве не способна урегулировать общественные отношения.
25. Знание законов и правовых норм помогает мне быстро разрешать свои проблемы и проблемы окружающих людей.

26. От противоправных действий меня удерживают только правовые санкции.
27. Мне нравится, когда люди просто выполняют требования закона, не вникая в их суть.
28. Самое главное — добиться результата, неважно, какими средствами, соблюдая или нет правовые нормы.
29. Неоспоримая сила закона — это проявление божественной власти.
30. Я соблюдаю требования закона и не переживаю о том, правильно или нет я поступаю.
31. Люди, которые активно реализуют в жизни юридические права и обязанности, являются примером для подражания.
32. Как показывает практика, в нашем обществе процветают полная безнаказанность и бесправие.
33. Я считаю, что поведение человека должно соответствовать нормам права.
34. Я выполняю требования закона не по совести, а только по принуждению.
35. Я стараюсь изучать законы и предписания потому, что необходимо жить в согласии с другими людьми.
36. В практической деятельности использование требований закона только вредит делу.
37. В праве заключена магическая сила.
38. Я довольно слабо информирован о правовой системе в нашей стране.
39. Конституция России является образцом для других стран мира.
40. Я не верю в то, что только законы и правовые требования могут решить все социальные проблемы.
41. Мне представляется правильным и разумным строить свою жизнь в соответствии с законами и нормами права.
42. У меня вызывают недоверие люди, которые слишком строго придерживаются норм права.
43. Мне далеко не безразлично, что подумают обо мне люди, поэтому я стараюсь не нарушать законы и нормы нравственности.
44. Правы те люди, которые, сами часто нарушая закон, тем не менее много говорят о главенстве закона.
45. В современном обществе поклонение праву должно заменить поклонение Богу.

46. Я чувствую себя слишком маленьким и бессильным перед властью закона.
47. Мне кажется, что самые теплые, искренние дружеские чувства возникают только у людей, придерживающихся правовых норм.
48. Успеха в жизни и богатства можно достичь только неправовыми средствами.

Математическая обработка. Полученные ответы суммируются по горизонтали с учетом знака в соответствии с ключом. В результате получаем оценку восьми видов отношения к праву.

Ключ

Виды сознания	Номера вопросов						Σ
Правовой реализм	1	9	17	25	33	41	
Правовой скептицизм	2	10	18	26	34	42	
Правовой конформизм	3	11	19	27	35	43	
Правовой цинизм	4	12	20	28	36	44	
Правовой фетишизм	5	13	21	29	37	45	
Правовой инфантилизм	6	14	22	30	38	46	
Правовой идеализм	7	15	23	31	39	47	
Правовой нигилизм	8	16	24	32	40	48	

Проверка методики на надежность и валидность осуществлялась автором тремя способами.

Во-первых, проведена экспертная оценка предложенных суждений. Экспертами выступали сотрудники Санкт-Петербургского университета МВД РФ, специализирующиеся в области юриспруденции, в количестве пяти человек.

Во-вторых, критерием надежности и валидности явились статистически значимые различия между оценками различных групп респондентов видов отношения к праву. К примеру, сотрудники ОВД проявляют правовой реализм в большей степени, чем студенты гуманитарных факультетов петербургских вузов (t -критерий равен 3,43). Петербургские скинхеды, в отличие от сотрудников правоохранительных органов, проявляют правовой нигилизм.

В-третьих, критерием надежности и валидности стали результаты корреляционного и факторного анализа. Виды позитивного отношения к праву положительно связаны между собой и составляют замкнутую плеяду. Виды негативного отношения к праву также составляют замкнутую плеяду и имеют положительные взаимосвязи.

При этом виды позитивного и негативного отношения к праву отрицательно связаны между собой.

Виды отношения к праву

Нормальное отношение к праву (правовая толерантность).

Правовой реализм — положительное отношение к праву, нормальное правосознание, связанное со знанием и позитивной оценкой законодательства, признание права в качестве основного регулятора поведения в обществе, толерантность к правовой системе общества.

Деформированное отношение к праву (правовая интолерантность).

Правовой скептицизм — критическое, недоверчивое отношение к праву, сомнение в возможности правовой системы исправить недостатки организации общества и поведения человека.

Правовой конформизм — признание власти правовой системы в обществе, бездумное подчинение законам, основанное на их незнании, отсутствие интереса к системе права.

Правовой цинизм — осознанное отрицание роли права в обществе, сознательное нарушение его норм, вера в собственные силы и возможности перебороть общественные правовые отношения, навязать свою волю окружающим, самому диктовать правила поведения, неподчинение нормам права, принятым в современном обществе, создание собственных правил. Может быть свойствен людям, преступившим нормы закона, уголовникам, заключенным.

Правовой фетишизм — отношение, расценивающее право как предмет слепого поклонения, приписывающее закону, праву магическое всеисцеление.

Правовой инфантилизм — отношение, основанное на незнании или недостаточном знании норм права, опирающееся на мысль о том, что в современном обществе можно спокойно прожить без проблем, не зная права, не интересуясь им.

Правовой идеализм — отношение, основанное на идее о том, что только правовая система способна осуществить преобразования в обществе, правильные и хорошие законы могут привести к процветанию общества. Гиперболизация (преувеличение) роли права в общества.

Правовой нигилизм — отношение, построенное на тотальном отрицании какой бы то ни было социальной ценности права и его способности быть сколько-нибудь приемлемым средством регулирования общественных отношений [6, с. 59–71].

6.4. Тест культурно-ценностных ориентаций

Тест разработан Л. Г. Почебут на основе теории Флоренс Клакхон и Фреда Стродбека (F. Kluckhohn, F. Strodtbeck). Тест культурно-ценностных ориентаций предназначен для определения основных тенденций формирования и становления изучаемой культуры.

Клакхон и Стродбек рассматривали личность как набор ценностных ориентаций. Они определяли культурно-ценностные ориентации как сложные, определенным образом сгруппированные принципы, которые придают направленность разнообразным потокам человеческого мышления и деятельности в ходе решения общечеловеческих проблем. Эти ориентации закладываются в период социализации ребенка в рамках конкретной культурной традиции. Ценностные детерминанты культуры и ценностные детерминанты личности как члена этой культуры рассматривались ими как идентичные [31, с. 176].

Ценностная ориентация — это комплекс строго определенных принципов, ведущих свое происхождение из взаимодействия элементов, разрозненных с теоретической точки зрения, — оценочных, когнитивных и т. п., которые в своем синтезе составляют магистральное направление проявлений данной культуры, ее центральную тему, которые детерминируют собой различные человеческие поступки и которые дают ответы на вопросы о том, что принято называть общечеловеческими проблемами» [80].

Клакхон и Стродбек выдвинули три основных положения.

1. Люди в любой культуре могут решить ограниченное количество общечеловеческих проблем.
2. Набор доступных решений ограничен, но каждое из них в той или иной культуре может иметь различные приоритеты.
3. Все потенциально возможные решения проблем разработаны в каждой культуре, однако одно из решений предпочитается людьми данной культуры чаще других.

Авторы выделили пять основных общечеловеческих проблем, на решение которых нацелена каждая культура.

1. Отношение человека к времени.
2. Отношение человека к природе и «сверхприродному».
3. Отношение людей к человеческой натуре.

4. Отношение человека к другим людям.
5. Направленность деятельности человека.

Исходя из этих положений нами был составлен тест культурно-ценностных ориентаций.

Бланк теста «Культурно-ценностные ориентации»

Инструкция. Выберите, пожалуйста, в каждом утверждении тот ответ, который наиболее точно, по вашему мнению, описывает культурную ориентацию вашего народа. При этом постарайтесь вспомнить, чему вас учили ваша семья, школа, религия. Просьба при ответе не руководствоваться вашими современными взглядами в том случае, если они отличаются от того, чему вас учили.

1. Время:
 - А. В моей культуре люди считают прошлое (традиции, историю) важнейшим фактором при принятии решений.
 - Б. В моей культуре люди считают настоящее (сегодня, и только сегодня) важнейшим фактором при принятии решений.
 - В. В моей культуре люди считают будущее (то, что произойдет) важнейшим фактором при принятии решений.
2. Природа:
 - А. В моей культуре люди обычно считают себя жертвами природных сил, люди уверены, что природа не может быть поставлена под контроль человека.
 - Б. В моей культуре люди обычно считают, что они живут в гармонии с природой, человек есть продолжение, а не противопоставление природе и «сверхприродному».
 - В. В моей культуре люди обычно считают, что они управляют многими природными силами, природа должна быть поставлена на службу человеку.
3. Человеческая натура:
 - А. В моей культуре считается, что если людьми не управлять, то они, вероятно, будут совершать плохие поступки.
 - Б. В моей культуре считается, что если людьми не управлять, то они, вероятно, будут совершать как плохие, так и хорошие поступки.
 - В. В моей культуре считается, что если людьми не управлять, то они, вероятно, будут совершать хорошие поступки.

4. Взаимоотношения:

- А. В моей культуре люди считают наследство и происхождение самым основным во взаимоотношениях между людьми.
- Б. В моей культуре люди считают большую семью самым основным в своих взаимоотношениях.
- В. В моей культуре люди считают индивидуальность, самобытность личности самым основным в своих взаимоотношениях.

5. Деятельность:

- А. В моей культуре люди полагают, что существование само по себе достаточно для жизни.
- Б. В моей культуре люди полагают, что рост и развитие личности является самой важной целью в жизни.
- В. В моей культуре люди полагают, что практическая деятельность и достижение совершенства — лучшая цель жизни.

На основе приведенного теста Л. Г. Почебут разработала классификацию трех типов культур.

Первый тип — **традиционная культура (ТК)** — характеризуется ориентацией людей на прошлое, приверженностью традициям, интересом к истории своей страны. Люди этой культуры воспринимают природу как вечную тайну бытия, как неразрешимую загадку, отгадать которую они не стремятся. Человек рассматривается как существо, зависимое от ближайшего социального окружения. Большое значение придается семейным связям, традиционности родственных ролевых отношений, религиозным ориентациям. В такой культуре не допускается внутренняя свобода человека. За его действиями, поступками и даже мыслями осуществляется постоянный строгий надзор со стороны сообщества. Процедура принятия решений проходит коллективно, а результат решения зависит от старших по возрасту. Деятельность человека строго регламентирована. За успехи в работе и творческое отношение к делу человека, как правило, вознаграждают не сразу, а через какое-то время.

Второй тип — **современная культура (СК)** — характеризуется ориентацией людей на настоящее, на современные им события. Они стараются жить в гармонии с природой, беречь ее, интересуются экологическими вопросами. Человеческая натура понимается как противоречивое явление. Ценности этой культуры сосредоточены на человеке, его правах, призвании, развитии его способностей, самореализации и самоактуализации. Отношения между людьми

обычно формализованы, четко определены их статусом и ролью в социальной системе. Дружеские отношения складываются медленно и отличаются глубиной и преданностью друг другу. Общество стремится регулировать поведение человека посредством морали, этических норм и правил. В межличностном общении люди обычно сдержанны, стараются соблюдать социальную дистанцию и ролевые предписания. Принятие индивидуального решения осуществляется в процессе согласования взаимных потребностей, интересов и планов на будущее с группой, семьей, трудовым коллективом. За результаты своей деятельности человек в основном стремится получить не материальное, а моральное вознаграждение (слава, признание, успех).

Третий тип — динамически развивающаяся культура (ДРК) — характеризуется ориентацией людей на будущее, на достижение быстрых значительных результатов. Они строят краткосрочные планы и стараются реализовать их как можно более энергично. Для людей данной культуры «время — это деньги». Природа не представляет собой загадки. Поскольку жизнь — это проблема, которую необходимо быстро и успешно решить, природа должна подчиниться человеку. Все ее тайны должны быть раскрыты, законы ее развития установлены и описаны. Предназначение человека состоит в управлении природой. Человеческая натура свободолюбива. Культивируется индивидуальность, независимость, автономность от социального окружения. Процесс принятия решения осуществляется самостоятельно. Признается значимость индивидуальных интересов и ценностей. В общении люди откровенны, непосредственны, ориентированы не на иерархию, а на равенство ролевых взаимоотношений. Социально признанной ценностью является представление обществом равных возможностей для развития каждого члена. Основу общественного контроля составляет не мораль, а законность, неотвратимость наказания и обязательность материального вознаграждения. Внимание людей этой культуры сосредоточено на деле, задании, работе. Человек часто сознательно сам приносит себя в жертву делу, успеху, прогрессу, материальному достатку. Успешная деятельность предполагает прежде всего быстрое материальное вознаграждение.

Математическая обработка теста несложная и предполагает определение процентного соотношения ответов респондентов по утверждениям и средних показателей по типам культуры. На этой основе делается вывод о тенденции в принадлежности изучаемой культуры к одному из трех предложенных нами типов. При про-

ведении массовых опросов можно получить надежные и репрезентативные данные.

Ключ

Номер утверждения	ТК	СК	ДРК
1	А	Б	В
2	А	Б	В
3	А	Б	В
4	А	Б	В
5	А	Б	В

6.5. Методика «Показатели индивидуализма — коллективизма» (ПИК)

Методика разработана Л. Г. Почебут на основе описания культурных синдромов Г. Триандиса. Предназначена для выявления индивидуалистических либо коллективистических установок личности.

Бланк опросника ПИК

Инструкция. Выберите одно из предложенных вам суждений. Отметьте его знаком «+».

1.

- А. Когда я в жизни сталкиваюсь с какими-либо трудностями, я обычно обращаюсь за помощью к друзьям или коллегам по работе.
- Б. Я самостоятельно справляюсь со своими трудностями, не прибегая к помощи друзей или коллег.

2.

- А. На работе (или во время учебы) я должен быть уверен в том, что я могу делать то, что считаю необходимым для дела.
- Б. На работе (или во время учебы) я должен быть уверен в том, что вношу существенный вклад в общее дело.

3.

- А. Я считаю, что женщины должны заниматься своими делами и не претендовать на мужские виды работ.
- Б. Я считаю, что женщины должны выполнять те же виды работ, что и мужчины.

4.
 - А. В нашем обществе неукоснительно соблюдаются права конкретного человека.
 - Б. В нашем обществе права группы важнее прав отдельного человека.
5.
 - А. Мне было бы неприятно общаться с человеком, который упорно добивается своего, не принимая в расчет интересы окружающих его людей.
 - Б. Человек, который настойчиво добивается своих целей, не обращая внимания на интересы окружающих, мог бы служить для меня примером.
6.
 - А. Со старшими по возрасту или вышестоящими по статусу я привык общаться как с равными.
 - Б. Старшим по возрасту или вышестоящим по должности я привык оказывать уважение и почтение.
7.
 - А. При знакомстве с новым человеком я интересуюсь его социальным положением (где и кем он работает).
 - Б. При знакомстве с новым человеком я больше интересуюсь его личностными чертами, чем его социальным положением.
8.
 - А. В жизни очень важно, чтобы окружающие люди любили и уважали меня.
 - Б. В жизни важно сделать что-то очень существенное, что принесло бы пользу другим людям.
9.
 - А. Мне нравится рассказывать своим друзьям и знакомым о своих успехах и достижениях.
 - Б. Я предпочитаю быть скромным и не хвастаться своими успехами.
10.
 - А. Я надеюсь, что буду поддерживать тесные, дружеские, обязывающие отношения с несколькими близкими друзьями всю жизнь.
 - Б. Я надеюсь иметь в жизни много друзей, отношения с которыми будут легкими, приятными, но ни к чему не обязывающими.

11.
 - А. Принимая важное решение, я всегда советуюсь с родными или друзьями.
 - Б. Принимая важное решение, я стараюсь обдумать его самостоятельно, ни с кем не советуясь.
12.
 - А. Выбирая профессию или работу, я ориентируюсь исключительно на свои потребности и интересы.
 - Б. Выбирая профессию или работу, я последовал совету своих родителей и друзей, принимая во внимание их жизненный опыт и оценку моих способностей.
13.
 - А. Когда меня постигает неудача, я замыкаюсь в себе и переживаю в одиночестве.
 - Б. В случае неудачи я жду сочувствия и помощи от друзей и, как правило, получаю их.
14.
 - А. Мое настроение повышается, когда между коллегами по работе царят мир, согласие, взаимопонимание и взаимопомощь.
 - Б. На мое настроение никак не влияют взаимоотношения моих коллег по работе.
15.
 - А. Мои убеждения — это мое личное дело. Я никому не позволю ставить их под сомнение.
 - Б. Для меня важно, чтобы мои друзья разделяли мои убеждения.
16.
 - А. Я предпочитаю жить поближе к родителям (или вместе с ними), чтобы помочь им в случае необходимости.
 - Б. Я предпочитаю жить независимо от родителей и финансово, и территориально.
17.
 - А. Когда я сталкиваюсь с трудностями, то стараюсь изменить ситуацию в свою пользу.
 - Б. Когда я сталкиваюсь с трудностями, то стараюсь приспособиться к возникшей ситуации.
18.
 - А. Мнение окружающих о моем поведении очень важно для меня.

- Б. Мне совершенно безразлично мнение окружающих о моем поведении.

19.

- А. Я думаю, что лучший путь для того, чтобы повлиять на человека, — это обратиться за помощью к авторитетному для него лицу.
- Б. Я думаю, что лучший путь для того, чтобы повлиять на человека, — это обратиться к нему лично.

20.

- А. Я считаю, что каждый должен заботиться о себе сам.
- Б. Я считаю, что люди должны помогать друг другу, заботиться о ближнем.

21.

- А. Мнение моих родителей для меня важнее мнения моего супруга.
- Б. Мнение моего супруга для меня важнее мнения моих родителей.

22.

- А. Я пытаюсь объяснить поведение людей правилами, нормами, традициями, принятыми в их культуре.
- Б. Я пытаюсь объяснить поведение людей их личностными особенностями и установками.

23.

- А. Мне нравится рассказывать окружающим людям о себе самом.
- Б. Мне нравится слушать рассказы знакомых людей об их жизни.

24.

- А. Я сильно переживаю, если окружающие люди не одобряют мое поведение.
- Б. Я равнодушен к оценке окружающими людьми моего поведения.

25.

- А. Для того чтобы организовать свой бизнес и преуспеть в нем, нужно просто делать свое дело.
- Б. Для того чтобы организовать свой бизнес и преуспеть в нем, необходимы добрые и долговременные взаимоотношения с партнерами.

26.

- А. Мой кумир — это герой-одиночка, который борется со своими врагами.
- Б. Мой кумир — это человек, который организует и сплачивает группу людей для победы.

27.

- А. Я думаю, это справедливо, когда при распределении премии или любой награды каждый член группы получит какую-то часть.
- Б. Я думаю, это справедливо, когда при распределении премии или любой награды каждый получит только то, что заработал.

28.

- А. Я считаю, что если знакомый мне помог, то достаточно расчитаться с ним деньгами.
- Б. Я считаю, что если знакомый мне помог, то нужно отплатить ему услугой за услугу.

29.

- А. Вполне возможно, что когда я иду в гости к друзьям, я могу привести с собой еще одного человека, ранее незнакомого с хозяевами дома.
- Б. Для меня совершенно неприемлемо привести в дом к моим друзьям ранее незнакомого им человека, предварительно не договорившись.

30.

- А. Я думаю, что конфликты между коллегами по работе вызывают дух конкуренции и способствуют повышению результативности труда.
- Б. Я думаю, что конфликты между коллегами по работе отрицательно влияют на результаты их труда.

Математическая обработка проводится в соответствии с ключом. Каждое совпадение ответа респондента с ключом оценивается в 1 балл. Затем высчитывается сумма баллов коллективизма и сумма баллов индивидуализма. Превышение баллов по одной из шкал говорит о тенденции человека к тому или иному типу культуры.

Результаты нашего опроса 766 респондентов (жители Санкт-Петербурга разных социальных групп, возраста и пола) показали следующее: средние баллы коллективизма равнялись 16,23 (стандартное отклонение 3,65); средние баллы индивидуализма равня-

лись 13,73 (стандартное отклонение 3,67). Таким образом, в целом коллективистические тенденции преобладали над индивидуалистическими. Однако статистически значимые различия были обнаружены в зависимости от возраста. Молодежь отличалась от пожилых людей большим индивидуализмом. Имелись различия и в связи с профессиональной деятельностью. Бизнесмены более склонны к индивидуализму, чем государственные служащие. Сотрудники милиции и военные проявляли больший коллективизм. Данные корреляционного анализа показали, что коллективистам присущи склонность к риску и стремление к достижениям. Эти результаты совпадают с данными кросс-культурных исследований синдрома индивидуализма-коллективизма [49, с. 250–251].

Ключ

1. А-К Б-И	11. А-К Б-И	21. А-И Б-К
2. А-И Б-К	12. А-И Б-К	22. А-К Б-И
3. А-К Б-И	13. А-И Б-К	23. А-И Б-К
4. А-И Б-К	14. А-К Б-И	24. А-К Б-И
5. А-К Б-И	15. А-И Б-К	25. А-И Б-К
6. А-И Б-К	16. А-К Б-И	26. А-И Б-К
7. А-К Б-И	17. А-И Б-К	27. А-К Б-И
8. А-К Б-И	18. А-К Б-И	28. А-И Б-К
9. А-И Б-К	19. А-К Б-И	29. А-К Б-И
10. А-К Б-И	20. А-И Б-К	30. А-И Б-К

6.6. Методика «Социальные эталонные переменные» (СЭП)

Известный американский социолог Т. Парсонс (Т. Parsons) описывает основные типы взаимоотношений между людьми и связанные с ними особенности развития общества. Он разводит понятия «культура», «общество» и «личность».

Общество — это социальная система мотивированного действия, организованная вокруг взаимоотношений людей (акторов). Эта система характеризуется тем, что включает процесс взаимодействия

между двумя и более акторами. **Личность** — это система, обеспечивающая взаимосвязанность действий отдельного актора. Действия актора организованы в структуру с помощью диспозиции потребностей. Действия множества акторов организованы на основе совместимости и интеграции. **Культура** — это система символических эталонов, которые создаются индивидуальными акторами и передаются социальными системами от личности к личности посредством обучения. Культура характеризуется тем, что она формируется не с помощью взаимодействия, а с помощью организации ценностей, норм и символов, которые руководят выбором акторов и ограничивают виды взаимодействия [44, с. 638].

Для понимания взаимосвязи личности, общества и культуры Парсонс вводит понятие «социальные эталонные переменные» (СЭП). Это категории для описания ценностных ориентаций, которые в различных формах интегральны для систем общества, личности и культуры.

Социальные эталонные переменные — это способы взаимоотношений между людьми. Они представляют собой дихотомии, одну сторону которых должен выбрать актор, прежде чем действовать.

СЭП определяют альтернативные предпочтения, ожидания или предрасположенности. В системе личности они описывают ожидания или предрасположенности актора по отношению к другим акторам с точки зрения организации его личности. СЭП показывают, как реагирует система потребностей личности при взаимодействии с системами потребностей других людей. В случае общества СЭП — это важнейшие компоненты в определении ролевых ожиданий. Культурно они определяют эталоны ценностной ориентации. Культурные эталоны предписывают определенное поведение. Существует пять основных эталонных переменных.

1. Аффективность — аффективная нейтральность (АФФ — АФН) измеряет отношение актора к нормам общества.
2. Ориентация на себя — ориентация на коллектив (ИНД — КОЛ) измеряет отношение актора к интересам сообщества.
3. Универсализм — партикуляризм (УНИ — ПАР) измеряет отношение актора к требованиям сообщества.
4. Качества — результативность (КАЧ — РЕЗ) измеряет критерии оценки личности, применяемые сообществом.
5. Специфичность — диффузность (СПЕ — ДИФ) измеряет степень включенности актора в ситуации взаимодействия.

Социальные эталонные переменные выполняют специфические функции. АФФ — АФН применяется для определения, имеет ли место оценивание ситуации. Переменная ИНД — КОЛ предназначена для того, чтобы определить, преобладают ли моральные эталоны в процессе оценивания. Переменная УНИ — ПАР предполагает определение того, какие эталоны — познавательные или категорические — преобладают в процессе оценивания. КАЧ — РЕЗ способствует определению подхода к объектам оценивания — с точки зрения комплекса их качеств или по результату деятельности. СПЕ — ДИФ показывает степень включенности индивида в оценивание значимости объекта.

Все социальные эталонные переменные отражают в культурном аспекте нормативные эталоны; в личностном аспекте — систему оценки объектов и ситуаций; в социальном аспекте — систему ожиданий.

Каждая СЭП представляет собой дилемму. Первая (АФФ — АФН) выражает дилемму: либо первоочередное удовлетворение своих импульсов, либо самодисциплина и контроль над эмоциями. Вторая (ИНД — КОЛ) связана с разрешением дилеммы: выбор либо частных, либо коллективных интересов. Нередки ситуации, в которых возникает дисгармония интересов, порождающих проблему выбора между действием в пользу собственных или в пользу коллективных интересов. Третья (УНИ — ПАР) предполагает, что актор должен решить: рассматривать объекты данной ситуации в соответствии с общей нормой, относящейся ко всем объектам этого класса, или в соответствии с частной нормой, применяемой только в его сообществе (коллективе, этносе и пр.). Четвертая социальная переменная (КАЧ — РЕЗ) связана с определением критериев, применяемых для оценки (объектов, других акторов, себя, ситуации): актор может отдать предпочтение либо качеству социальных объектов, либо результатам их деятельности. Пятая (СПЕ — ДИФ) связана с выбором пределов, в которых актор будет реагировать на объект. Либо он будет реагировать на множество аспектов данного объекта, проявляя в этом случае диффузность. Так, например, диффузная привязанность проявляется тогда, когда отношения с другим человеком становятся потребностью, появляется привязанность в целом, вне зависимости от его личностных качеств, статуса, материального положения. В этом случае потребности требуют реагировать на объект любым способом, который обусловлен природой актора и природой объекта. Либо он реагирует только на ограничен-

ное количество аспектов, проявляя специфичность. В этом случае потребности ограничивают вид и контекст значимости социального объекта, включая лишь формальные обязанности и исключая любые другие потенциальные виды контактов. Пять СЭП формируют пять главных выборов, которые должны быть сделаны актором, когда он оказывается в ситуации взаимодействия. Эти пять выборов совершенно необходимы для того, чтобы ситуация приобрела определенность [44, с. 638–674].

Согласно Парсонсу, личностную систему описывают две дихотомии: АФФ — АФН и СПЕ — ДИФ, которые оказывают влияние на диспозиции потребностей. Социальная система представлена дихотомиями УНИ — ПАР и КАЧ — РЕЗ, которые влияют на ролевые ожидания. Культурная система представлена дихотомией ИНД — КОЛ.

Выбор человеком одной СЭП из дихотомии характеризует его ведущую диспозицию во взаимоотношениях с людьми.

1. АФФ — безоценочное поведение («Я стараюсь удовлетворить свои потребности»).
2. АФН — оценочное поведение («Я стараюсь заслужить одобрение окружающих»).
3. УНИ — преимущество когнитивной оценки по сравнению с ценностной и моральной. Оценка личности вне зависимости от принадлежности к общности («Мне безразлична моральная сторона отношений с людьми»).
4. ПАР — преимущество моральной оценки перед когнитивной. Оценка личности на основе близости, принадлежности к той же общности («В своем поведении я ориентируюсь на моральные принципы взаимоотношений»).
5. ИНД — преимущество когнитивно-различительных эталонов во взаимоотношениях («Я учитываю только свои интересы»).
6. КОЛ — преимущество коллективных моральных эталонов («Я учитываю интересы окружающих»).
7. КАЧ — отношение к объекту как к комплексу качеств. Взаимные ожидания конформизма и согласия.
8. РЕЗ — отношение к объекту как к комплексу деятельности. Взаимные ожидания успешности в деятельности.
9. ДИФ — удовлетворение всех требований социального объекта, если они не противоречат другим обязанностям субъекта («Я стараюсь заслужить любовь людей»).

10. СПЕ — удовлетворение только тех требований социального объекта, которые официально определены в отношениях между ними («Я стараюсь заслужить уважение окружающих»).

Взаимосвязь социальных эталонных переменных АФФ — КОЛ — ПАР — ДИФ — КАЧ означает «механическую солидарность» согласно Э. Дюркгейму (E. Durkheim) или традиционную общность согласно Ф. Теннису (F. Tonnies). Взаимосвязь социальных эталонных переменных АФН — ИНД — УНИ — РЕЗ — СПЕ означает «органическую солидарность» согласно Дюркгейму или современное общество согласно Теннису.

Парсонс выделял четыре типа общества:

- 1) адаптивный;
- 2) аскриптивный;
- 3) интегративный;
- 4) системно-целевой.

Он разработал схему соответствия личностных и социальных взаимосвязей СЭП с типом общества.

Адаптивный тип общества. Ориентация личности, определяющая нормы взаимоотношений, строится на основе сочетания АФН — СПЕ. В этом случае отношения ориентированы на профессиональную компетентность личности. Важность придается инструментальным способностям, специальным нормам и санкциям. Самой важной является профессиональная система отношений. Ориентация общества, определяющая значение взаимоотношений, строится на основе сочетания УНИ — РЕЗ. Значение придается профессиональной репутации человека. Люди оценивают друг друга с точки зрения взаимной полезности. Парсонс рассматривал этот тип как идеальный. По результатам его исследований, система взаимоотношений в США близка этому типу.

Аскриптивный тип общества. Под аскрипцией Парсонс понимал сплав различных функций в одной. Ориентация личности, определяющая нормы взаимоотношений, строится на основе сочетания АФФ — СПЕ. Важно участие каждого человека в реализации целей системы. Люди эмоционально включаются в достижение целей, испытывают потребность в установлении взаимоотношений взаимной солидарности. Отношения строятся на основе консуматорных потребностей, то есть таких потребностей, в которых интерес к объекту основан на том, что он является источником удовлетворения потребности. Ориентация общества, определяющая значение взаимоотно-

ношений, построена на сочетании ПАР — РЕЗ. Человек выступает как объект катексиса, что обеспечивает включение людей в единую систему взаимодействия. Значение придается взаимоотношениям, которые способствуют достижению целей системы. Доминирующей становится иерархическая система отношений. К обществу аскриптивного типа Парсонс относил СССР.

Интегративный тип общества. Ориентация личности, определяющая нормы взаимоотношений, строится на сочетании АФФ — ДИФ. Во взаимоотношениях важны лояльность, конформизм, полная вовлеченность в жизнь сообщества, сильная потребность в установлении межличностных связей и социальном признании. Ориентация общества, определяющая значение взаимоотношений, построена на основе сочетания ПАР — КАЧ. Общество оценивает личность с точки зрения идентичности в отношении общества. Во взаимоотношениях значение придается не результатам деятельности человека, а его лояльности в отношении сообщества, руководства. Большое значение имеет внешнее проявление солидарности. Обществом интегративного типа, по мнению Парсонса, была нацистская Германия.

Системно-целевой тип общества. Ориентация личности основана на сочетании АФН — ДИФ. У членов такого сообщества имеется высокая потребность в привязанности, нормативная обязательность во взаимоотношениях, потребность в уважении со стороны других. Ориентация общества, основанная на сочетании УНИ — КАЧ, придает значение участию человека в сохранении культурных ценностей, исполнению долга в отношении сообщества, проявлению уважения к людям. Важность придается сохранению культурных моделей и своевременной регуляции напряжений между людьми, профилактике конфликтов. К этому типу общества Парсонс относит Японию и Китай [44, с. 515–520].

Опираясь на данную теорию, Л. Г. Почебут разработала методику «Социальные эталонные переменные» (СЭП), предназначенную для оценки взаимоотношений между людьми.

Бланк опросника СЭП

Инструкция. Отметьте, пожалуйста, степень вашего согласия с предложенными высказываниями.

Оценку производите по шкале:

- ☐ «совершенно не согласен» — 0 баллов;
- ☐ «скорее согласен, чем не согласен» — 1 балл;

- ☐ «согласен» — 2 балла;
☐ «полностью согласен» — 3 балла.

№	Утверждения	Балл			
		0	1	2	3
1	Я стараюсь удовлетворить любые свои потребности и желания, не принимая во внимание оценку окружающих моего поведения	0	1	2	3
2	Для меня очень значима оценка окружающими моего поведения	0	1	2	3
3	Чувство общности с членами коллектива важно для меня	0	1	2	3
4	Я испытываю чувство неловкости и неудобства при необходимости поддерживать общность с членами коллектива	0	1	2	3
5	Предъявлять к разным людям одинаковые требования несправедливо	0	1	2	3
6	Я думаю, что справедливо предъявлять к разным людям одинаковые требования	0	1	2	3
7	Для меня очень важны личностные качества другого человека, например честность, искренность, доброжелательность	0	1	2	3
8	Для меня важно, что человек делает, каких результатов в работе он добивается	0	1	2	3
9	Я довольно энергично реагирую на все жизненные проблемы	0	1	2	3
10	Я предпочитаю выборочно реагировать на жизненные ситуации	0	1	2	3
11	Мне кажется, жесткий контроль над своими потребностями ограничивает свободу	0	1	2	3
12	Я думаю, что человек должен всегда жестко контролировать свои потребности, сдерживать чувства	0	1	2	3
13	Я стараюсь следовать девизу «Один за всех, и все за одного»	0	1	2	3
14	Девиз моей жизни: «Я один самостоятельно смогу справиться с любыми проблемами»	0	1	2	3
15	При решении конкретных вопросов я обычно учитываю специфику ситуации и исхожу из частных, пригодных для данного случая критериев оценки	0	1	2	3
16	При решении конкретных вопросов я исхожу из общих критериев оценки ситуации	0	1	2	3

№	Утверждения	Балл			
17	Я оцениваю людей на основе проявления качеств их личности	0	1	2	3
18	Я оцениваю людей по результатам их деятельности	0	1	2	3
19	От других людей я не жду, что они будут честно исполнять свои обязанности	0	1	2	3
20	Я ожидаю от других людей, что они будут четко и грамотно выполнять свои обязанности	0	1	2	3
21	В своем поведении я стараюсь следовать первому импульсу	0	1	2	3
22	Я действую по принципу «Семь раз отмерь, один раз отрежь»	0	1	2	3
23	Я чувствую ответственность за свое поведение перед членами коллектива	0	1	2	3
24	Я думаю, что абсолютно свободен в своем поведении по отношению к членам коллектива	0	1	2	3
25	Я ожидаю, что члены коллектива при решении вопросов о моей судьбе (статусе, продвижении по службе) будут оценивать меня как своего, близкого им человека	0	1	2	3
26	Я ожидаю, что члены коллектива при решении вопросов о моей судьбе будут исходить из обобщенных, универсальных критериев оценки, применимых и к своим, и к чужим	0	1	2	3
27	Окружающие ожидают от меня проявления хороших человеческих качеств	0	1	2	3
28	Окружающие ожидают от меня высоких результатов в деятельности	0	1	2	3
29	Меня устраивает, когда начальник формулирует мне задание в общих чертах	0	1	2	3
30	Мне нравится, что начальник формулирует мое задание четко, точно, определенно	0	1	2	3
31	Я думаю, что первое впечатление о человеке или о событии является самым верным	0	1	2	3
32	Мне кажется, что, прежде чем составить мнение о человеке или о событии, необходимо все тщательно обдумать	0	1	2	3
33	Для меня очень важно, чтобы мои личные интересы сочетались с интересами окружающих людей	0	1	2	3

Бланк опросника СЭП. Продолжение

№	Утверждения	Балл			
34	Я думаю, для человека важно удовлетворить свои личные интересы, не принимая в расчет интересы окружающих	0	1	2	3
35	Для оценки каждого жизненного случая необходимо подобрать свой критерий, имеющий для меня особое значение	0	1	2	3
36	Ко всем конкретным случаям я применяю одну универсальную шкалу оценки, имеющую значение для всех окружающих людей	0	1	2	3
37	Мое отношение к человеку не зависит от результатов его деятельности	0	1	2	3
38	Мое отношение к человеку основано исключительно на результатах его деятельности	0	1	2	3
39	Я стараюсь активно включаться в любую возникшую ситуацию и лично участвовать в ней	0	1	2	3
40	Я стараюсь активно включаться только в некоторые наиболее значимые для меня ситуации	0	1	2	3
41	От других людей я ожидаю, что они будут свободно проявлять свои импульсивные реакции	0	1	2	3
42	От других людей я ожидаю, что они должны контролировать свое поведение и соблюдать дисциплину	0	1	2	3
43	Я ожидаю, что члены коллектива будут учитывать мои интересы	0	1	2	3
44	Мне кажется, что члены коллектива совершенно не обязаны учитывать мои интересы.	0	1	2	3
45	Я думаю, что разных людей нужно и оценивать по-разному	0	1	2	3
46	Я считаю, что к разным людям необходимо применять одни и те же критерии оценки	0	1	2	3
47	Мне кажется, что человек достигает статуса в обществе исключительно благодаря своим личным качествам	0	1	2	3
48	Человек достигает статуса в обществе на основе результатов своей деятельности (прошлых, настоящих, будущих)	0	1	2	3
49	Я считаю себя обязанным определять свое отношение ко всем людям и вещам	0	1	2	3
50	Я обязан определять свое отношение только к некоторым значимым для меня людям и вещам	0	1	2	3

Математическая обработка и анализ результатов проводятся на основе выраженности одной из противоположных парных переменных. Описание значения каждой СЭП представлено в нижеследующей таблице.

Таблица 7. Диспозиции взаимоотношений с людьми

№	СЭП	Варианты диспозиций
1	АФФ	Безоценочное поведение. «Я стараюсь удовлетворить свои потребности»
2	АФН	Оценочное поведение. «Я стараюсь заслужить одобрение окружающих»
3	УНИ	Преимущество когнитивной оценки по сравнению с ценностной и моральной. Оценка личности вне зависимости от ее принадлежности к общности. «Мне безразлична моральная сторона отношений с людьми»
4	ПАР	Преимущество моральной оценки перед когнитивной. Оценка личности на основе близости, принадлежности к той же общности. «В своем поведении я ориентируюсь на моральные принципы взаимоотношений»
5	ИНД	Преимущество когнитивно различительных эталонов во взаимоотношениях. «Я учитываю только свои интересы»
6	КОЛ	Преимущество коллективных моральных эталонов. «Я учитываю интересы окружающих»
7	КАЧ	Отношение к объекту как к комплексу качеств. Взаимные ожидания конформизма и согласия
8	РЕЗ	Отношение к объекту как к комплексу деятельности. Взаимные ожидания успешности в деятельности
9	ДИФ	Удовлетворение всех требований социального объекта, если они не противоречат другим обязанностям субъекта. «Я стараюсь заслужить любовь окружающих»
10	СПЕ	Удовлетворение только тех требований социального объекта, которые официально определены. «Я стараюсь заслужить уважение окружающих»

Обработка результатов осуществляется по ключу. Преимущество в оценке одних или противоположных переменных характеризует диспозиционную структуру личности. Исследование системы СЭП показало кросс-культурные различия в диспозиционной структуре личности.

Ключ

1	АФФ	11	АФФ	21	АФФ	31	АФФ	41	АФФ
2	АФН	12	АФН	22	АФН	32	АФН	42	АФН
3	КОЛ	13	КОЛ	23	КОЛ	33	КОЛ	43	КОЛ
4	ИНД	14	ИНД	24	ИНД	34	ИНД	44	ИНД
5	ПАР	15	ПАР	25	ПАР	35	ПАР	45	ПАР
6	УНИ	16	УНИ	26	УНИ	36	УНИ	46	УНИ
7	КАЧ	17	КАЧ	27	КАЧ	37	КАЧ	47	КАЧ
8	РЕЗ	18	РЕЗ	28	РЕЗ	38	РЕЗ	48	РЕЗ
9	ДИФ	19	ДИФ	29	ДИФ	39	ДИФ	49	ДИФ
10	СПЕ	20	СПЕ	30	СПЕ	40	СПЕ	50	СПЕ

Пример эмпирического исследования социальных эталонных переменных

Мы провели специальное исследование социальных эталонных переменных, характерных для нашего общества. Цель исследования состояла в определении типа общества на основе изучения системы социальных эталонных переменных. Задачи исследования включали: оценить степень пригодности методики для изучения СЭП; изучить общность и различия в оценке социальных переменных разными группами населения. Разработанная нами методика была апробирована на 189 студентах гуманитарных вузов и окончательно оформлена с помощью технологии, предложенной Лайкертом. Предполагалось, что российское общество относится к аскриптивному типу. Отношения между людьми строятся по типу «аффективность—специфичность», а значение, которое придается в обществе этим взаимоотношениям, оценивается по типу «партикуляризм—результативность».

В исследовании приняли участие 766 человек. Из них 65% женщин, 35% мужчин, в возрасте от 18 до 72 лет. Социальный статус: творческие работники, бизнесмены, студенты технических и гуманитарных вузов, пенсионеры, сотрудники милиции и военные. Предложенные дихотомии социальных переменных респонденты единодушно оценили следующим образом.

1. Аффективная нейтральность выше аффективности. Это означает, что в нашем обществе не одобряется, когда чувства влияют на ролевое поведение.

2. Коллективизм выше индивидуализма. Люди оценивают себя как коллективистов.
3. Партикуляризм значительно выше, чем универсализм. Люди подчеркивают важность близких человеческих отношений в сравнении с официальными, нормативными.
4. Люди предпочитают оценивать друг друга по качествам личности, а не по результатам труда.
5. Специфичность включения в ситуации взаимодействия преобладает над диффузностью. Люди стараются не вторгаться в частную жизнь и пытаются заслужить уважение друг друга.

Однако степень единодушия респондентов была неполной. Были выявлены статистически значимые на 0,05%-ном уровне различия в оценке СЭП в зависимости от пола. Хотя женщины и отмечают большую значимость аффективной нейтральности и коллективизма во взаимоотношениях, в сравнении с мужчинами они проявляют большую аффективность, индивидуализм и партикуляризм. Мужчины склонны к большей аффективной нейтральности, коллективизму и универсализму. В отношении дихотомий «качество—результат» и «диффузность—специфичность» значимых различий выявлено не было.

Статистически значимые различия проявились и в зависимости от возраста. В оценке своих взаимоотношений с людьми молодежь отличается от представителей среднего возраста большей аффективностью, индивидуализмом, партикуляризмом и специфичностью. С возрастом усиливаются аффективная нейтральность, коллективизм, универсализм.

В зависимости от социального статуса также обнаружены статистически значимые различия. Студентам свойственна оценка взаимоотношений между людьми с точки зрения индивидуализма, партикуляризма, специфичности. Сотрудники милиции и военные оценивают взаимоотношения как аффективно нейтральные, коллективистические, основанные на принципе универсализма и диффузные.

Анализ показывает, что система взаимоотношений в нашем обществе претерпевает изменения. Молодое поколение стремится к индивидуализму и специфичности в построении взаимоотношений с людьми. Старшее поколение отличается большим коллективизмом и диффузностью. С возрастом усиливаются аффективная нейтральность и универсализм в оценке социальных объектов.

Корреляционный анализ выявил обоснованность классификации Парсонса и репрезентативность нашей методики «СЭП». Социальные эталонные переменные представляют собой дихотомии. Они образуют с качествами из разных других дихотомий тесные взаимосвязи, что также подробно описывал Т. Парсонс.

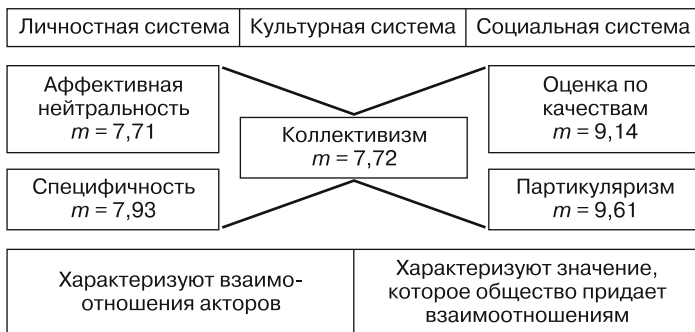


Рис. 11. Социальные эталонные переменные, свойственные российскому обществу

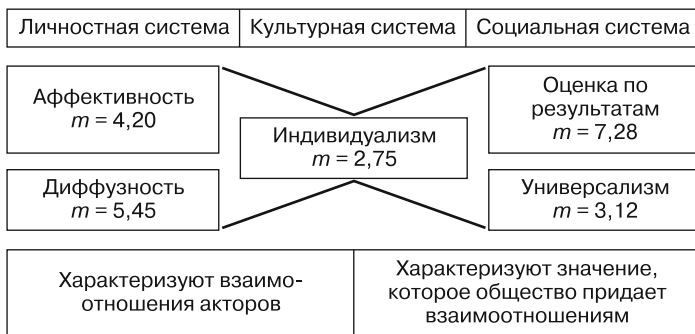


Рис. 12. Социальные эталонные переменные, не свойственные российскому обществу: m — среднее значение. Максимальное значение равно 15 баллам

Анализ значимости корреляционных связей выявил более тесные зависимости между показателями коллективизма, аффективной нейтральности, партикуляризма, оценки людей по качествам и диффузности. Индивидуализм теснее связан с аффективностью,

специфичностью, универсализмом. В целом корреляционный анализ подтвердил обоснованность ряда эталонных переменных, соответствующего идеям Дюркгейма и Тенниса. Ряд коллективизма характеризует общность, или механическую солидарность. Ряд индивидуализма близок описанию общества, или органической солидарности.

Результаты исследования позволяют разделить социальные эталонные переменные на две группы (рис. 11, 12). Первую группу, свойственную российскому обществу, составили переменные, имеющие более высокие средние значения и более тесные корреляционные взаимосвязи. Во вторую группу вошли переменные, не характерные для взаимоотношений в российском обществе.

Психологический парадокс российского общества

Итак, предположение о том, что современное российское общество относится к аскриптивному типу, не подтвердилось. Обнаружено, что в современном российском обществе ориентации личности в основном построены по принципу дихотомии АФН — СПЕ. Это означает, что люди в своих взаимоотношениях ориентируются на профессиональную компетентность, не одобряя проявлений импульсивности. Важность во взаимоотношениях придается инструментальным способностям, специальным нормам и санкциям. Люди стараются заслужить одобрение и уважение окружающих. Самой важной является профессиональная система отношений. По специфике взаимоотношений между людьми российское общество относится к адаптивному типу.

В то же время ориентации общества построены на основе дихотомии ПАР — КАЧ. Это означает, что общество оценивает личность не с точки зрения ее профессиональной компетентности, а с точки зрения ее идентичности целям общества. В общественных отношениях социальное значение имеют не результаты деятельности, а лояльность личности в отношении сообщества: руководства фирмы, предприятия, коллектива. Большое значение имеет проявление солидарности. Для людей важны моральные (коллективистические) принципы взаимоотношений, они ориентируются на объект оценки как на комплекс качеств. Большое значение в обществе придается взаимным ожиданиям конформизма и согласия. По оценке значи-

мости взаимоотношений российское общество относится к интегративному типу.

Таким образом, в психологической системе взаимоотношений в российском обществе обнаружен парадокс.

ПАРАДОКС РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

От личности ожидают и требуют компетентности, а оценивают ее по степени лояльности к сообществу.

Правила взаимодействия не стыкуются с санкциями, применяемыми за их выполнение или нарушение. Строя взаимоотношения с окружающими, люди считают, что от них ожидают профессиональной компетентности, что будут поощрять за профессиональную компетентность, наказывать за профессиональную некомпетентность. На самом деле людей поощряют за проявление лояльности и наказывают за нелояльность.

Обнаруженный нами парадокс можно сформулировать следующим образом: на уровне индивидуального сознания, вербально, от людей требуют профессиональной компетентности. На уровне общественного сознания, невербально, требуется лояльность в отношении сообщества. Такое противоречие между индивидуальным и общественным сознанием можно трактовать как раскрытие специфики загадочной русской души. Сознание требует от россиянина активной и эффективной профессиональной деятельности, однако подсознание подсказывает ему, что оценивать его в обществе будут не по степени достижений, а по степени лояльности своему сообществу.

Следует обратить также внимание на высокую оценку партикуляризма в российском обществе. Этому соответствует взаимная оценка людей на основе их близости, принадлежности к одной и той же общности. Партикуляризм препятствует разработке объективных критериев подготовки и отбора одаренных людей в элиту общества. Он забивает фильтры отбора, способствует тому, что в элиту попадают люди, отобранные на основе не объективных, а субъективных критериев. В результате исследования обнаружено, что молодежь предпочитает принцип партикуляризма. С возрастом люди начинают понимать важность универсализма и больше значения придавать объективным критериям оценки.

Результаты эмпирического исследования позволяют сделать следующие выводы:

- теория социальных эталонных переменных, разработанная Парсонсом, описывает типичную систему взаимоотношений в об-

ществе и значение, которое общество придает этим взаимоотношениям. С нашей точки зрения, использование этой теории в этнической психологии является очень перспективным;

- опрошенные нами различные группы населения согласованно оценили важность в российском обществе таких переменных, как аффективная нейтральность, специфичность, коллективизм, партикуляризм, качества человека;
- предположение о том, что аскриптивный тип общества свойствен современной России, не подтвердилось. Обнаружено противоречие в построении взаимоотношений в российском обществе. Взаимоотношения между людьми складываются по типу адаптивного общества с ориентацией на профессиональную компетентность. В то же время по оценке значимости взаимоотношений российское общество относится к интегративному типу. Личность оценивается не по результатам деятельности, а по степени лояльности к сообществу [49, с. 211–221].

6.7. Методика ранжирования системы ценностей

Методика создана зарубежными психологами С. Шварцем и У. Билски. Они выдвинули предположение о наличии ограниченного числа универсальных ценностей. С. Шварц провел кросс-культурное исследование 66 ценностей как «руководящих принципов жизни» в 20 странах мира и с помощью статистики выделил 10 групп универсальных ценностей:

- 1) самостоятельность;
- 2) стимуляция;
- 3) гедонизм;
- 4) достижения;
- 5) власть;
- 6) безопасность;
- 7) конформизм;
- 8) традиции;
- 9) щедрость;
- 10) универсализм.

Он исходил из идеи о том, что основные человеческие ценности свойственны всем культурам, так как они связаны с универсальными человеческими потребностями как осознанные цели. По его мнению, культурные варианты решения этих проблем располагаются вдоль полярных осей:

- 1) консерватизм — автономия;
- 2) иерархия — равноправие;
- 3) гармония — мастерство.

Согласно точке зрения авторов методики, ценности равноправия и автономии важны для поддержания демократии, поскольку представляют собой ценностную и моральную базу социальной ответственности. Ценностной основой свободного предпринимательства являются ценности мастерства и автономии. Соответственно приоритет ценностей автономии, равноправия и мастерства свойствен современному западному обществу с развитыми рыночными отношениями (Лебедева, 2000). Доминирование ценностей консерватизма, иерархии и гармонии присуще традиционным обществам коллективистического типа.

Распределение ценностей по противоположным осям, предложенное С. Шварцем, было нами несколько пересмотрено. Дело в том, что полюса осей Шварца не являются противоположностями в строгом смысле слова. Так, полюс консерватизма не является логическим противопоставлением полюсу автономности. С точки зрения логики консерватизму противостоит новаторство, а автономности — зависимость. Так же нелогично выглядит ось «гармония — мастерство». Противоположностью гармонии выступает дисгармония, а мастерства — дилетантизм. Более логичной представляется ось «иерархия — равноправие», хотя распределение ценностей в ней неравномерно. На полюсе равноправия представлены ценности щедрости или благожелательности. На полюсе иерархии не представлены ценности жадности или недоброжелательства. Скупость, ростовщичество, зависть и пр., видимо, не являются общепринятыми ценностями. Пересмотрев структуру ценностей, мы решили придать им несколько иной смысл.

Ценности консерватизма С. Шварца обозначим как ценности социальной зависимости. Им противостоит полюс социальной автономности. Таким образом, полюс социальной зависимости включает ценности консерватизма, аскетизма и традиционализма. Полюс социальной автономности включает ценности самодостаточности, гедо-

низма и радикализма. Ценности социальной зависимости определяют ориентацию на межличностные отношения, а ценности социальной автономности — на саморазвитие, самореализацию личности.

Оставим название полюсов ценностей иерархии и ценностей равноправия. Обозначим ценности щедрости как альтруизм. Ценности иерархии означают ориентацию на активное целенаправленное вмешательство во взаимоотношения между людьми. Ценности равноправия означают ориентацию на свободные, доверительные взаимоотношения.

Полюс ценностей мастерства обозначим как «профессиональная деятельность». Полюс гармонии обозначим как «духовная деятельность». Полюс «профессиональная деятельность» включает ценности, важные в профессиональной деятельности и необходимые для активного преобразования мира. Сюда мы отнесли две группы ценностей: мастерство и достижения.

Полюс «духовная деятельность» включает ценности, важные для духовной деятельности, для развития внутреннего мира личности, эти ценности отражают пассивную адаптацию к миру, созерцательность. Этот полюс включает две группы: духовную гармонию (мир и лад в собственной душе) и природную гармонию (единство с природой).

В результате корреляционного, факторного и логического анализа, опираясь на теорию С. Шварца (S. Schwartz) и работы Н. М. Лебедевой, мы получили структуру ценностей, показанную на рис. 13.

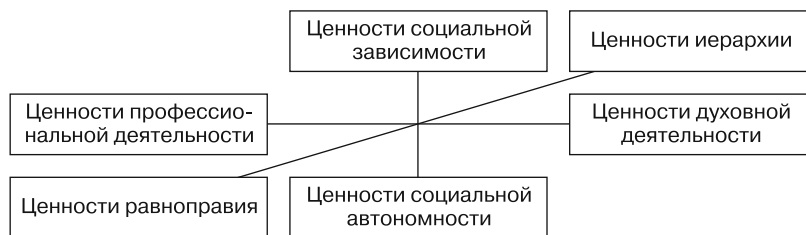


Рис. 13. Полярная структура ценностей

Разработанный Шварцем тест представляет собой список из 57 ценностей. Он подбирал ценности, опираясь на идеи основных мировых религий и опросников, разработанных для изучения культур Европы, Северной и Южной Америки, Азии и Африки.

Бланк опросника «Ранжирование системы ценностей»

Инструкция. Уважаемый респондент! При ответе на вопросы вы должны спросить себя: «Какие ценности важны для меня как основные принципы в моей жизни, а какие ценности менее важны для меня?» Эти ценности взяты из разных культур. В скобках после каждой ценности есть слова, которые могут помочь вам лучше понять ее значение.

Ваша задача — указать, в какой степени каждая ценность представляет для вас ведущий принцип вашей жизни. Используйте приведенную цифровую шкалу:

- ☐ «0» — означает, что ценность совсем незначима для вас и не является ведущим принципом вашей жизни;
- ☐ «3» — означает, что ценность важна для вас;
- ☐ «6» — значит, что ценность очень важна для вас.

Чем больше номер (0, 1, 2, 3, 4, 5, 6), тем более важна для вас эта ценность как ведущий принцип в вашей жизни.

Кроме этого, могут быть использованы цифры:

- ☐ «-1» — для обозначения ценности, противоположной ведущим принципам вашей жизни;
- ☐ «7» — для обозначения ценности, важнейшей для вас и являющейся руководящим принципом в вашей жизни; *обычно таких ценностей не более двух.*

В пустой ячейке перед каждой ценностью укажите номер (-1, 0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7), отражающий важность этой ценности лично для вас. Постарайтесь использовать все цифры, как можно точнее и разнообразнее отражая ваше отношение к данным ценностям (разумеется, каждая цифра может быть использована неоднократно).

Как руководящий принцип моей жизни, эта ценность:

Противоположна моим ценностям	Не важна	Важна					Очень важна	Наиважнейшая
-1	0	1	2	3	4	5	6	7

Перед тем как начать, прочитайте список ценностей группы 1 (от 1 до 30), выберите наиболее важную для вас и оцените ее важность цифрой. Затем выберите ценность, наиболее противоречащую вашим жизненным принципам, и отметьте ее цифрой «-1». Если здесь нет

такой ценности, выберите ту, что наименее важна для вас, и отметьте ее цифрами «0» или «1» соответственно степени ее важности. Затем отметьте цифрами оставшиеся на листе ценности.

Ценности (группа 1)

1. Равенство (равные возможности для всех).
2. Внутренняя гармония (быть в мире с самим собой).
3. Власть (контроль над другими, доминирование, господство).
4. Удовольствие (удовлетворение желаний).
5. Свобода (свобода мыслей и поступков).
6. Духовная жизнь (акцент на духовных, а не на материальных вещах).
7. Чувство принадлежности (я небезразличен другим людям).
8. Социальный порядок (стабильность в обществе).
9. Интересная жизнь (захватывающие приключения).
10. Смысл жизни (наличие жизненных целей).
11. Вежливость (хорошие манеры).
12. Благополучие (деньги, материальное благополучие).
13. Национальная безопасность (защищенность моей страны от врагов).
14. Самоуважение (уверенность в ценности своей личности, достоинство).
15. Взаимослуживость (стремление не остаться в долгу).
16. Творчество (изобретательность, уникальность, неповторимость).
17. Мир на земле (отсутствие войн и конфликтов).
18. Уважение традиций (сохранение обычаев, обрядов).
19. Зрелая любовь (глубокая эмоциональная и духовная близость).
20. Самодисциплина (сдержанность, сопротивляемость соблазнам).
21. Уединение (право на частную жизнь).
22. Защита семьи (безопасность тех, кого мы любим).
23. Социальное признание (одобрение и уважение со стороны других).
24. Единство с природой («растворение» в природе, соединение с ней).
25. Разнообразие жизни (новизна, изменения, вызовы судьбе).

26. Мудрость (зрелое, выстраданное понимание и отношение к жизни).
27. Авторитетность (право вести за собой, руководить, отдавать распоряжения).
28. Настоящая дружба (близость, дружеская поддержка).
29. Мир прекрасного (красота природы и искусства).
30. Социальная справедливость (устранение несправедливости, забота о слабых).

Теперь, пожалуйста, определите, насколько каждая из ценностей, перечисленных далее, важна для вас как руководящий принцип вашей жизни. Эти ценности выражены как способы поведения, которые могут быть более или менее важными для вас. Как и в первом случае, попытайтесь максимально разнообразить ваше отношение к ним, используя весь набор цифр.

Вначале прочитайте все ценности группы 2, выберите наиболее важную для вас и отметьте цифрой ранг ее важности. Затем выберите ту ценность, которая противоречит вашим жизненным принципам — «-1» или наименее важна для вас — «0» или «1». Затем отметьте важность всех остальных ценностей этой группы.

Как руководящий принцип моей жизни, эта ценность:

Противоположна моим ценностям	Не важна	Важна						Очень важна	Наиважнейшая
-1	0	1	2	3	4	5	6	7	

Ценности (группа 2)

1. Независимость (уверенность в своих силах, самодостаточность).
2. Умеренность (избегание крайностей в чувствах и поступках).
3. Верность (преданность своим близким и друзьям).
4. Честолюбие (усердие в работе, целеустремленность).
5. Широта взглядов (терпимость к отличающимся идеям, мнениям, убеждениям).
6. Скромность (умеренность, стремление держаться в тени).
7. Отвага (поиск приключений, стремление к риску).
8. Защита окружающей среды (сохранение природы).
9. Влияние (воздействие на события, других людей).
10. Уважение родителей, старших (почтение).
11. Выбор собственных целей (самостоятельность в выборе).

12. Здоровье (отсутствие физических и душевных недугов).
13. Умелость (компетентность, эффективность, продуктивность).
14. Довольство своим местом в жизни (смирение с жизненными обстоятельствами).
15. Честность (подлинность, искренность).
16. Сохранение своего публичного образа (защита своего «лица»).
17. Обязательность (осознание своего долга, обязательств).
18. Интеллект (логика, мышление).
19. Полезность (приносить пользу другим людям).
20. Наслаждение жизнью (получать удовольствие от еды, любви, отдыха и пр.).
21. Благочестие (хранение веры, следование религиозным убеждениям).
22. Ответственность (надежность, верность в деле и слове).
23. Любознательность (интерес ко всему, исследовательская жилка).
24. Умение прощать (готовность простить ошибки других).
25. Достижение успеха (стремление к достижению целей).
26. Чистоплотность (аккуратность, стремление к чистоте).
27. Потакание себе (делать то, что приятно).

Математическая обработка осуществляется с помощью ключа. Ценности респондентов ранжируются и распределяются по описанным выше группам и полюсам. На основе полученных данных делается вывод о приоритетных и отвергаемых ценностях респондентов, о принадлежности их системы ценностей к традиционной общности или к современному обществу [29; 49; 82].

Ключ

Социальная зависимость	
<i>Конформизм:</i>	<i>Традиционализм:</i>
Чувство принадлежности	Здоровье
Вежливость	Уважение родителей
Взаимоуслужливость	Национальная безопасность
Самодисциплина	Защита семьи
Обязательность	Социальный порядок
<i>Аскетизм:</i>	Равенство
Умеренность	Мир на земле
Скромность	Социальная справедливость
Довольство своим местом	Уважение традиций

Ключ. Продолжение

Иерархия	
<i>Власть</i> Власть Влияние Авторитетность	
Равноправие	
<i>Самостоятельность</i> Смысл жизни Широта взглядов Выбор собственных целей Ответственность	<i>Альтруизм</i> Настоящая дружба Верность Честность Зрелая любовь Полезность Умение прощать
Социальная автономность	
<i>Самодостаточность</i> Свобода Независимость Творчество Уединение Интеллект Благосостояние	<i>Гедонизм</i> Удовольствие Потакание себе Наслаждение жизнью <i>Радикализм</i> Интересная жизнь Отвага Разнообразие жизни Любознательность
Духовная деятельность	
<i>Духовная гармония</i> Внутренняя гармония Духовная жизнь Мудрость	<i>Природная гармония</i> Единство с природой Мир прекрасного Благочестие Защита окружающей среды
Профессиональная деятельность	
<i>Мастерство</i> Умелость Самоуважение Чистоплотность	<i>Достижения</i> Социальное признание Сохранение публичного образа Достижение успеха Честолюбие

6.8. Методика «Культура делового общения»

Английский психолог и менеджер Р. Д. Льюис (R. Lewis) считает, что несколько сотен национальных культур мира могут быть разделены приблизительно на три группы: моноактивные, ориентированные на задачу (task-oriented) и четко планирующие деятельность; полиактивные, ориентированные на людей (people-oriented) — словоохотливые и общительные; реактивные (respect-oriented listeners) — интровертированные, ориентированные на сохранение уважения.

Моноактивные культуры, к которым принадлежат шведы, швейцарцы, датчане и немцы, делают одно дело в данный промежуток времени, полностью на нем сосредоточившись, выполняют задание по заранее составленному графику. Люди, принадлежащие к моноактивным культурам, полагают, что при такой организации труда они смогут действовать эффективно и сделать больше.

Полиактивные культуры характеризуются тем, что люди не любят расписания и пунктуальность. Они уверены, что наиболее продуктивен именно их способ деятельности. Люди делают вид, что соблюдают расписание, особенно если на этом настаивают моноактивные партнеры, но считают, что реальность важнее, чем распорядок, устанавливаемый человеком.

Когда люди из моноактивной культуры работают с полиактивными людьми, они испытывают взаимное раздражение, возникают конфликты — до тех пор, пока одна из сторон не адаптируется.

В реактивных культурах люди слушают, прежде чем взяться за какое-либо дело. Они — лучшие в мире слушатели, поскольку концентрируются на том, что им говорят, не позволяя своим мыслям отклоняться в сторону (что трудно для представителей полиактивных культур), и практически никогда не прерывают собеседника, пока продолжается рассуждение, речь или презентация. Выслушав, они не торопятся с ответом. Приличествующий период молчания после того, как говоривший остановится, демонстрирует уважение к весомости замечаний, которые должны быть рассмотрены неспешно и с должным вниманием. Даже когда представители реактивной культуры приступают к ответу, они вряд ли сразу выскажут определенное мнение. Более вероятной тактикой будет постановка вопросов в отношении сказанного с целью прояснить намерения и ожидания говорящего.

Носители реактивной культуры являются знатоками невербальной коммуникации. Она осуществляется с помощью тонкого языка телодвижений, не имеющих ничего общего с жестикуляцией легко возбудимых представителей полиактивных культур. Людям же в моноактивных культурах реактивная тактика кажется сложной для понимания, поскольку она не вписывается в линейную систему (вопрос — ответ, причина — следствие). Люди в полиактивных культурах считают представителей реактивных культур непроницаемыми, не реагирующими на ситуацию.

В реактивных культурах предпочтительным способом общения является «монолог — пауза — размышление — монолог». Если возможно, одна сторона позволяет другой произнести свой монолог первой. В моноактивной и полиактивной культурах способом коммуникации является диалог. Один прерывает монолог другого частыми комментариями, даже вопросами, которые демонстрируют вежливый интерес к тому, о чем идет речь [32, с. 64–100].

Л. Г. Почебут разработала методику оценки типа культуры на основе данной теории.

Бланк опросника

Инструкция. Опишите, пожалуйста, основные характерные черты личности и поведения представителей своей культуры.

1. Люди моей культуры, разговаривая между собой в деловой ситуации, обычно:
 - а) достаточно терпеливы;
 - б) очень нетерпеливы;
 - в) очень терпеливы.
2. Люди моей культуры, разговаривая друг с другом, чаще бывают:
 - а) ровными в общении;
 - б) словоохотливыми;
 - в) молчаливыми.
3. Общаясь с деловыми партнерами, люди моей культуры чаще всего:
 - а) заняты своими делами и проблемами;
 - б) проявляют любопытство к делам партнера;
 - в) проявляют почтительность по отношению к партнеру.
4. Люди моей культуры приучены действовать следующим образом:

- а) систематически планировать свои будущие дела и встречи;
 - б) планируют свои будущие дела только в общих чертах;
 - в) сверяют планирование своих дел и встреч с общими принципами своей жизни.
5. Человека моей культуре можно охарактеризовать так:
- а) любит уединение;
 - б) очень общительный человек;
 - в) хороший слушатель, любит и умеет выслушать своих собеседников.
6. В моей культуре люди предпочитают:
- а) в данное время делать только одно дело;
 - б) делать одновременно несколько дел;
 - в) привыкли реагировать на возникшие проблемы по ситуации.
7. В моей культуре люди привыкли работать:
- а) в фиксированное время, но не больше;
 - б) в любое время;
 - в) используют гибкий график работы.
8. Людей моей культуры можно охарактеризовать как:
- а) очень пунктуальных;
 - б) непунктуальных;
 - в) достаточно пунктуальных.
9. В моей культуре люди предпочитают:
- а) подчиняться графикам и расписаниям;
 - б) график их работы и встреч непредсказуем;
 - в) подстраиваются под график работы своих партнеров.
10. Разрабатывая проект своей будущей работы, люди моей культуры:
- а) разбивают проект на отдельные этапы;
 - б) разные проекты (даже не связанные друг с другом) пересекаются, накладываются друг на друга;
 - в) рассматривают картину в целом, не разделяя свою деятельность на отдельные проекты.
11. Приступая к конкретной деятельности, люди моей культуры:
- а) строго придерживаются намеченного плана;
 - б) меняют планы в зависимости от возникшей ситуации;
 - в) вносят легкие коррективы в зависимости от возникшей ситуации, не изменяя планы принципиально.

12. В процессе деловых переговоров люди моей культуры:
 - а) строго придерживаются фактов;
 - б) подгоняют факты под декларируемые цели;
 - в) утверждения носят характер обещаний.
13. При подготовке к деловым переговорам люди моей культуры:
 - а) получают информацию из статистики, справочников, баз данных;
 - б) получают информацию из первых рук (устно);
 - в) пользуются и тем и другим.
14. Можно утверждать, что в деловом общении люди моей культуры:
 - а) ориентированы на выполнение работы;
 - б) ориентированы на людей, их проблемы и интересы;
 - в) ориентированы на сохранение уважения и достоинства партнера.
15. Люди моей культуры при общении с другими людьми проявляют:
 - а) бесстрастность;
 - б) эмоциональность;
 - в) ненавязчивую заботливость.
16. В моей культуре руководитель предприятия, фирмы:
 - а) предпочитает периодически сам поработать внутри одного отдела;
 - б) предпочитает заниматься делами всех отделов одновременно;
 - в) предпочитает сам заниматься всеми вопросами фирмы.
17. При решении официальных вопросов люди моей культуры:
 - а) следуют установленной процедуре, соблюдают законы;
 - б) используют свои связи и знакомства для быстрого решения проблем;
 - в) ведут себя как непроницаемые, невозмутимые люди.
18. В моей культуре людям свойственно:
 - а) неохотно принимать покровительство вышестоящих;
 - б) искать протекцию и покровительство;
 - в) беречь репутацию других людей, поддерживать их достоинство.
19. В моей культуре выполнение ответственных заданий руководитель предприятия или фирмы:
 - а) поручает компетентным коллегам;

- б) поручает родственникам;
 - в) поручает надежным «своим» людям.
20. Заканчивая переговоры, официальные либо неофициальные встречи, люди моей культуры:
- а) завершают цепь своих действий;
 - б) завершают межличностное взаимодействие с партнером;
 - в) реагируют на действия и слова партнера.
21. При проведении переговоров, совещаний, собраний люди моей культуры:
- а) любят твердо установленную повестку дня;
 - б) связывают обсуждаемые проблемы с другими проблемами, часто не имеющими связи с первыми;
 - в) внимательны к происходящему, гибко изменяет проблематику совещания.
22. В разговоре с собеседниками люди моей культуры привыкли:
- а) говорить коротко и четко, обсуждая конкретную тему;
 - б) разговаривать часами, обсуждая множество тем;
 - в) умело обобщать сказанное партнером.
23. В моей культуре среди деловых людей принято:
- а) делать записи на память;
 - б) пометки на память делать редко и несистематически;
 - в) записывать самое существенное.
24. В моей культуре люди, совершив ошибку:
- а) предпочитают не признавать ее официально, чтобы не потерять свое достоинство и уважение окружающих (не любят терять лицо);
 - б) всегда готовы извиниться, признав свою вину;
 - в) не могут допустить утраты своего достоинства и уважения окружающих.
25. Люди моей культуры, встречаясь с деловыми партнерами:
- а) уважают официальность, строгое соблюдение процедуры встречи;
 - б) выискивают ключевую фигуру, человека, принимающего окончательные решения;
 - в) предпочитают сверхчестно вести свои дела.
26. В процессе спора люди моей культуры:
- а) в споре опираются на логику, факты;

- б) в споре эмоциональны, опираются на чувства;
 - в) стараются избегать конфронтации, спора, конфликтов.
27. В общении с другими для людей моей культуры характерны:
- а) сдержанная жестикуляция и мимика;
 - б) несдерживаемая жестикуляция и мимика;
 - в) едва уловимая жестикуляция и мимика.
28. В разговоре с собеседником люди моей культуры:
- а) редко перебивают собеседника;
 - б) часто перебивают собеседника;
 - в) никогда не перебивают собеседника.
29. Люди моей культуры:
- а) разграничивают социальные и профессиональные роли;
 - б) смешивают социальные и профессиональные роли;
 - в) соединяют социальные и профессиональные роли.
30. Решая какую-либо задачу, люди моей культуры:
- а) никогда не отвлекаются на решение других задач, не разрешив первую;
 - б) отвлекаются на решение других задач, часто не доводя первую задачу до конца;
 - в) гибко реагируют на изменение ситуации при решении конкретных задач.

Математическая обработка.

Ключ:

А — моноактивная культура в деловом общении; Б — полиактивная культура в деловом общении; В — реактивная культура в деловом общении.

Понятия для запоминания

Агрессивное поведение — это специфическая форма действий человека, характеризующаяся демонстрацией превосходства в силе либо применением силы по отношению к другому человеку или группе лиц, которым субъект стремится причинить ущерб.

Адаптивное поведение — это взаимодействие человека с другими людьми (социальным окружением), характеризующееся согласованием интересов, требований и ожиданий его участников.

Ценностные ориентации — это строго определенные принципы, которые составляют магистральное направление проявлений данной культуры, детерминируют различные человеческие поступки.

Социальные эталонные переменные — это способы взаимоотношений между людьми. Они представляют собой дихотомии, одну сторону которых должен выбрать человек (актор), прежде чем действовать.

Психологический парадокс российского общества — от личности ожидают и требуют компетентности, а оценивают ее по степени лояльности к сообществу.

Вопросы для самоконтроля

1. С помощью какого метода можно изучить социокультурную адаптацию?
2. Какие существуют виды агрессии?
3. Какие виды правового сознания свидетельствуют о социальной толерантности, а какие — об интолерантности?
4. Какие общечеловеческие проблемы предназначена решать каждая культура?
5. Какие параметры измеряются с помощью методики «Социальные эталонные переменные»?
6. В чем проявляется парадокс современного российского общества?
7. Какие группы ценностей присущи традиционной общности, а какие — современному обществу?
8. Какие существуют типы культур в зависимости от особенностей общения людей?

Компетенции кросс-культурного психолога

Основная цель шестого модуля состояла в обучении бакалавров и магистров основным методам кросс-культурной психологии. В процессе овладения материалом данного модуля бакалавры и магистры:

- овладевают методами кросс-культурного исследования, проводя сравнительный анализ результатов исследований респондентов — представителей различных культур;
- обучаются подготавливать и представлять информацию о процессе и результатах кросс-культурных исследований;
- обучаются проводить психологическую диагностику культуральных предпосылок поведения индивидов;
- обучаются применять методы кросс-культурного исследования в различных ситуациях и различных исследовательских проектах;
- приобретают способность ассистировать в сборе информации, оценке ситуации, постановке целей и задач, формулировке гипотез кросс-культурного исследования.



Модуль 7

КОМПЛЕКСНЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОЛЕРАНТНОСТИ

Задатки добра по своей сути
являются природной основой
толерантности.

Иммануил Кант

В модуле представлены методы изучения толерантности, разработанные на основе комплексного подхода. Структура каждой методики включает не только оценку уровня толерантности, но и показатели идентичности, качеств личности, реакции на культурный шок и пр. Основной методологический принцип изучения толерантности состоит в сочетании исследований толерантности с другими социально-психологическими и этнопсихологическими феноменами.

7.1. Методика «Культурный шок» (КШ — CSH)

Методика разработана Г. Л. Бардиер. Эмпирическое исследование культурного шока конструировалось автором изначально как метод качественного исследования, предполагающий обработку ответов респондентов с помощью техники контент-анализа. Идея создания методики была подсказана работами М. Архиповой, изучавшей ситуации, связанные с различными проявлениями культурного шока, с помощью метода глубинного интервью. На этапе пилотажного исследования была использована процедура, аналогичная той, которая применялась М. Куном и Т. Макпартлэндом при создании теста «Кто я?». Первоначально инструкция респондентам (студенты-психологи, имеющие опыт пребывания за границей) давалась в свободной форме. Их просили описать те ситуации, которые во время их встречи с другой культурой вызывали у них ощущения культурного

шока. В результате пилотажного исследования выяснилось, что инструкция должна быть более формализованной, в нее желательно включать однозначно понимаемое определение культурного шока.

Окончательный вариант исследовательской методики был сформирован на основе представлений о *культурном шоке как отражении культурных различий*, описанных в учебнике Ч. Морриса (Morris, 1993). Методический прием, описанный Моррисом, может быть использован также для разработки культурных ассимиляторов. Более того, этот прием можно использовать для исследования особого психологического состояния, возникающего при встрече с иной субкультурой. Например, при знакомстве с корпоративной культурой организации или при поиске взаимопонимания с людьми другого поколения, другого пола, другой профессии, политической ориентации или религиозной конфессии.

Первоначальный вариант методики был предназначен для изучения культурного шока, испытываемого американскими студентами во время пребывания в России. Помимо пола и возраста испытуемых просили указать страны, в которых им приходилось бывать. Предполагалось, что эта информация даст возможность делать выводы о богатстве опыта межкультурного общения.

Вариант методики CSH для англоязычных респондентов

Cultures seem different if their norms are different from those we know. It's tempting to conclude that *different* means «wrong», simply because unfamiliar patterns of behavior can make us feel uncomfortable. To transcend our differences and get along with other cultures better, we must find ways to overcome such discomfort.

PLEASE, would you like to volunteer 3 or more examples of your own experiences of CULTURE SHOCK, occasions (in Russia), when you were surprised or embarrassed to discover that people «don't do that here» or do things differently in a new setting.

All possible topics are:

- ☐ food and dress preferences;
- ☐ gesture signifiers;
- ☐ manners;
- ☐ personal space;

- ☐ expressions distance;
- ☐ most types of mind;
- ☐ problem solving styles;
- ☐ funny life events or confuses;
- ☐ basic life things, and on;

Answer Sheet

Your name _____ date _____

Age _____ sex _____ country _____ (state) _____

Countries you visited before _____

Topic 1. (Title) _____

Topic 2. (Title) _____

Topic 3. (Title) _____

(use extra sheets of paper if you need)

Вариант методики КШ для русскоязычных респондентов

Известно, что обычно чужая культура воспринимается нами как «иная», если ее нормы отличны от норм нашей собственной культуры. «Непохожее» зачастую понимается нами как «неправильное» хотя бы потому, что незнакомые модели поведения для человека просто неудобны. В этих случаях у нас часто возникает естественное чувство дискомфорта — так называемый *культурный шок*.

Пожалуйста, опираясь на свой личный опыт соприкосновения с иной культурой (например, во время пребывания за границей), опишите три (или более) конкретных случая такого дискомфорта («культурного шока»), участником или свидетелем которых вы были.

Возможная тематика ваших описаний:

- ☐ предпочтения в еде и одежде;
- ☐ манеры;
- ☐ личностное пространство;
- ☐ выражение чувств;
- ☐ межличностная дистанция;
- ☐ типы взаимодействий;
- ☐ типы мышления;
- ☐ стили решения проблем;

- ☐ смешные жизненные истории и конфузы;
- ☐ базовые жизненные проявления и т. д.

Лист для ответов

Сообщите, пожалуйста, о себе: ваше имя _____
пол _____ возраст _____

Регион вашего проживания _____ дата _____

Ваш опыт культурного общения (перечислите страны, в которых вам пришлось побывать) _____

Случай 1. (как бы вы его кратко назвали?) _____

Случай 2. (как бы вы его кратко назвали?) _____

Случай 3. (как бы вы его кратко назвали?) _____

(используйте дополнительные листы бумаги, если это необходимо)

Математическая обработка. Для выделения категорий содержательного анализа результатов измерения культурного шока предлагается использовать следующие критерии:

Первый критерий — компоненты этнических установок, наиболее сильно затронутые в конкретной ситуации:

- ☐ «когнитивные», связанные преимущественно с представлениями, убеждениями и пониманием;
- ☐ «аффективные», связанные преимущественно с чувствами, эмоциями и отношениями;
- ☐ «конативные», связанные в основном с действиями, проявлениями поведения.

Второй критерий — глубина личностной вовлеченности в ситуацию:

- ☐ осознаваемость личностной вовлеченности в ситуацию;
- ☐ неосознаваемость ситуации, опора на предшествующий индивидуальный опыт;
- ☐ неосознаваемость ситуации, опора на национальные традиции и коллективный опыт.

Третий критерий — источник возникновения интолерантности в ситуации:

- ☐ интолерантность активная, источником которой является сам субъект общения;
- ☐ интолерантность реактивная, источником которой является объект — другой человек, партнер по общению;

- интолерантность ситуативная, источником которой оказываются случайные обстоятельства, спонтанно и рельефно обнажающие межкультурные различия.

Четвертый критерий — прогноз дальнейшего развития ситуации:

- преграда — фиксация противоречий межэтнического общения и нагнетание в ситуацию множества этнических стереотипов, играющих, как правило, негативный характер и тормозящих дальнейшее развитие ситуации;
- вектор — изменение контекста приводит к переменам в ситуации в целом: например, снимаются противоречия либо, напротив, они нагнетаются;
- веер — возникновение многомерных ситуаций, включающих не только этнические стереотипы и обстоятельства их проявления, но и личностные особенности общающихся партнеров.

Пятый критерий — позиционная симметрия-асимметрия установки субъекта:

- открытая интолерантность — давление, агрессивность, враждебность;
- скрытая интолерантность — приспособление, вынужденное подчинение, отказ от собственной национальной идентичности;
- толерантность — принятие идентичности другого без ущерба для собственной идентичности.

Шестой критерий — фактическая предыстория взаимодействия культур в целом:

- опыт ассимиляции (абсолютизация, аффилиация) одной культуры со стороны другой;
- опыт иррадиации (дискриминация, колонизация);
- опыт интеграции (сегрегация, преодоленная конфронтация).

Седьмой критерий — отнесенность ситуации к конкретной сфере проявления культуры:

- интолерантность в духовной сфере (ценности, мировоззрение, этика, эстетика и пр.);
- конвенциональная интолерантность (личностное пространство, межличностная дистанция, формы выражения чувств, типовые формы построения отношений и взаимодействий, стили мышления, решения проблем, публичного поведения и др.);
- бытовая интолерантность (еда, одежда, манеры, базовые жизненные проявления и др.).

Из перечисленных критериев для описания механизма создания и развития каждой конкретной ситуации формируются условно три группы:

- 1) типологическая интерпретация ситуации — критерии 1, 5, 7;
- 2) историческая интерпретация ситуации — критерии 3, 6;
- 3) прогноз дальнейшего развития ситуации — критерии 2, 4.

При обработке текстов описания ситуаций последние два критерия рассматриваются как сугубо качественные, а первые пять — как условно количественные, то есть допускающие количественный подсчет и последующий контент-анализ. Для проведения такого подсчета удобно пользоваться табл. 8.

Таблица 8. Критерии подсчета видов культурного шока

Критерии	Компонент установок				Глубина личностной вовлеченности			Источник возникновения			Прогноз развития шока			Позиция субъекта		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Ситуации	Аффективный	Когнитивный	Конативный	Осознание	Неосознание	Традиции	Субъект	Объект	Случай	Преграда	Вектор	Вес	Открытая	Скрытая	Толерантность	
1																
2																
3																

7.2. Проективная методика «Кросс-культурная и этническая толерантность—интолерантность» (КЭТИ)

Методика разработана Г. Л. Бардиер и направлена на изучение проявлений толерантности—интолерантности в области межкультурных и межэтнических отношений. В основу методики заложено представление о том, что важным регулятором таких отношений

являются социальные установки, в числе которых главенствующее место занимают межкультурные и этнические аттитюды, которые, в свою очередь, включают аффективные, когнитивные и конативные компоненты.

К числу аффективных компонентов в сфере изучаемых отношений, согласно традиционным представлениям, относятся: приязнь—неприязнь, симпатии—антипатии, степень эмоционального напряжения, конкретные эмоциональные реакции — радость, гнев, раздражение, страх (угроза), удивление и др.

Соответственно когнитивные компоненты содержат: знания, убеждения, предубеждения, стереотипы, а также информацию, полученную в виде слухов, отдельных мнений, авторитетных утверждений и т. п.

Конативные компоненты включают как готовность к определенным действиям (намерения, планы, цели, мотивы, призывы, ожидания), так и сами действия (враждебные или дружественные, разрушающие или миротворческие, провокационные или посреднические, силовые или переговорные, нападающие или оборонительные, открытые или скрытые, например манипулятивные). Причем эти действия могут располагаться в широком диапазоне социальной активности: от отдельных импульсивных комментариев до участия в планируемых массовых акциях.

Конструируя методику КЭТИ, автор также исходила из того, что социальные установки (аттитюды) являются приобретенными, но могут быть сравнительно устойчивыми, поскольку выполняют такие важные функции в жизни человека, как адаптивную, защитную, экспрессивную (выражающую индивидуальную значимость культурных ценностей), познавательную и функцию координации всей когнитивной системы психических процессов.

Специфической особенностью социальных установок, регулирующих отношения людей в пространстве межкультурных коммуникаций и межэтнических взаимодействий, выступает их высокая эмоциональная значимость и низкая осознаваемость.

С методической точки зрения это означает, что такие установки не всегда поддаются полноценному изучению с помощью вербальных методов. Более того, если подходить к изучению этнических установок через средства вербальной оценки, то, в силу их эмоциональной насыщенности, есть опасность в случае негативных установок невольно спровоцировать неблагоприятную (агрессивную или подавленную) реакцию респондентов. Например, такая реакция

очень вероятно при изучении этнических установок национальных меньшинств, репатриантов, вынужденных переселенцев, беженцев, эмигрантов.

Методика построена на обращении к ассоциациям респондента, что дает возможность проявляться одновременно и осознаваемым, и неосознаваемым уровням установки. При этом чередуются вербальные ассоциации с образными, поскольку респондентам предлагается сначала пользоваться графическими средствами (рисунок), а лишь затем — словесными (пояснения и вербальные дополнения к рисунку). В качестве стимула, вызывающего ассоциации, респондентам предлагается образная метафора «Человек». Методика состоит из ряда последовательных заданий, которые предваряются общей инструкцией.

Бланк методики КЭТИ

Инструкция. Данная методика обращена к вашему воображению, к вашим индивидуальным представлениям и ассоциациям. Представьте себе, что все страны (культуры, этносы), которые вам известны, включая вашу собственную, вдруг, будто бы по мановению волшебной палочки, оказались заколдованными и превратились в людей. Как эти люди выглядят в вашем воображении? Вообразите себе «Человека», в которого превратилась ваша страна (культура, этнос). Сосредоточьтесь на возникающих у вас образах:

1. Нарисуйте, пожалуйста, так, как у вас получится, «Человека», в которого превратилась ваша страна (культура, этнос). Ваши способности к рисованию сейчас значения не имеют.
2. Опишите на отдельном листе или рядом с рисунком характер и отличительные особенности этого «Человека».
3. Добавьте на своем рисунке фигуры тех людей, в которых превратились страны (культуры, этносы), наиболее тесно взаимодействующие с вашим «Человеком».
4. Опишите на отдельном листе или рядом с рисунком особенности этих взаимодействий.
5. Напишите для нарисованных вами персонажей (своего «Человека» в первую очередь) одно-единственное слово или одну-единственную фразу, с помощью которой персонаж сможет быть расколдован и превратится опять в исходную страну (культуру, этнос). Эта фраза должна быть понятна только персонажу, к которому относится (иначе — расколдуется другой персонаж, а не

этот). Свои фразы-расколдовки обведите в рамочки, чтобы их на листе было хорошо видно.

При желании для словесных описаний можете воспользоваться следующим бланком.

1. Моя страна (культура, этнос) _____
2. Характер «Человека», в которого превратилась моя страна (культура, этнос): _____
3. «Страны-люди», которые мною дорисованы: _____
4. Особенности взаимодействия моего «Человека» с другими «людьми-странами», изображенными на рисунке: _____
5. Фразы-расколдовки:
 - Кому: _____ слово или фраза _____
 - Кому: _____ слово или фраза _____
 - Кому: _____ слово или фраза _____

Математическая обработка. Наиболее важным компонентом метода является рисунок, поскольку именно он дает респонденту возможность самому проецировать на бумагу реальность, а затем интерпретировать ее. Рисунок несет на себе отпечаток личности рисовавшего, его настроение, состояние, чувства, особенности представлений, отношений и т. д. Вместе с тем в рисунках всегда содержится обилие «сигналов» для психолога. Интерпретация рисунка может проводиться в соответствии с возможностями данного метода.

Поскольку цель диагностики — изучение особенностей межкультурных и межэтнических установок, то при интерпретации рисунка следует обращать внимание именно на те показатели, которые существенно связаны с установками на толерантность или интолерантность (например, положение персонажей на рисунке, их взаиморасположение, способ выполнения изображения каждого персонажа, характерные детали рисунка).

Специальное внимание при обработке уделяется тому, какие именно «люди-страны» изображены на рисунке и на каком расстоянии они расположены от главного персонажа. Так просматривается своеобразная социометрическая матрица, составляющая когнитивный компонент установок респондента. Эмоциональный компонент установок проявляется в эмоционально значимых деталях рисунка, его общем настроении, цветовой гамме. Конативный компонент — это изображенные на рисунке взаимосвязи и их направленность.

Интерпретация текстовых описаний может быть проведена по следующим направлениям.

1. Выявление характерных единиц содержания в описании характера своей страны (культуры, этноса).
2. Выявление характерных единиц содержания в описании характера других стран (культур, этносов), изображенных на рисунке.
3. Выявление характерных единиц содержания в описании особенностей взаимодействия своей страны (культуры, этноса) с другими странами (культурами, этносами).
4. Содержательные стержневые характеристики установок, проявляющиеся в фразах-расколдовках.
5. Наличие в числе выявленных единиц содержания:
 - явных стереотипов;
 - референтных ссылок;
 - прямых указаний на толерантный или интолерантный характер установки.

Для обработки результатов группы респондентов или последующего сравнительного анализа результатов, полученных на разных срезах выборки, может быть составлена специальная таблица, включающая те параметры, которые представляются наиболее важными исходя из целей и задач исследования.

7.3. Проективная методика «Житейские диалоги» (ЖД)

Автор методики — Г. Л. Бардиер. Данная методика была разработана на основе реальных житейских ситуаций и реальных, зафиксированных автором, человеческих реакций на эти ситуации. Цель методики — определить уровень толерантности—интолерантности личности.

Методика успешно может быть использована как исследовательская, как обучающая (тренинговая) и как консультативная. В качестве обучающей методика ЖД служит хорошим инструментом для организации и модерации различного рода групповых дискуссий, направленных на обсуждение вопросов, связанных с толерантностью и различными вариантами ее проявления: взаимопониманием, уважением, взаимопринятием, культурой диалога, навыками посредничества, поиском неконфликтных выходов из сложных социальных ситуаций.

Как консультативная, методика ЖД может быть использована для прояснения позиции консультируемого в ситуациях, ассоциативно или непосредственно схожих с теми, которые его тревожат. В организационном консультировании методику удобно использовать при первом знакомстве с организацией — для выявления наиболее вероятных проблемных зон в ее организационной культуре, обозначения основных противоречий во взглядах работающего персонала, лучшего понимания жизненных установок и позиций руководства.

В исследовательском контексте методика ЖД обычно используется в сочетании с другими методами. Как самостоятельный инструмент исследования методику можно применять как для целей получения и сравнения количественных данных по разным группам респондентов, так и для целей получения и дальнейшей обработки информации на уровне качественных методов. В последнем случае методику ЖД можно рассматривать как основу для формирования схемы полустандартизованного интервью или гайда для проведения фокус-группы.

Бланк методики ЖД

Инструкция. Просим вас продолжить начатые диалоги, поставив себя на место одного из героев описанной ситуации и выбрав один ответ из числа трех предлагаемых: «а», «б» или «в» (если предложенные варианты ответов вам *совсем* не подходят, запишите свой вариант, обозначив его буквой «г», но старайтесь это делать как можно реже).

Диалог 1. В школе

Учитель: Дети, как вы думаете, кто такой «козел отпущения», кого и почему так называют?

Ученик А.: «Козел отпущения» — это наш одноклассник Гоша. Потому что он самый бедный в классе. И одежда на нем старая и поношенная.

Ученик Б.:

- а) и сидеть с ним за одной партой в классе никто не захочет;
- б) наверное, и родители его тоже бедные;
- в) Гоша хороший: он добрый и умный.

Диалог 2. В семье

Папа: Разве могут дети сами принимать ответственные решения? Они ведь еще ничего в жизни не смыслят!

Сын: Но я могу. Я уже решил, что музыкой заниматься больше не буду. Мне больше нравится сидеть дома и смотреть телевизор.

Мама:

- а) ты что, хочешь окончательно опозорить нашего папу?
- б) придет время — и ты сам все поймешь и еще нам спасибо скажешь;
- в) если это твое ответственное решение, то давай поговорим о том, насколько оно перспективно.

Диалог 3. В студенческой столовой

Студент С.: В деканате сказали, что скоро к нам группа американцев приезжает. Будут учиться вместе с нами целый семестр.

Студент Д.: Вот и отлично. Раз приехали, пусть нас английскому языку учат. Должна же быть от них польза какая-то!

Студентка Е.:

- а) точно, мне как раз надо перевод скоро сдавать;
- б) насчет пользы надо подумать;
- в) а мне кажется, что они, приехав к нам, сами будут решать, на каком языке с нами разговаривать — на английском или на русском.

Диалог 4. При поступлении на работу

Секретарь: Оставьте, пожалуйста, информацию о себе, мы вам позвоним. Только не забудьте указать свою национальность и место рождения. Для нас это очень важно.

Сотрудник: Понимаете, мы заботимся об имидже фирмы и поэтому вынуждены людям некоторых непопулярных национальностей сразу отказывать.

Кандидат:

- а) я вижу — у вас серьезная фирма, мне нравится ваш подход к делу;
- б) а можно уточнить, какие национальности вы считаете непопулярными;
- в) не понимаю, вы это говорите серьезно?

Диалог 5. В магазине бытовой техники

Покупательница: Пожалуйста, объясните мне, как работает этот прибор.

Продавец-консультант: Читайте инструкцию, там все понятно написано. Если, конечно, женщины вообще способны что-то до конца дочитать.

Покупатель:

- а) вот именно, читайте, читайте, читайте;
- б) давайте я прочитаю и вам объясню;
- в) но есть люди, которые любят, когда им объясняют.

Диалог 6. На выборах

Избиратель Ж.: Скажите, где я могу получить полную информацию о кандидатах и их программах?

Избиратель З.: Даже и не пытайся! Пишут одно — а делают другое. Никому из них нельзя верить!

Избиратель И.:

- а) если и ходить на выборы, то чтобы проголосовать «против всех»!
- б) сами выбираем — сами плоды пожинаем;
- в) делают, что могут — не все так просто, как хотелось бы.

Диалог 7. У телевизора

Телезрительница К.: Не понимаю, о чем думают эти политики. Вот говорят о повышении пенсий, а сами только цены повышать могут. Опять яйца в магазине подорожали.

Телезритель Л.:

- а) удивительно, что только яйца;
- б) на то они и политики, чтобы обещать;
- в) это временные трудности, политика — дело сложное.

Диалог 8. На даче

Дачница М.: Вчера по телевизору опять проповедник выступал. Красиво говорил. И все правильно. Миссионер какой-то.

Дачник Н.:

- а) в церковь православную ходить надо, а не миссионеров слушать;
- б) вот именно, что «какой-то»;
- в) у каждого своя правда.

Диалог 9. В электричке

Пассажирка О.: Полный беспредел! Куда смотрит милиция? Сиденья все изрезаны, на стенах в тамбуре нарисована свастика!

Пассажир П.: Это все скинхеды. Прямо фашисты какие-то. И нет на них никакой управы.

Пассажир Р.:

- а) будь моя воля — всех бы их за решетку посадил;
- б) вы правы, плохо работает милиция;
- в) насилием насилие не искоренишь.

Диалог 10. В Эрмитаже

Посетитель С.: Да, тема любви и предательства волнует многих художников.

Посетитель Т.: К сожалению, в жизни предательства намного больше, чем любви.

Посетитель У.:

- а) это потому, что не все предатели получают по заслугам, а надо бы;
- б) предатели и подлецы — это жалкие, ничтожные люди;
- в) не судите — да не судимы будете.

Диалог 11. В метро

Старушка: Молодой человек, вы разве не знаете, что в метро рюкзак надо снимать, он мешает пассажирам! Особенно в час пик.

Молодой человек:

- а) зато вы одна все знаете и всем указываете, когда не просят;
- б) вы, бабуля, в час пик мешаете не меньше, чем мой рюкзак;
- в) мне и самому этот рюкзак мешает, куда же мне его поставить?

Диалог 12. В парикмахерской

Дама Ф.: Как я опаздываю! У меня дома муж некормленный! Мужчина же все-таки.

Дама Х.:

- а) так ему и надо, голод только закаляет мужской характер;
- б) странно, что вы не о детях в первую очередь думаете;
- в) да он уже давно, наверное, себе что-то приготовил и поел, если голоден.

Диалог 13. На сеансе у психолога

Пациент: Меня беспокоят мои отношения с окружающими людьми. Я перестаю их понимать.

Психолог: Давайте попытаемся для начала обсудить ваши представления о принципах, которые лежат в основе человеческих взаимоотношений. Можете сейчас мне назвать самый главный из этих принципов?

Пациент:

- а) каждый за себя, человек человеку — волк;
- б) ты — мне, я — тебе;
- в) не плюй в колодец — пригодится воды напиться.

Диалог 14. В ЖЭУ

Квартиросъемщик Ц.: Прошу вас, избавьте меня от этих ужасных соседей-мигрантов. У них не семья, а целый табор. Постоянно к ним какие-то родственники приезжают и живут. Детей не пере-
честь. Шум, гам, разговаривают громко, все время что-то готовят на кухне.

Официальное лицо: Но ведь они получили эту площадь по закону. И общественный порядок не нарушают.

Квартиросъемщик Ч.:

- а) гнать их всех надо из нашего города;
- б) у нас очень мягкие законы;
- в) эти люди переехали из своих мест вынужденно и имеют право жить так, как привыкли, если при этом общественный порядок они не нарушают.

Диалог 15. За границей

Турист: Вы обратили внимание, какие в этой стране люди вежливые и внимательные?

Туристка:

- а) их бы в наши условия — вымерли бы все;
- б) не знаю, мне вчера на здешнем рынке нахамили, без слов было понятно;
- в) так хочется побольше узнать и о стране, и о ее людях.

Диалог 16. Родительское собрание

Учитель: Нашей школе предложили ввести новый учебный предмет — православие. Хотим с вами посоветоваться, как быть.

Родитель:

- а) все правильно, был раньше в школе Закон Божий, и всем хорошо было;

- б) лучше не православие, а шире — христианство, у нас есть католики;
- в) приятно, что в таких важных вопросах школа готова советоваться.

Диалог 17. В центре профориентации

Психолог: Сейчас мы проведем тестирование и узнаем, к каким профессиям у тебя есть склонность.

Старшеклассник:

- а) исключите сразу все непрестижные профессии;
- б) надеюсь, у меня останется выбор;
- в) для этого я сюда и пришел.

Диалог 18. После планерки

Сотрудник Ш.: Ну, пронесло. Сегодня у шефа настроение вроде помягче, поигрывей.

Сотрудник Ш.:

- а) всех уже давно лихорадит от его настроения;
- б) мягко стелет, да жестко спать потом будет;
- в) просто надо понимать, что он тоже поставлен в какие-то условия.

Диалог 19. В детском саду

Ребенок Э.: А я, когда вырасту, стану киллером.

Другие дети: А я — предпринимателем, банкиром, президентом, депутатом, модельером, проверяющим, собаководом.

Случайно вошедший родитель:

- а) смотри-ка, маленькие, а хорошо соображают;
- б) киллером не советую, а все остальное — вполне;
- в) профессий много — на всех хватит.

Диалог 20. Увольнение

Директор: У нас намечается сокращение штатов. Надо нескольких сотрудников уволить.

Персонал-менеджер:

- а) есть у нас «балласт» — неперспективные, кого не жалко;
- б) как будем формулировать причину увольнения?
- в) людям надо дать шанс, иначе они нам перестанут доверять.

Диалог 21. В автомобильной пробке

Водитель маршрутного такси: Совсем проходу не дают эти «новые русские» на своих джипах. Паркуются, где хотят, ездят по своим правилам.

Пассажир:

- а) ничего, вот за олигархов уже взялись, скоро и до этих очередь дойдет;
- б) деньги есть, права куплены, кто им что скажет?
- в) кто знает, возможно, они действительно торопятся больше всех.

Математическая обработка. Подсчитывается общий балл по ответам «а», «б» и «в» (максимум — 21 балл). Методика дает возможность определить три типа реакции человека в процессе диалога.

1. Открытая интолерантность определяется по сумме ответы «а».
2. Скрытая интолерантность — по сумме ответов «б».
3. Толерантность характеризуется ответами «в».

Для качественного анализа учитываются виды толерантности— интолерантности:

- межпоколенческой — диалоги 2 (в семье) и 11 (в метро);
- гендерной — диалоги 5 (в магазине бытовой техники) и 12 (в парикмахерской);
- межличностной — диалоги 10 (в Эрмитаже) и 13 (на сеансе у психолога);
- межэтнической — диалоги 4 (при поступлении на работу) и 14 (в ЖЭУ);
- межкультурной — диалоги 3 (в студенческой столовой) и 15 (за границей);
- межконфессиональной — диалоги 8 (на даче) и 16 (родительское собрание);
- профессиональной — диалоги 17 (в центре профориентации) и 19 (в детском саду);
- управленческой — диалоги 18 (после планерки) и 20 (увольнение);
- социально-экономической — диалоги 1 (в школе), 21 (в автомобильной пробке);
- политической — диалоги 6 (на выборах), 7 (у телевизора), 9 (в электричке).

Бланк для ответов

Номер диалога	Ответы			
	«а»	«б»	«в»	«г»
1				
2				
...				
21				

Опыт апробации методики ЖД на разных группах испытуемых в 2004 г. позволил проверить ее на надежность и валидность [5, с. 85–89].

7.4. Методика «Виды и компоненты толерантности—интолерантности» (ВИКТИ)

Методика разработана Г. Л. Бардиер. Аббревиатура ВИКТИ означает: виды и компоненты толерантности и интолерантности.

Сущность феномена толерантности, по мнению автора, заключается в том, что индивид, самоопределяясь в категориях значимого сходства—отличия от другого человека (группы), находит для себя возможность, во-первых, осознать и принять без изменений, «законсервировать» факт существования значимого различия между ними, во-вторых, найти, осознать, «активировать» и положить в основу дальнейшего взаимодействия факт существования между ними значимого сходства. Иными словами, толерантность представляет собой намеренное расширение области сходства при гарантированном сохранении, признании или принятии области выявленных различий.

Феноменологически толерантность выглядит как принятие отличающегося «Другого» при сохранении идентичности обоих. При этом переход от различий к сходству осуществляется путем подбора и смены идентичностей. Если «Другой» делает то же, то результат достигается быстрее и можно говорить о двусторонней (обоюдной) толерантности. Если «Другой» этого не делает, толерантность проявляется односторонне.

Если диапазон «сходство—отличие» не выявлен, а критерии самоопределения путем подбора и смены идентичностей неоднозначны, то предметом толерантности становится уже не дальнейшее взаимодействие социальных объектов (людей или групп), а социальная ситуация, которая характеризуется неопределенностью (недостатком информации) или двусмысленностью (избыток и противоречивость информации). В этих случаях можно говорить о *толерантности к ситуации* и выделять в качестве самостоятельных видов толерантность к неопределенности и толерантность к двусмысленности (в англоязычной литературе это обозначается одним словом — *ambiguity*). При этом социальные ситуации, характеризующиеся неопределенностью или двусмысленностью, вероятно, можно рассматривать шире контекста социальных ситуаций взаимодействия людей.

Если поиск иной идентичности не приводит к актуализации схождения, а, напротив, усиливает различия, то феноменологически это соотносится с проявлением интолерантности. Это может происходить в случае, когда идентичность, соответствующая различиям, не обозначается — тогда поиск иных идентичностей призван усилить и укрепить ее, то есть усилить и укрепить различия. Если новые идентичности усиливают собственную исходную идентичность, то появляется интолерантность. Если новые идентичности усиливают исходную идентичность другого человека, это проявляется как аутоинтолерантность.

Итак, дадим следующие определения:

Толерантность — это переход к иной идентичности, актуализирующей сходство с другим человеком.

Интолерантность — это укрепление той своей идентичности, которая усиливает различия и, соответственно, непризнание инакости идентичности другого человека.

Аутоинтолерантность — это частичная потеря или разрушение собственной исходной идентичности и формирование на основе идентичности другого человека новой своей вынужденной идентичности, подчеркивающей свое сходство с ним.

Соответственно сущность феномена интолерантности заключается в самоопределении в направлении «консервирования» схождения и активизации, проблематизации зоны различий, расширения ее до угрожающих размеров.

При таком отказе от взаимодействия в диапазоне возможного фактического схождения остается лишь путь достижения вынужденного схождения, в основе которого лежит уже не подбор и смена иден-

тичностей, а их разрушение. Именно разрушением сопровождаются процессы ассимиляции, дезадаптации, дискриминации, деперсонализации и деидентификации. Причем эти процессы декларируются сторонниками экстремизма и терроризма в качестве целей своей деятельности.

В зависимости от того, какие психические процессы наиболее активны при укреплении и смене идентичностей, целесообразно выделять три структурных компонента толерантности: аффективный (эмоционально-чувственный), когнитивный (познавательный) и конативный (поведенческий). Поскольку в структуре толерантности, как правило, присутствуют все компоненты, то, вероятно, для ее диагностики в целом достаточно, чтобы выражены были все три или хотя бы два компонента. В соответствии с этим можно говорить о четырех возможных типах толерантности: полная, эмоционально-когнитивная, эмоционально-поведенческая и когнитивно-поведенческая.

Виды проявления толерантности в социальной психологии можно классифицировать по трем основаниям, определяющим базовые диапазоны сходства—различия:

- возрастно-половые и индивидуально-типические различия между людьми, имеющие социальное выражение (гендерная, детская, межпоколенческая, возрастная толерантность);
- личностные и социально-психологические различия (межличностная и межгрупповая толерантность, включающая в себя несколько срезов: психофизиологический, характерологический, личностный, потребностно-мотивационный, нормативно-целевой, ценностный, морально-этический, смыслообразующий, деятельностно-стилевой и другие);
- социокультурные и культурно-исторические различия (социально-экономическая, политическая, профессиональная, межэтническая, межкультурная толерантность).

Уровни проявления толерантности зависят от тех социально-психологических феноменов, в которых она присутствует. Толерантность не выступает самостоятельно. Она пронизывает практически все известные социально-психологические явления, образуя их конкретные формы (подвиды). В частности, толерантность можно рассматривать на уровне установки (аттитюда), отношения, ценностной ориентации, групповой и индивидуальной нормы, морально-этической нормы, личностного свойства, стиля деятель-

ности, потребностно-мотивационного образования, цели взаимодействия.

Диагностически для характеристики человека с точки зрения его толерантных качеств достаточно определить:

- какие структурные компоненты составляют основу толерантности (интолерантности);
- какой из видов толерантности развит больше, а какой — меньше;
- на каком уровне толерантность проявляется в наибольшей степени, то есть какие формы толерантности можно считать ведущими.

По сочетанию выраженности структурных компонентов, видов и форм толерантности можно делать вывод о типологических особенностях и характерных симптомах проявления толерантности—интолерантности как индивидуально у каждого респондента, так и в среднем по группе.

Для полноты индивидуальной и групповой диагностики желательно сопоставить данные о выраженности толерантности с данными о степени выраженности (устойчивости) личностной и групповой идентичности респондентов по каждому из видов толерантности. Устойчивая личностная идентичность способствует развитию толерантности, поскольку может выступать в качестве внутренней «точки отсчета» при поиске и актуализации другой своей идентичности, более адекватной эффективному взаимодействию с тем или иным партнером.

Напротив, устойчивая групповая идентичность может оказаться тормозом развития толерантности, поскольку выступает в качестве внешней «точки отсчета», которую человек может изменить, лишь сменив референтную группу, с которой он себя идентифицирует, а это сделать очень сложно.

Бланк опросника ВИКТИ

Инструкция. Просим вас выразить степень своего согласия или несогласия с предлагаемыми утверждениями, поставив цифру от 1 до 7 в каждой клеточке бланка для ответов — рядом с соответствующим номером утверждения, под косой чертой:

- «абсолютно не согласен» — 1;
- «не согласен» — 2;
- «скорее не согласен» — 3;

- «затрудняюсь ответить» — 4;
- «скорее согласен» — 5;
- «согласен» — 6;
- «полностью согласен» — 7.

Пожалуйста, старайтесь цифру 4 — «затрудняюсь ответить» — использовать как можно реже.

Другое поколение

1. Меня раздражают люди другого поколения.
2. Я интересуюсь психологическими особенностями людей разного возраста.
3. Я учитываю возможные возрастные проблемы человека, с которым общаюсь.
4. Мне хочется стать более сдержанным и терпимым по отношению к людям, которые старше или младше меня.
5. Я постоянно ссорюсь с людьми другого поколения.
6. Нормально, когда одинаково уважительно относятся и к пожилым, и к юным.
7. Люди старшего и младшего поколения должны заслужить хорошее отношение со стороны окружающих.
8. Мне важно уметь находить общий язык с человеком, независимо от того, насколько он старше или моложе меня.
9. Мои знакомые и друзья разделяют мою точку зрения на другие поколения.
10. Мне нравится мой возраст.

Другой пол

1. Мне приятно, когда рядом находятся люди противоположного пола.
2. Я считаю, что между мужчинами и женщинами есть психологические различия, которые надо уважать.
3. Я стараюсь быть в общении с представителями другого пола более деликатным.
4. Я не собираюсь терпеть обиды от представителей противоположного пола.
5. Стиль деятельности человека помогает ему соответствовать своему полу.

6. Мужчины и женщины никогда не научатся понимать друг друга.
7. Отношения людей разного пола должны быть красивыми.
8. Хорошо можно работать только с людьми своего пола.
9. Мне знакомо чувство мужской (женской) солидарности.
10. Я уважаю себя как мужчину (как женщину).

Отношения с другими

1. Эмоциональная теплота в отношениях между людьми меня радует.
2. Я считаю, что настоящая духовная близость между людьми возможна.
3. Я всегда готов оказать помощь другим людям.
4. Хочу доверять людям и пользоваться их доверием.
5. Никто никому помогать не обязан.
6. Люди, несмотря ни на что, должны стремиться к взаимоуважению.
7. Мне часто бывает безразлично, когда люди ссорятся или обижают друг друга.
8. Я могу довериться другому человеку.
9. У нас с друзьями свои правила отношений.
10. У меня есть свои представления о границах человеческих взаимоотношений.

Другой этнос

1. Люди некоторых национальностей мне не очень приятны.
2. Мне интересно узнавать этнические традиции разных народов.
3. Я не могу вести себя одинаково с людьми всех национальностей.
4. Меня тянет общаться с людьми других этносов и национальностей.
5. Люди предпочитают общаться в своих этнических группах.
6. Важно, чтобы люди разных этносов и национальностей умели находить общий язык друг с другом.
7. Мне нравится бывать в многонациональных компаниях.
8. У меня получится, если я захочу сотрудничать с людьми, принадлежащими к любым этническим группам.

9. К другим этносам я отношусь так же, как и большинство людей, с кем я близко общаюсь.
10. Для меня важно осознавать свою этническую принадлежность.

Другая культура

1. Хорошо общаться с людьми из других стран.
2. Люди, принадлежащие другим культурам, не представляют собой ничего нового.
3. Попадая в ситуации «культурного шока», я предпочитаю их прояснять, а не объяснять.
4. У меня нет потребности в информации о том, что думают и как рассуждают люди в других странах.
5. Если я попадаю в другую культуру, я обычно достаточно быстро адаптируюсь к ней.
6. Люди должны привыкать к жизни в поликультурных сообществах.
7. Каждая культура — это большая ценность.
8. В иной культурной среде человек не может быть совершенно спокойным.
9. Я разделяю мнение моей группы о том, как следует вести себя с людьми из других культур.
10. Я ощущаю себя настоящим представителем своей культуры.

Другая вера

1. Все верующие люди вызывают у меня теплые чувства — независимо от их веры.
2. Только люди одной веры могут глубоко понимать друг друга.
3. Я отношусь вполне терпимо к людям разных конфессий.
4. Было бы хорошо, если бы люди разного вероисповедания никогда не конфликтовали.
5. Для меня характерно дистанцирование от людей другой веры.
6. Все религии имеют одинаковую основу и поэтому не должны вступать в противоречия.
7. Не имеет большого значения, какую религию исповедует человек, с которым я общаюсь.
8. Нельзя допускать к атрибутам своей веры человека другого вероисповедания.

9. В моем кругу вопросы религии обсуждаются довольно часто.
10. Я уважаю себя за свое отношение к религии.

Другие профессии

1. Люди некоторых профессий мне неприятны.
2. Я убежден, что в каждой профессии есть своя изюминка.
3. Споря со мной, люди других профессий часто выглядят нелепыми и неубедительными.
4. Другие профессии меня привлекают.
5. Я эффективно работаю в коллективах, где собраны люди многих профессий.
6. Для людей разных профессий важно уметь находить пути сотрудничества.
7. Мнение человека, занятого другим видом деятельности или имеющего другую профессию, сомнительно.
8. Я ориентируюсь на продуктивное взаимодействие с людьми других профессий.
9. Я вхож в свое профессиональное сообщество.
10. Моя профессия — это я сам.

Управление

1. Радует, когда руководители и подчиненные переживают друг за друга.
2. Подчиненные и руководители должны стараться лучше понимать друг друга.
3. Трудно вести себя естественно как со своими руководителями, так и с подчиненными.
4. Отношения с руководством и с подчиненными всегда можно улучшить.
5. Я умею налаживать сотрудничество и с руководством, и с подчиненными.
6. Совсем не обязательно, чтобы руководители и подчиненные уважали друг друга.
7. Мне безразлично, когда руководители и подчиненные терпеть не могут друг друга, если меня это напрямую не касается.
8. Качество работы во многом зависит от взаимоуважения людей, особенно занимающих разные должности.

9. Я следую советам своих друзей, если речь идет о моих отношениях на работе.
10. Я всегда помню о том, на какой ступени управленческой лестницы нахожусь.

Социально-экономическая среда

1. Я испытываю дискомфорт, общаясь с людьми, которые хуже или лучше материально обеспечены, чем я.
2. Я одинаково хорошо понимаю и богатых, и бедных.
3. Я веду себя с людьми уважительно, независимо от их богатства.
4. Мне надо, чтобы мое материальное положение повлияло на мои отношения с нужными людьми.
5. Удобно, когда среди друзей есть и богатые, и бедные люди.
6. Люди должны иметь одинаковые права, независимо от их материального благосостояния.
7. Ценность человека в обществе определяется его благосостоянием.
8. Я не меняю своего отношения к людям, если их материальное положение становится хуже или лучше моего.
9. Мы с друзьями часто обсуждаем разделение общества на богатых и бедных.
10. Я точно знаю границы своих материальных возможностей.

Политика

1. Политики меня не раздражают.
2. Прежде чем делать выводы о том или ином политике, я стараюсь понять ход его мыслей, логику его действий.
3. Я в своей жизни исхожу из того, что в политике никому нельзя доверять.
4. Политикам следовало бы быть поближе к народу.
5. Мои действия всегда политкорректны.
6. Важно, чтобы народ доверял избранной им власти.
7. В моем отношении к действующим политикам я опираюсь на демократические ценности.
8. Мне не место в политике.
9. У людей моего круга обычно есть свое мнение относительно тех или иных политических решений.
10. Моя политическая культура меня вполне устраивает.

Методика включает в себя 20 шкал, соответствующих различным видам и компонентам толерантности.

Определения видов толерантности.

- I. Межпоколенная — проявление толерантности (уважения, терпимости) по отношению к представителям другого поколения.
- II. Гендерная — проявление толерантности по отношению к представителям другого пола.
- III. Межличностная — проявление толерантности в отношениях между людьми.
- IV. Межэтническая — проявление толерантности по отношению к представителям других этносов.
- V. Межкультурная — проявление толерантности по отношению к представителям других культур, толерантность в межкультурных коммуникациях.
- VI. Межконфессиональная — проявление толерантности к людям другой веры, религиозной конфессии.
- VII. Профессиональная — проявление толерантности по отношению к представителям других профессий.
- VIII. Управленческая — проявление толерантности в управленческих отношениях, во взаимодействии «руководитель—подчиненный».
- IX. Социально-экономическая — проявление толерантности к людям иного социального положения и иного материального достатка.
- X. Политическая — проявление толерантности к представителям власти и людям, принимающим политические решения.

Ключ № 1

№	Шкалы видов толерантности (горизонтальные)	Номера вопросов
I	Межпоколенная	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10
II	Гендерная	11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20
III	Межличностная	21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30
IV	Межэтническая	31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40
V	Межкультурная	41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50
VI	Межконфессиональная	51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60
VII	Профессиональная	61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70
VIII	Управленческая	71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80
IX	Социально-экономическая	81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90
X	Политическая	91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100

Определения компонентов толерантности.

1. Аффективный компонент показывает, насколько в структуре толерантности представлены эмоции, чувства и переживания.
2. Когнитивный компонент выражает стремление индивида к пониманию, проявлению интереса к иному мнению, внимание к собеседнику.
3. Конативный компонент проявляется как готовность к взаимодействию, как поведение уравновешенного, не импульсивного, терпеливого человека.
4. Потребностно-мотивационный компонент отражает желания, стремления, намерения, социальную потребность в толерантном отношении к другим людям.
5. Деятельностно-стилевой компонент проявляется в устойчивом, стабильном стиле деятельности, который можно оценить как толерантный.
6. Этико-нормативный компонент включен в структуру толерантности как этическая норма, как долженствование.
7. Ценностно-ориентационный компонент представляет толерантность как ценность, имеющую для личности приоритетное значение.
8. Личностно-смысловой компонент высвечивает в феномене толерантности личностные смыслы, определяет то, что для личности важно, хорошо, желательно, приемлемо.
9. Идентификационно-групповой компонент показывает, насколько толерантность человека базируется на его идентификации себя как члена близкой ему социальной группы.
10. Идентификационно-личностный компонент свидетельствует о том, что толерантность человека базируется на его личностной самоидентификации, и о степени сформированности репертуара идентичностей в сферах возможного проявления толерантности.

Математическая обработка. Подсчитываются суммы проставленных цифр по каждой из шкал с учетом прямых и обратных вопросов. При подсчете обратных вопросов необходимо учитывать, что «1» оценивается как «7» и наоборот, «2» на «6» и наоборот, «3» на «5» и наоборот.

Можно обратные вопросы подсчитывать, вычитая проставленный респондентом балл из цифры «8».

Обратные вопросы: 1, 5, 7, 14, 16, 18, 22, 25, 27, 31, 33, 35, 42, 44, 48, 52, 55, 58, 61, 63, 67, 73, 76, 77, 81, 84, 87, 93, 94, 98.

Ключ № 2

№	Шкалы компонентов толерантности (вертикальные)	Номера вопросов
1	Аффективный	1, 11, 21, 31, 41, 51, 61, 71, 81, 91
2	Когнитивный	2, 12, 22, 32, 42, 52, 62, 72, 82, 92
3	Конативный	3, 13, 23, 33, 43, 53, 63, 73, 83, 93
4	Потребностно-мотивационный	4, 14, 24, 34, 44, 54, 64, 74, 84, 94
5	Деятельностно-стилевой	5, 15, 25, 35, 45, 55, 65, 75, 85, 95
6	Этико-нормативный	6, 16, 26, 36, 46, 56, 66, 76, 86, 96
7	Ценностно-ориентационный	7, 17, 27, 37, 47, 57, 67, 77, 87, 97
8	Личностно-смысловой	8, 18, 28, 38, 48, 58, 68, 78, 88, 98
9	Идентификационно-групповой	9, 19, 29, 39, 49, 59, 69, 79, 89, 99
10	Идентификационно-личностный	10, 20, 30, 40, 50, 60, 70, 80, 90, 100

Бланк для ответов методики ВИКТИ

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Σ
I	1/	2/	3/	4/	5/	6/	7/	8/	9/	10/	
II	11/	12/	13/	14/	15/	16/	17/	18/	19/	20/	
III	21/	22/	23/	24/	25/	26/	27/	28/	29/	30/	
IV	31/	32/	33/	34/	35/	36/	37/	38/	39/	40/	
V	41/	42/	43/	44/	45/	46/	47/	48/	49/	50/	
VI	51/	52/	53/	54/	55/	56/	57/	58/	59/	60/	
VII	61/	62/	63/	64/	65/	66/	67/	68/	69/	70/	
VIII	71/	72/	73/	74/	75/	76/	77/	78/	79/	80/	
IX	81/	82/	83/	84/	85/	86/	87/	88/	89/	90/	
X	91/	92/	93/	94/	95/	96/	97/	98/	99/	100/	
Σ											

По сочетанию количественной выраженности видов и структурных компонентов толерантности по всем шкалам выстраиваются профили отдельно для горизонтальных и для вертикальных шкал.

Теоретически при интерпретации результатов по шкалам предполагаются следующие количественные ориентиры:

- *высокий уровень толерантности* — выраженность семи и более видов или компонентов толерантности выше 50 (максимальный балл — 70);

- *высокий уровень интолерантности* — выраженность семи и более видов или компонентов интолерантности ниже 30 (минимальный балл — 10);
- *средний уровень и качественная характеристика профилей* — все остальные варианты.

При интерпретации типологических особенностей и характерных симптомокомплексов следует обратить внимание на возможные сочетания высокой толерантности по одним шкалам с высокой интолерантностью по другим.

С целью методической апробации и валидизации методики ВИКТИ были проведены следующие процедуры.

1. На этапе разработки концепции методики были учтены мнения экспертов и проведен анализ научной литературы.
2. На этапе пилотажной апробации были учтены замечания и предложения респондентов и экспертов, переформулированы некоторые утверждения.
3. Затем был проведен корреляционный анализ (более 100 респондентов), который установил, что корреляции между показателями всех шкал положительно и значимо коррелируют друг с другом. Обнаружена также значимая положительная корреляция между суммарным показателем по методике ВИКТИ и индексом ИНТОЛ ($r = + 0,44$).

Средние значения и стандартные отклонения по всем шкалам, полученные на выборке $n = 185$, приводятся в табл. 9. Выборку составили: практикующие социальные работники, студенты дневного, вечернего и заочного отделений факультета психологии СПбГУ, преподаватели математического факультета СПбГУ, медицинские работники. В выборке преобладали женщины.

Таблица 9. Средние значения и стандартные отклонения

№	Шкалы ВИКТИ	Средние значения	Стандартное отклонение
Виды толерантности (горизонтальные шкалы)			
I	Межпоколенческая	53,55	5,03
II	Гендерная	52,75	4,49
III	Межличностная	54,14	5,95
IV	Межэтническая	44,84	7,56
V	Межкультурная	50,46	5,26
VI	Межконфессиональная	49,03	6,38

Таблица 9. Продолжение

№	Шкалы ВИКТИ	Средние значения	Стандартное отклонение
VII	Профессиональная	51,76	5,23
VIII	Управленческая	52,37	5,36
IX	Социально-экономическая	50,25	5,43
X	Политическая	42,21	5,88
Компоненты толерантности (вертикальные шкалы)			
1	Аффективный	51,43	5,68
2	Когнитивный	53,96	5,61
3	Конативный	47,79	5,74
4	Потребностно-мотивационный	47,03	5,05
5	Деятельностно-стилевой	47,45	5,32
6	Этико-нормативный	56,97	5,50
7	Ценностно-ориентационный	50,57	5,99
8	Личностно-смысловой	50,31	4,77
9	Идентификационно-групповой	44,02	5,64
10	Идентификационно-личностный	51,83	7,19
	Суммарный показатель толерантности	501,37	32,60

7.5. Экспресс-опросник «Индекс толерантности»

Опросник разработан Г. У. Солдатовой, О. А. Кравцовой, О. Е. Хухлаевым и Л. А. Шайгеровой с целью диагностики общего уровня толерантности. Опросник основан на отечественном и зарубежном опыте практической работы в области исследования и формирования толерантности. В стимульный материал опросника были включены утверждения, отражающие не только общее отношение к окружающему миру и другим людям, но и социальные установки в различных сферах взаимодействия, где проявляется толерантность или интолерантность человека. Текст опросника составили утверждения, выявляющие отношение человека к различным социальным группам (меньшинствам, психически больным людям, нищим), коммуникативные установки (уважение к мнению оппонентов, готовность к конструктивному решению конфликтов и продук-

тивному сотрудничеству). Особое внимание уделялось этнической толерантности—интолерантности (отношение к людям иной расы и этнической группы, к собственной этнической группе, оценка культурной дистанции). Опросник состоит из трех субшкал: этническая толерантность, социальная толерантность, толерантность как черта личности.

Бланк экспресс-опросника «Индекс толерантности»

Инструкция. Оцените, пожалуйста, насколько вы согласны или не согласны с приведенными утверждениями, и в соответствии с этим поставьте галочку или любой другой значок напротив каждого утверждения.

№	Утверждение	Абсолютно не согласен	Не согласен	Скорее не согласен	Скорее согласен	Согласен	Полностью согласен
1	2	3	4	5	6	7	8
1	В средствах массовой информации может быть представлено любое мнение						
2	В смешанных браках обычно больше проблем, чем в браках между людьми одной национальности						
3	Если друг предал, надо отомстить ему						
4	К кавказцам станут относиться лучше, если они изменят свое поведение						
5	В споре может быть правильной только одна точка зрения						
6	Нищие и бродяги сами виноваты в своих проблемах						
7	Нормально считать, что твой народ лучше, чем все остальные						
8	С неопытными людьми неприятно общаться						
9	Даже если у меня есть свое мнение, я готов выслушать и другие точки зрения						

Продолжение

1	2	3	4	5	6	7	8
10	Всех психически больных людей необходимо изолировать от общества						
11	Я готов принять в качестве члена своей семьи человека любой национальности						
12	Беженцам надо помогать не больше, чем всем остальным, так как у местных проблем не меньше						
13	Если кто-то поступает со мной грубо, я отвечаю тем же						
14	Я хочу, чтобы среди моих друзей были люди разных национальностей						
15	Для наведения порядка в стране необходима «сильная рука»						
16	Приезжие должны иметь те же права, что и местные жители						
17	Человек, который думает не так, как я, вызывает у меня раздражение						
18	К некоторым нациям и народам трудно хорошо относиться						
19	Беспорядок меня очень раздражает						
20	Любые религиозные течения имеют право на существование						
21	Я могу представить чернокожего человека своим близким другом						
22	Я хотел бы стать более терпимым человеком по отношению к другим						

Математическая обработка. Полученные результаты подвергаются количественному и качественному анализу. Для количественного анализа подсчитывается общий результат, без деления на субшкалы. Каждому ответу на прямое утверждение присваивается балл от 1 до 6 («абсолютно не согласен» — 1 балл, «полностью согласен» — 6 баллов). Ответам на обратные утверждения присваиваются ревер-

сивные баллы («абсолютно не согласен» — 6 баллов, «полностью согласен» — 1 балл). Затем полученные баллы суммируются.

Ключ № 1

Номера прямых утверждений	Номера обратных утверждений
1, 9, 11, 14, 16, 20, 21, 22	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 15, 17, 18, 19

Индивидуальная или групповая оценки выявленного уровня толерантности осуществляются по следующим ступеням:

- *Низкий уровень толерантности:* 22–60 баллов. Такие результаты свидетельствуют о высокой интолерантности человека и наличии у него выраженных интолерантных установок по отношению к окружающему миру и людям.
- *Средний уровень:* 61–99 баллов. Такие результаты показывают респонденты, для которых характерно сочетание как толерантных, так и интолерантных черт. В одних социальных ситуациях они ведут себя толерантно, в других могут проявлять интолерантность.
- *Высокий уровень:* 100–132 балла. Представители этой группы обладают выраженными чертами толерантной личности. Однако авторы отмечают, что результаты, приближающиеся к верхней границе (больше 115 баллов), свидетельствуют о размывании у человека «границ толерантности», что может быть связано, например, с психологическим инфантилизмом, тенденциями к попустительству, снисходительности или безразличию. Важно учесть также, что респонденты, попавшие в этот диапазон, могут демонстрировать высокую степень социальной желательности (особенно если они имеют представление о целях исследования).

Качественный анализ толерантности основан на разделении на субшкалы. Название субшкал и номера утверждений представлены в ключе.

Ключ № 2

№	Субшкала	Номера утверждений
1	Этническая толерантность	2, 4, 7, 11, 14, 18, 21
2	Социальная толерантность	1, 6, 8, 10, 12, 15, 16, 20
3	Толерантность как черта личности	3, 5, 9, 13, 17, 19, 22

Этническая толерантность показывает отношение человека к представителям других этнических групп и установки в сфере межкультурного взаимодействия. Социальная толерантность проявляется в отношении различных социальных групп (меньшинств, преступников, психически больных людей), а также по отношению к некоторым социальным процессам. Толерантность как черта личности сформирована как личностные черты, установки и убеждения, которые в значительной степени определяют отношение человека к окружающему миру.

В 2001–2002 гг. с целью валидизации и стандартизации методики было проведено исследование в 16 городах Российской Федерации (всего опрошено 434 человека). Задачей исследования была диагностика изменения уровня толерантности после осуществления целенаправленного психологического воздействия — тренинга толерантности. Именно эта задача решалась в рамках совместного проекта Российского Красного Креста и Научно-практического центра «Гратис» «Толерантность как способ взаимной адаптации вынужденных мигрантов и местного населения». Опрос осуществлялся психологами региональных приемных РКК. «Экспресс-опросник» заполнялся участвующими в тренингах старшеклассниками дважды: до начала занятий и после их завершения.

В 2002 г. также были опрошены студенты различных факультетов Дагестанского государственного университета и факультета психологии МГУ им. М. В. Ломоносова, а также практикующие психологи г. Москвы, занимающиеся проблемами толерантности и межкультурного взаимодействия. Часть опрошенных студентов из ДГУ прошла тренинг толерантности, и его участники заполняли «Экспресс-опросник» до и после тренинга [62]. Результаты перечисленных исследований частично представлены в табл. 10.

Таблица 10. Средние значения индекса толерантности в различных группах

Группы респондентов	Студенты ДГУ (до тренинга)	Студенты ДГУ (после тренинга)	Студенты-психологи МГУ	Практикующие психологи Москвы	Военно-служащие в Чечне
Количество респондентов	123	25	44	25	81
Среднее значение индекса	80,2	90,3	88,8	103,5	72

7.6. Методика «Личностная готовность к переменам» («Personal change-readiness survey» (PCRS))

Методика разработана канадскими учеными А. Ролником, С. Хезером, М. Голдом и К. Халлом (A. Rolnic, S. Heather, M. Gold, C. Hull). Данная методика приводится здесь в связи с тем, что в число семи показателей, которые могут быть измерены с ее помощью, входит шкала толерантности к двусмысленности (tolerance for ambiguity). В настоящее время существуют варианты методики, апробированные на американской, французской и испанской выборках.

Методика PCRS успешно применяется в США в работе с персоналом организаций, в частности в процедурах ассессмента. Отмечается, что методика особенно эффективна при рассмотрении стрессовых ситуаций, возникающих в связи с переменами, поскольку никому не удается полностью справиться с переменами. Понимание особенностей противостояния переменам помогает людям оградить себя от стресса в тех ситуациях, в которых они наиболее уязвимы.

Перевод и первичная апробация данного варианта методики PCRS были проведены Н. Бажановой и Г. Л. Бардиер, причем выбор наиболее удачных формулировок перевода утверждений был осуществлен с привлечением двуязычных экспертов, в том числе и специалистов в области психологии.

Бланк опросника PCRS

Инструкция. Обведите кружочком число (напротив каждого из утверждений), которое более всего соответствует описанию вашей позиции.

№	Утверждение	нет ← скорее → да
1	Я предпочитаю привычное неизвестному	1 2 3 4 5 6
2	Я редко «отмеряю семь раз»	1 2 3 4 5 6
3	Я не из тех, кто меняет свои планы	1 2 3 4 5 6
4	Не могу дождаться начала дня, когда смогу взяться за дело	1 2 3 4 5 6
5	Я считаю, что никому не стоит подавать слишком много надежд	1 2 3 4 5 6

Продолжение

№	Утверждение	нет ← → да
6	Если что-то не работает, я найду способ устранить неполадку	1 2 3 4 5 6
7	Меня раздражает отсутствие ясных и четких ответов	1 2 3 4 5 6
8	Я склонен создавать привычное положение дел и придерживаться его	1 2 3 4 5 6
9	Я могу сделать так, что любая ситуация будет работать на меня	1 2 3 4 5 6
10	Мне нужно некоторое время, чтобы свикнуться с тем, что что-то не получается	1 2 3 4 5 6
11	Мне трудно расслабиться и ничего не делать	1 2 3 4 5 6
12	Если есть вероятность, что что-то может не получиться, оно и не получится	1 2 3 4 5 6
13	Когда я «завяз», я предпочитаю импровизировать в поисках выхода из ситуации	1 2 3 4 5 6
14	Я теряюсь, когда не улавливаю сути происходящего	1 2 3 4 5 6
15	Я предпочитаю знакомую область деятельности, в которой чувствую себя комфортно	1 2 3 4 5 6
16	Я справлюсь со всем, с чем приходится сталкиваться	1 2 3 4 5 6
17	Если я что-то твердо решил, поменять это решение мне будет нелегко	1 2 3 4 5 6
18	Я предпочитаю выкладываться до конца	1 2 3 4 5 6
19	Я обычно сосредоточиваюсь на том, что может не получиться	1 2 3 4 5 6
20	Когда люди пытаются найти выход из ситуации, они приходят ко мне	1 2 3 4 5 6
21	Если исход дела неясен, я стремлюсь прояснить все немедленно	1 2 3 4 5 6
22	Стоит придерживаться испытанного и надежного	1 2 3 4 5 6
23	Я сосредоточиваюсь на моих достоинствах, а не на недостатках	1 2 3 4 5 6
24	Мне тяжело сдаться, даже если что-то совсем не получается	1 2 3 4 5 6
25	Я неутомим и полон энергии	1 2 3 4 5 6
26	Редко все получается так, как мне хотелось бы	1 2 3 4 5 6
27	Сильная сторона моей личности — умение преодолевать трудности	1 2 3 4 5 6
28	Терпеть не могу оставлять дело незавершенным	1 2 3 4 5 6

№	Утверждение	нет ← скорее → да
29	Я предпочитаю идти по главной, а не по второстепенной дороге	1 2 3 4 5 6
30	Моя вера в собственные силы непоколебима	1 2 3 4 5 6
31	Со своим уставом в чужой монастырь не ходи!	1 2 3 4 5 6
32	Я страстный и решительный	1 2 3 4 5 6
33	Я склонен видеть проблемы, а не возможности их решения	1 2 3 4 5 6
34	Я обращаюсь к необычным источникам для решения проблем	1 2 3 4 5 6
35	Я действую непродуктивно, если и цели и ожидания не определены	1 2 3 4 5 6

Математическая обработка. Подсчитывается количество баллов по каждой из семи шкал, а также общий балл по всем шкалам. Для шкал, в состав которых входят прямые утверждения, каждому ответу присваивается балл от 1 до 6 (1 балл — «нет», 6 баллов — «да»). Для шкал с обратными утверждениями баллы присваиваются в зеркальном порядке от 6 до 1 (6 баллов — «нет», 1 балл — «да»).

Методика включает семь шкал, измеряющих личностную готовность к переменам:

- *Страстность* (passion) понимается как энергичность, неутомимость, повышенный жизненный тонус.
- *Находчивость* (resourcefulness) рассматривается как умение находить выход из сложных ситуаций, обращаться к новым источникам для решения новых проблем.
- *Оптимизм* (optimism) — это большие надежды, вера в успех, нежелание ориентироваться на худшее развитие событий, стремление фиксироваться не на проблемах, а на возможностях их решения.
- *Смелость, предприимчивость* (adventurousness) трактуется как тяга к новому, неизвестному, отказ от испытанного и надежного.
- *Адаптивность* (adaptability) предполагает умение менять свои планы и решения, перестраиваться в новых ситуациях, не настаивать на своем, если ситуация этого требует.
- *Уверенность* (confidence) основана на вере в себя, в свои достоинства и в свои силы, в то, что все возможно, стоит только захотеть.

- *Толерантность к двусмысленности* (tolerance for ambiguity) опирается на спокойное отношение к отсутствию ясных ответов, самообладание в ситуациях, когда неясна суть происходящего или неясен исход дела, когда не определены цели и ожидания, когда начатое дело остается незавершенным.

Ключ

№	Шкала	Номера утверждений
1	Страстность	прямые утверждения: 4, 11, 18, 25, 32
2	Находчивость	прямые утверждения: 6, 13, 20, 27, 34
3	Оптимизм	обратные утверждения: 5, 12, 19, 26, 33
4	Смелость, предприимчивость	обратные утверждения: 1, 8, 15, 22, 29
5	Адаптивность	обратные утверждения: 3, 10, 17, 24, 31
6	Уверенность	прямые утверждения: 2, 9, 16, 23, 30
7	Толерантность к двусмысленности	обратные утверждения: 7, 14, 21, 28, 35

Стандартизация методики показала, что сумма менее 21 баллов по каждой шкале свидетельствует о низком уровне развития измеряемого свойства. Средний уровень развития свойства (оптимальный вариант) находится в диапазоне от 22 до 26 баллов. Свыше 27 баллов оценивается как высокий уровень развития измеряемого свойства.

Авторы методики отмечают, что в индивидуальных особенностях человека всегда есть свои плюсы и минусы. Например, излишняя страстность может побудить человека действовать вопреки здравому смыслу. Недостаток же ее может привести к отсутствию мотивации.

Результаты исследования, проведенного Н. Бажановой на выборке из 62 человек, половина которых находились в состоянии вынужденного ожидания (студенты перед входом в аудиторию для сдачи экзамена; люди, стоящие в очереди за железнодорожными билетами в кассах срочной продажи), представлены в табл. 11.

Важно отметить, что контекст исследования был именно в отслеживании изменений состояния ожидания. Была выдвинута гипотеза: ситуация ожидания вызывает психическое напряжение, в некоторых

случаях возможен настоящий стресс. Следовательно, сама ситуация ожидания приводит к проявлению низкого уровня готовности к переменам.

Применяя данный тест для диагностики педагогов и социальных работников, находящихся в обычных условиях своей профессиональной занятости, Г. Л. Бардиер получила результаты, представленные в табл. 12.

Таблица 11. Средние значения и стандартные отклонения по методике PCRS (данные Н. Бажановой)

№	Шкала	Состояние вынужденного ожидания		Состояние спокойного ожидания	
		n = 31		n = 31	
		среднее значение	стандартное отклонение	среднее значение	стандартное отклонение
1	Страстность	20,26	3,86	18,55	4,70
2	Находчивость	21,45	3,56	21,93	3,56
3	Оптимизм	18,35	4,25	19,65	4,34
4	Смелость, предприимчивость	16,45	4,49	15,84	4,99
5	Адаптивность	16,26	3,74	16,29	4,42
6	Уверенность	19,32	3,54	19,90	3,99
7	Толерантность к двусмысленности	14,10	3,85	14,61	4,64

Таблица 12. Средние значения и стандартные отклонения по методике PCRS (данные Г. Л. Бардиер)

№	Шкала	Педагоги и социальные работники	
		n = 31	
		среднее значение	стандартное отклонение
1	Страстность	20,35	5,05
2	Находчивость	22,45	3,28
3	Оптимизм	18,45	3,21
4	Смелость, предприимчивость	12,32	4,07
5	Адаптивность	13,39	2,97
6	Уверенность	18,58	3,46
7	Толерантность к двусмысленности	13,55	2,86

7.7. Методика «Толерантность к неопределенности»

Методика разработана американским психологом С. Баднером (Budner S., 1982). Толерантность к неопределенности рассматривается различными исследователями как личностная черта. Диагностика толерантности к неопределенности необходима в различных областях психологической работы, например при проведении тренингов, приеме на работу и т. д. Для диагностики этого типа толерантности также можно использовать проективные методы, в частности метод рисуночной фрустрации Розенцвейга.

Человек, толерантный к неопределенности, может чувствовать себя относительно комфортно даже в ситуации высокой энтропии. Он способен продуктивно действовать в незнакомой обстановке и при недостатке информации часто берет на себя ответственность, способен принимать решения без долгих сомнений и боязни неудачи. В непривычной ситуации он видит возможность развития и проявления своих способностей и навыков.

Если человек интолерантен к неопределенности, это значит, что он склонен воспринимать необычные и сложные ситуации скорее как угрожающие, чем дающие новые возможности. Недостаток информации или ее двусмысленность доставляют такому человеку дискомфорт. Интолерантные к неопределенности люди лучше чувствуют себя в привычной, знакомой обстановке и предпочитают четкие формулировки, ясные цели и простые задачи.

Методика исследования толерантности к неопределенности была переведена и адаптирована Г. У. Солдатовой и ее сотрудниками.

Бланк опросника «Толерантность к неопределенности»

Инструкция. Оцените, пожалуйста, степень своего согласия или несогласия с приведенными ниже утверждениями. Оценку производите следующим образом:

- ☐ «абсолютно согласен» — 7 баллов;
- ☐ «согласен» — 6 баллов;
- ☐ «скорее согласен» — 5 баллов;
- ☐ «не знаю» — 4 балла;
- ☐ «скорее не согласен» — 3 балла;
- ☐ «не согласен» — 2 балла;
- ☐ «абсолютно не согласен» — 1 балл.

№	Утверждения	Степень согласия
1	Специалист, который не может дать четкий ответ, видимо, не слишком много знает	1 2 3 4 5 6 7
2	Я бы хотел пожить за границей какое-то время	1 2 3 4 5 6 7
3	Нет такой проблемы, которую нельзя решить	1 2 3 4 5 6 7
4	Люди, которые подчинили свою жизнь расписанию, наверное, лишают себя большинства радостей жизни	1 2 3 4 5 6 7
5	Хорошая работа — это та, на которой всегда ясно, что нужно делать и как это нужно делать	1 2 3 4 5 6 7
6	Интереснее заниматься сложной проблемой, чем решать простую	1 2 3 4 5 6 7
7	В долговременной перспективе большего можно добиться, решая маленькие, простые проблемы, чем большие и сложные	1 2 3 4 5 6 7
8	Часто наиболее интересные люди — это те, кто не боится быть оригинальным и непохожим на других	1 2 3 4 5 6 7
9	Привычное всегда предпочтительнее незнакомого.	1 2 3 4 5 6 7
10	Люди, которые настаивают на ответе либо «да», либо «нет», просто не знают, насколько все на самом деле сложно	1 2 3 4 5 6 7
11	Человек, который ведет ровную, размеренную жизнь без особых сюрпризов и неожиданностей, на самом деле должен быть благодарен судьбе	1 2 3 4 5 6 7
12	Многие из наиболее важных решений основаны на неполной информации	1 2 3 4 5 6 7
13	Я больше люблю вечеринки со знакомыми людьми, чем те, на которых большинство людей совершенно мне не знакомы	1 2 3 4 5 6 7
14	Учителя и наставники, которые нечетко формулируют задания, дают шанс проявить инициативу и оригинальность	1 2 3 4 5 6 7
15	Чем скорее мы все придем к единым ценностям и идеалам, тем лучше	1 2 3 4 5 6 7
16	Хороший учитель — это тот, кто заставляет тебя размышлять о твоём взгляде на вещи	1 2 3 4 5 6 7

Математическая обработка. Каждому ответу на четный пункт присваивается от 1 до 7 баллов («абсолютно не согласен» — 1 балл, «абсолютно согласен» — 7 баллов). Каждому ответу на нечетный пункт присваивается реверсивный балл («абсолютно не согласен» — 7 баллов, «абсолютно согласен» — 1 балл). Затем подсчитывается общая сумма баллов, набранных по всем 16 пунктам. Чем выше этот показатель, тем более интолерантен к неопределенности респондент.

В методике также представлены три субшкалы. Подсчет суммы баллов по отдельным субшкалам позволяет обнаружить основной источник интолерантности к неопределенности: новизну проблемы, сложность проблемы или неразрешимость проблемы. Название субшкал и номера утверждений даны в ключе.

Ключ

№	Субшкала	Номера утверждений
1	Новизна проблемы	2, 9, 11, 13
2	Сложность проблемы	4, 5, 6, 7, 8, 10, 14, 15, 16
3	Неразрешимость проблемы	1, 3, 12

Значения общего показателя и показателей по субшкалам конкретного респондента сравниваются со средними значениями, представленными в табл. 13. Данные получены Г. У. Солдатовой в ходе исследования, в котором принимали участие психологи, врачи и инженеры г. Москвы [54].

Таблица 13. Средние значения и стандартные отклонения общего показателя и субшкал

Шкала	Средние значения (n = 58)	Стандартное отклонение
Новизна проблемы	15,91	4,51
Сложность проблемы	29,69	6,07
Неразрешимость проблемы	11,95	3,41
Общий показатель	57,55	9,74

Понятия для запоминания

Культурный шок возникает на этапе вхождения в новую культуру и характеризуется неприятными чувствами — отверженности, дис-

комфорта, утрате ценностной ориентации, личностной идентичности, друзей и статуса.

Толерантность — это переход к иной идентичности, актуализирующей сходство с другим человеком.

Интолерантность — это укрепление той своей идентичности, которая усиливает различия и, соответственно, непризнание инакости идентичности другого человека.

Аутоинтолерантность — это частичная потеря или разрушение собственной исходной идентичности и формирование на основе идентичности другого человека новой вынужденной идентичности, подчеркивающей свое сходство с ним.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие критерии можно использовать для измерения культурного шока?
2. Какие компоненты этнических установок измеряет методика КЭТИ?
3. Какие виды толерантности можно исследовать с помощью методики «Житейские диалоги»?
4. Какие виды толерантности определяются в методике ВИКТИ?
5. Какие компоненты толерантности можно выявить с помощью методики ВИКТИ?
6. Какие шкалы включает методика «Личностная готовность к переменам»?
7. Чем отличается толерантность к двусмысленности от толерантности к неопределенности?

Компетенции кросс-культурного психолога

Основная цель седьмого модуля заключается в формировании умений проведения комплексных исследований толерантности. В процессе овладения материалом данного модуля бакалавры и магистры:

- овладевают разнообразными методами исследования толерантности;

- способны участвовать в проведении исследований толерантности: собирать и анализировать данные, соответствующие требованиям и ограничениям кросс-культурного и этнопсихологического исследования;
- обучаются оценивать состояние толерантности различных людей в разных ситуациях;
- приобретают навыки измерения различных видов толерантности;
- получают возможность профилактики и превенции интолерантных проявлений в различных сферах жизни.

Список рекомендуемой литературы

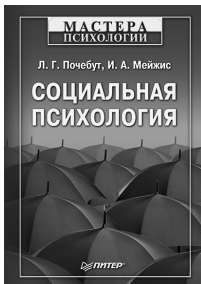
1. *Агеев В. С.* Межгрупповое взаимодействие. Социально-психологические проблемы. М.: Изд-во МГУ, 1990.
2. *Адорно Т., Сэнфорд Т. Р. Н., Френкель-Брюнстик Э., Левинсон Д. Дж.* Исследование авторитарной личности. М.: Серебряные нити, 2001.
3. *Андреева Г. М.* Психология социального познания. М.: Аспект Пресс, 2000.
4. *Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р.* Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. СПб.: Прайм-Еврознак, 2004.
5. *Бардьер Г. Л.* Социальная психология толерантности. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005.
6. *Безносков Д. С.* Правовое сознание: структура, содержание, виды // Вестник СПбГУ. Серия 12. Вып. 2. 2008. С. 59–71.
7. *Безносков Д. С.* Сознание: установки, отношения, нормы. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007.
8. *Безносков Д. С., Почебут Л. Г.* Психология толпы и терроризм. М.: ЦОКР МВД России, 2007.
9. *Безносков Д. С., Почебут Л. Г.* Психология экстремизма и терроризма // Вестник СПбГУ. Серия 12. Вып. 1. 2010. С. 287–299.
10. *Берри Дж.* Как мы будем жить все вместе? Альтернативное видение межкультурных отношений / Кросс-культурная психология: актуальные проблемы // Под ред. Л. Г. Почебут, И. А. Шмелевой. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005. С. 6–25.
11. *Берри Дж., Пуртинга А., Сигал М., Дасен П.* Кросс-культурная психология. Исследования и применение. Харьков: Гуманитарный центр, 2007.
12. *Блэкуелл Р., Минард П., Энджел Дж.* Поведение потребителей. СПб.: Питер, 2007.
13. *Бойко В. В.* Психонергетика. СПб.: Питер, 2008.
14. *Бороноев А. О.* Основы этнической психологии. СПб., 1991.
15. *Бэрн Р., Бирн Д., Джонсон Б.* Социальная психология. Ключевые идеи. СПб.: Питер, 2003.
16. *Бэрн Р., Керр Н., Миллер Н.* Социальная психология группы. Процессы, решения, действия. СПб.: Питер, 2003.
17. *Вердербер Р., Вердербер К.* Общение. СПб.: Прайм-Еврознак, Нева, 2003.
18. *Гришаева Л. И., Цурикова Л. В.* Введение в теорию межкультурной коммуникации. М.: АCADEMIA, 2006.
19. *Дробижева Л., Паин Э.* Политический экстремизм и терроризм: социальные корни проблемы // Век толерантности / Под ред. А. Г. Асмолова. М., 2003. Вып. 5.
20. *Журавлев А. Л., Соснин В. А., Красников М. А.* Социальная психология. М.: Форум, ИНФРА-М, 2008.
21. *Зиммель Г.* Философия культуры / Пер. с нем. М.: Мысль, 1996.
22. *Илларионов В. П.* Переговоры с преступниками. М.: Изд-во ЦОКР МВД России, 1993.
23. *Квинн В.* Прикладная психология. СПб.: Питер, 2000.

24. *Клакхон К.* Зеркало для человека. Введение в антропологию. СПб.: Евразия, 1998.
25. *Кон И. С.* В поисках себя: личность и ее самосознание. М.: Политиздат, 1984.
26. *Коул М., Скрибнер С.* Культура и мышление. Психологический очерк. М.: Прогресс, 1977.
27. *Кун М., Макпартлэнд Т.* Эмпирическое исследование установок личности на себя // Современная зарубежная социальная психология: Тексты. М., 1984. С. 180–187.
28. *Ланцов С. А.* Террор и террористы: Словарь. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2004.
29. *Лебедева Н. М.* Базовые ценности русских на рубеже XXI века // Психологический журнал. 2000. Т. 21. № 3.
30. *Лебедева Н. М.* Новая русская диаспора. М.: Институт этнологии и антропологии, 1997.
31. *Лурье С. В.* Психологическая антропология: История, современное состояние, перспективы. М.; Екатеринбург: Академический проект, 2003.
32. *Льюис Р. Д.* Деловые культуры в международном бизнесе: От столкновения к взаимопониманию. М.: Дело, 2001.
33. *Майерс Д.* Социальная психология в модулях. СПб.: Прайм-Еврознак, 2006.
34. *Майерс Д.* Социальная психология. 7-е изд. СПб.: Питер, 2011.
35. *Мацумото Д.* Психология и культура: Современные исследования. СПб.: Прайм-Еврознак, 2002.
36. *Мацумото Д.* Человек, культура, психология. Удивительные загадки, исследования и открытия. СПб.: Прайм-Еврознак, 2008.
37. *Милграм С.* Эксперимент в социальной психологии. СПб.: Питер, 2000.
38. *Михайлова О. В.* Особенности коммуникативной компетентности студентов в поликультурной среде: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. СПб., 2009.
39. *Московичи С.* Машина, творящая богов. М.: КПС+, 1998.
40. *Нельсон Т.* Психология предубеждений. Секреты шаблонов мышления, восприятия и поведения. СПб.: Прайм-Еврознак, 2003.
41. *Олпорт Г.* Природа предубеждения // Век толерантности / Под ред. А. Г. Асмолова. М., 2003. Вып. 5.
42. *Ортега-и-Гассет Х.* Восстание масс // Психология масс. Самара, 1998. С. 195–315.
43. *Панич О. Е.* Динамика этнических стереотипов студентов, изучающих иностранный язык за рубежом (на примере русских и китайцев): Автореф. дис. ... канд. психол. наук. СПб., 2010.
44. *Парсонс Т.* О структуре социального действия. М.: Академический проект, 2000.
45. *Поршнев Б. Ф.* Социальная психология и история. М.: Наука, 1979.
46. *Почебут Л. Г.* Взаимопонимание культур. Методология и методы этнической и кросс-культурной психологии. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007.
47. *Почебут Л. Г.* Интолерантность и ее проявления // Толерантность: введение в понятие / Под ред. А. Ю. Сунгуrowa. СПб.: Ютас, 2007. С. 144–179.
48. *Почебут Л. Г.* Современная теоретическая парадигма этнической психологии // Ананьевские чтения–2000. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2000. С. 226–228.

49. *Почебут Л. Г.* Социальные общности: Психология толпы, социума, этноса. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005.
50. *Почебут Л. Г.* Этническая общность // Введение в этническую психологию / Под ред. Ю. П. Платонова. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1995. С. 84–90.
51. *Почебут Л. Г.* Этнические факторы развития личности // Введение в этническую психологию / Под ред. Ю. П. Платонова. СПб., 1995. С. 66–83.
52. *Почебут Л. Г.* Этническое и социальное в природе человека // Актуальные проблемы этнической психологии / Под ред. А. Ф. Шикуну, Ю. П. Платонова. Тверь: Изд-во Тверского гос. ун-та, 1992. С. 42–48.
53. *Почебут Л. Г., Мейжис И. А.* Социальная психология. СПб.: Питер, 2010.
54. Практикум по психодиагностике и исследованию толерантности личности / Под ред. Г. У. Солдатовой, Л. А. Шайгеровой. М.: Центр СМИ МГУ, 2003.
55. Психология и культура / Под ред. Д. Мацумото. СПб.: Питер, 2003.
56. *Романова О. Л.* Развитие этнической идентичности у детей и подростков: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 1994.
57. *Росс Л., Нисбетт Р.* Человек и ситуация. Уроки социальной психологии. М.: Аспект Пресс, 1999.
58. *Рукавишников В. О.* Межличностное доверие: измерение и межстрановые сравнения // Социологические исследования. 2008. № 2. С. 17–26.
59. *Свенцицкий А. Л.* Социальная психология. М.: Проспект, 2003.
60. *Сивевич З. В.* Социология и психология национальных отношений. СПб., 1999.
61. *Солдатов Г. У.* Психология межэтнической напряженности М.: Смысл, 1998.
62. *Солдатов Г. У., Кравцова О. А., Хухлаев О. Е., Шайгерова Л. А.* Психодиагностика толерантности: Психологи о мигрантах и миграции в России // Информационно-аналитический бюллетень. М.: Смысл. Вып. 4. 2002.
63. *Стадников М. Г.* Межкультурная коммуникация. СПб., 2007.
64. *Стефаненко Т. Г.* Этнопсихология. М.: Аспект Пресс, 2003.
65. *Сушков И.* Психология взаимоотношений. М.: Академический проект; Институт психологии РАН, 1999.
66. *Тен Ю. П.* Культурология и межкультурная коммуникация. Ростов н/Д: Феникс, 2007.
67. *Триандис Г.* Культура и социальное поведение. М.: Форум, 2007.
68. *Трусов В. П.* Социально-психологические исследования когнитивных процессов. Л.: Изд-во ЛГУ, 1980.
69. *Фреик Н. В.* Концепция доверия в исследовании П. Штомпки // Социологические исследования. М.: Наука. 2006. № 11. С. 10–19.
70. *Фрейд З.* Психология масс и анализ человеческого «Я» // Психология масс. Самара: Бахрах, 1998. С. 131–195.
71. *Хантингтон С.* Кто мы? Вызовы американской национальной идентичности. М.: Транзиткнига, 2004.
72. *Шихирев П. Н.* Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 17–31.
73. Этническая толерантность в поликультурных регионах России / Под ред. Н. М. Лебедевой, А. Н. Татарко. М.: Изд-во РУДН, 2002.

74. Ядов В. А. Процессы идентификации российских граждан в социальном пространстве «своих» и «не своих» групп и сообществ. М.: Изд-во РАН, 2003.
75. Янковский Л. В. Опросник адаптации личности к новой социокультурной среде // Введение в этническую психологию / Под ред. Ю. П. Платонова. СПб., 1995.
76. Allport G. W. Attitudes // The Handbook of Social Psychology / C. M. Murchison (ed.). Worchester, Clarc Unic. Press. 1935.
77. Allport G. W. The Nature of Prejudice. Reading, MA: Addison-Wesley. 1954.
78. Eek D., Rothstein B. Political Corruption and Social Trust: An Experimental Approach, Department of Psychology, Göteborg University, 2005.
79. Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and the Creation of prosperity. N. Y.: Free Press, 1995.
80. Kluckhohn F., Strodtbeck F. L. Variation in Value Orientations. Evenston, III, Elmsford, New York, 1961.
81. Moscow bureau for human rights < <http://www.eset.com>
82. Schwartz S. H. Mapping and interpreting cultural differences around the world // Comparing cultures, Dimensions of culture in a comparative perspective / H. Vinken, J. Soeters, P. Ester (eds.). Leiden, The Netherlands: Brill. 2003.
83. Sztompka P. Trust: a sociological theory. Cambridge, 1999.
84. Tajfel H. La categorization social // Introduction a la Psychologie Sociale / S. Moscovici (ed.). Larousse. 1972.
85. Uslaner E. The Moral Foundations of Trust. Cambridge University Press, 2002.
86. Yamagishi S. Social Exchange Theory. 1987. P. 149–169.

КНИГА-ПОЧТОЙ



672 с., 14×20,
переплет

СЕРИЯ «МАСТЕРА ПСИХОЛОГИИ»

Л. Г. Почебут, И. А. Мейжис

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Впервые в отечественной социальной психологии целостно и систематично представлены современные научные достижения американской, западноевропейской и российской социальной психологии. В учебном пособии рассмотрены проблемы социальной психологии, сосредоточенные вокруг ее предмета: социально-психологические особенности личности, малых и больших групп. Материал учебного пособия опирается на два методологических подхода: эволюционный и кросс-культурный. Подробно изучено формирование социальной личности человека, его ценности и установки, межличностные и деловые отношения. Динамика малых групп разворачивается с точки зрения групповых процессов, состояний и эффектов влияния группы на человека. Изучение больших социальных групп сосредоточено на этносах, кросс-культурных различиях и сходстве и психологии толпы. Издание предназначено для студентов-психологов, слушателей специальных факультетов, магистров, практических психологов, работающих в различных организациях и отраслях индустрии. Материалы учебного пособия будут интересны социологам, культурологам, менеджерам, руководителям фирм и корпораций, научным работникам, журналистам, экономистам и всем тем, чья работа связана с человеческими отношениями.



288 с., 14×20,
переплет

СЕРИЯ «МАСТЕРА ПСИХОЛОГИИ»

П. Экман

ПСИХОЛОГИЯ ЛЖИ. 4-е изд.

Перед вами мировой бестселлер — новейшее, четвертое, издание «Психологии лжи», главной книги Пола Экмана. Опираясь на обширный бытовой, исторический и экспериментальный материал, автор анализирует феномен лжи с точки зрения современной психологической науки. Читатель узнает о том, какие особенности человеческого поведения, мимики, речи выдают неискренность говорящего, свидетельствуют о преднамеренной лжи, указывают на стремление скрыть истину. Эта книга — ценнейшее учебное пособие для изучающих психологию невербального поведения, социальную психологию, менеджмент. Кроме того, это прекрасное практическое руководство для всех, кто не хочет становиться жертвой обмана и психологических манипуляций в профессиональной и личной жизни.

Л. Г. Почебут

Кросс-культурная и этническая психология

Серия «Учебное пособие»

Заведующий редакцией
Ведущий редактор
Выпускающий редактор
Литературный редактор
Художник
Корректоры
Верстка

П. Алесов
Е. Маслова
Е. Егерева
Т. Середова
К. Радзевич
Н. Баталова, Н. Викторова
И. Смаришева

ООО «Мир книг», 198206, Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, 73, лит. А29.
Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2: 95 3005 —
литература учебная.

Подписано в печать 12.05.11. Формат 60×90/16. Усл. п. л. 21,000. Тираж 2500. Заказ
Отпечатано с готовых диапозитивов в ИПК ООО «Ленинградское издательство».
194044, Санкт-Петербург, ул. Менделеевская, 9.