

# Социальная психология

Учебное пособие для вузов

Под редакцией  
А.Л. Журавлева

Per  
Se

Москва  
2002

Руководитель авторского коллектива —  
доктор психологических наук,  
профессор А. Л. Журавлев

Авторы:

- А. Л. Журавлев (1.1., 6.2., 6.3.)  
В. П. Позняков (4.1.—4.6., 5.1.—5.3., 7.2., 7.4.)  
Е. Н. Резников (3.5.—3.7., 7.3.)  
С. К. Рошин (1.3., 2.1., 2.3., 2.5., 3.3., 7.1.)  
В. А. Соснин (1.4., 2.4., 3.1., 3.2., 3.4., 4.7.)  
В. А. Хашенко (1.5.)  
Е. В. Шорохова (1.2., 2.2., 2.6., 6.1.)

**Социальная психология: учебное пособие** / Отв. ред. А. Л. Жу-  
С 69 равлев. М.: ПЕР СЭ, 2002. — 351 с. (Серия «Высшее пси-  
хологическое образование»)

ISBN 5-9292-0055-6

Содержание учебного пособия базируется на микросоциальном подходе к анализу социально-психологических явлений, поэтому основной вектор изложения материала строится от социальной психологии личности к психологии больших социальных групп. То есть, авторы совершают инверсию традиционной последовательности описания социально-психологических объектов.

Содержание пособия представляет собой также интеграцию классического и современного социально-психологического знания, сложившегося в 90-е годы XX века. Его авторы практикуют одновременно и исследовательскую, и преподавательскую деятельность в области социальной психологии, что позволило учесть результаты современных исследований основных классических объектов социальной психологии: личности в группе, малых и больших социальных групп, межличностного и межгруппового взаимодействия.

Данное учебное пособие есть краткое изложение курса «Социальная психология» для студентов факультетов психологии классических, социальных и гуманитарных университетов.

© А.Л. Журавлев, 2002  
© Институт психологии РАН, 2002  
© ООО «ПЕР СЭ», оригинал-макет,  
оформление, 2002

ISBN 5-9292-0055-6

## Содержание

<b>Глава 1. Предмет, история и методы социальной психологии .....</b>	<b>5</b>
1.1. Предмет и структура социальной психологии ( <i>А.Л. Журавлев</i> ) .....	5
1.2. История отечественной социальной психологии ( <i>Е.В. Шорохова</i> ) .....	10
1.3. К истории зарождения зарубежной социальной психологии ( <i>С.К. Роштин</i> ) .....	22
1.4. Становление современной социальной психологии за рубежом ( <i>В.А. Соснин</i> ).....	31
1.5. Программа и методы социально-психологического исследования ( <i>В.А. Хашенко</i> ).....	37
<b>Глава 2. Социальная психология личности .....</b>	<b>61</b>
2.1. Социально-психологические представления о личности в зарубежной психологии ( <i>С.К. Роштин</i> ) .....	61
2.2. Представления о личности в отечественной социальной психологии ( <i>Е.В. Шорохова</i> ) .....	66
2.3. Социальная установка личности ( <i>С.К. Роштин</i> ) .....	87
2.4. Я-концепция как социально-психологический феномен ( <i>В.А. Соснин</i> ) .....	94
2.5. Социализация личности ( <i>С.К. Роштин</i> ) .....	102
2.6. Социальное поведение личности и его регуляция ( <i>Е.В. Шорохова</i> ) .....	105
<b>Глава 3. Психология межличностного взаимодействия .....</b>	<b>123</b>
3.1. Исследования общения в социальной психологии: структура и функции ( <i>В.А. Соснин</i> ) .....	123
3.2. Теоретические подходы к исследованию общения в социальной психологии ( <i>В.А. Соснин</i> ) .....	130
3.3. Невербальные способы общения ( <i>С.К. Роштин</i> ) .....	136
3.4. Техника общения: практическая ориентация ( <i>В.А. Соснин</i> ) .....	139

3.5. Психология межличностного познания ( <i>Е.Н. Резников</i> ) .....	146
3.6. Психология межличностных отношений ( <i>Е.Н. Резников</i> ) .....	164
3.7. Психология межличностного воздействия ( <i>Е.Н. Резников</i> ) .....	179
<b>Глава 4. Психология малых групп .....</b>	<b>193</b>
4.1. Понятие и виды малых групп ( <i>В.П. Позняков</i> ) .....	193
4.2. Структура малой группы ( <i>В.П. Позняков</i> ) .....	198
4.3. Развитие малой группы ( <i>В.П. Позняков</i> ) .....	203
4.4. Групповая сплоченность ( <i>В.П. Позняков</i> ) .....	207
4.5. Взаимодействие индивида и малой группы ( <i>В.П. Позняков</i> ) .....	209
4.6. Лидерство в малых группах ( <i>В.П. Позняков</i> ) .....	216
4.7. Социально-психологический подход к исследованию конфликтов ( <i>В.А. Соснин</i> ) .....	219
<b>Глава 5. Психология межгрупповых отношений .....</b>	<b>231</b>
5.1. Основные теоретические подходы к исследованию межгрупповых отношений ( <i>В.П. Позняков</i> ) .....	233
5.2. Процессы межгрупповой дифференциации и интеграции ( <i>В.П. Позняков</i> ) .....	240
5.3. Факторы детерминации межгрупповых отношений ( <i>В.П. Позняков</i> ) .....	244
<b>Глава 6. Психология больших социальных групп и массовые психические явления .....</b>	<b>252</b>
6.1. Теоретические проблемы исследования больших социальных групп ( <i>Е.В. Шорохова</i> ) .....	252
6.2. Психология толпы ( <i>А.Л. Журавлев</i> ) .....	267
6.3. Массовые явления в больших диффузных группах ( <i>А.Л. Журавлев</i> ) .....	273
<b>Глава 7. Некоторые отрасли социальной психологии ...</b>	<b>280</b>
7.1. Политическая психология ( <i>С.К. Роцин</i> ) .....	280
7.2. Экономическая психология ( <i>В.П. Позняков</i> ) .....	292
7.3. Этническая психология ( <i>Е.Н. Резников</i> ) .....	313
7.4. Социальная психология предпринимательства ( <i>В.П. Позняков</i> ) .....	331



# Предмет, история и методы социальной психологии

## 1.1. Предмет и структура социальной психологии

### 1.1.1. Предмет социальной психологии

Современные представления о предмете социальной психологии являются чрезвычайно дифференцированными, т. е. отличающимися друг от друга, что характерно для большинства пограничных, смежных отраслей науки, к которым относится и социальная психология. Она изучает следующие явления:

1. Психологические процессы, состояния и свойства индивида, которые проявляются в результате его включения в отношения с другими людьми, в различные социальные группы (семью, учебные и трудовые группы и т. д.) и в целом в систему социальных отношений (экономических, политических, управленческих, правовых и др.). Наиболее часто изучаются такие проявления личности в группах, как: общительность, агрессивность, совместимость с другими людьми, конфликтогенность и др.
2. Феномен взаимодействия между людьми, в частности, феномен общения, например: супружеского, детско-родительского, педагогического, управленческого, психотерапевтического и многих других его видов. Взаимодействие может быть не только межличностным, но и между личностью и группой, а также межгрупповым.
3. Психологические процессы, состояния и свойства различных социальных групп как целостных образований, отличающихся друг от друга и не сводимых к какому бы то ни было индивиду. Наибольший интерес социальных психологов вызывают исследования социально-психологического климата группы и конфликтных отношений (групповых

состояний), лидерства и групповых действий (групповых процессов), сплоченности, сработанности и конфликтности (групповых свойств) и др.

4. Массовые психические явления, такие как: поведение толпы, паника, слухи, мода, массовые энтузиазм, ликование, апатия, страхи и т. д.

Объединяя различные подходы к пониманию предмета социальной психологии, можно дать следующее его определение:

Социальная психология изучает психологические явления (процессы, состояния и свойства), характеризующие индивида и группу как субъектов социального взаимодействия.

### 1.1.2. Основные объекты исследования в социальной психологии

В зависимости от того или иного понимания предмета социальной психологии выделяются основные объекты ее изучения, то есть носители социально-психологических явлений. К ним относятся: личность в группе (системе отношений), взаимодействие в системе «личность — личность» (родитель — ребенок, руководитель — исполнитель, врач — больной, психолог — клиент и т. д.), малая груп-

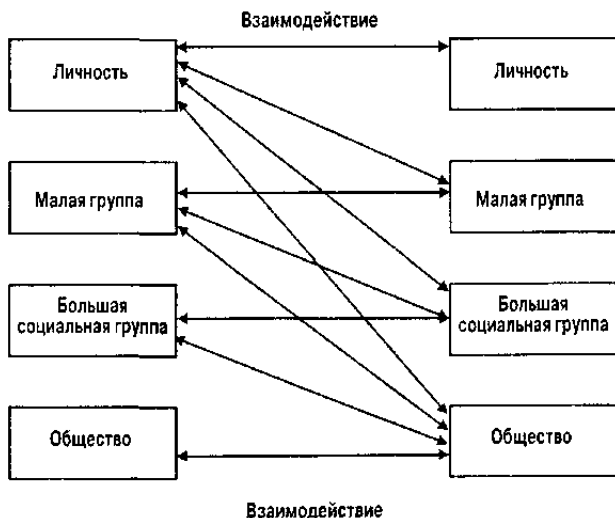


Рис. 1. Объекты исследования в социальной психологии.

па (семья, школьный класс, трудовая бригада, воинский экипаж, группа друзей и т. п.), взаимодействие в системе «личность — группа» (лидер — ведомые, руководитель — трудовой коллектив, командир — взвод, новичок — школьный класс и т. д.), взаимодействие в системе «группа — группа» (соревнование команд, групповые переговоры, межгрупповые конфликты и т. д.), большая социальная группа (этнос, партия, общественное движение, социальный слой, территориальная, конфессиональная группы и т. п.).

Наиболее полно объекты социальной психологии, включая и те, которые еще недостаточно изучены, можно представить в виде следующей схемы (рис. 1).

### **1.1.3. Структура современной социальной психологии**

Структура (или строение, состав) социальной психологии в каждый исторический период ее развития есть результат взаимодействия двух противоположных, но тесно связанных процессов: а) дифференциации, т. е. разделения, дробления социальной психологии на составные ее части, разделы; б) интеграции ее с другими и не только психологическими отраслями науки, причем интеграции социальной психологии как в целом, так и отдельными составляющими ее частями.

#### **Дифференциация социальной психологии**

Процессы разделения социальной психологии происходят по многим основаниям, однако уже оформилось несколько главных направлений.

1. Ведущая ориентация на различные (теоретический, эмпирический, в частности, экспериментальный и практический) методы анализа социально-психологических явлений порождает, соответственно, теоретическую, эмпирическую (включая экспериментальную) и практическую социальную психологию. Эти взаимосвязанные части по-разному реализуют основные функции социальной психологии как науки: описательную, объяснительную, прогностическую и функцию воздействия.
2. В результате изучения различных видов жизнедеятельности человека и его общностей сложились соответствующие им отрасли социальной психологии: психология труда, общения, социального познания и творчества, игры. В свою очередь, в социальной психологии труда сформировались

отрасли, изучающие отдельные виды трудовой деятельности: управление, руководство, предпринимательство, инженерный труд и т. д.

3. В соответствии с приложением социально-психологических знаний в различных сферах общественной жизни социальная психология традиционно дифференцируется на следующие ее практические отрасли: промышленная, сельского хозяйства, торговли, образования, науки, политики, массовых коммуникаций, спорта, искусства. В настоящее время интенсивно формируются социальная психология экономики, рекламы, культуры, досуга и др.
4. В соответствии с основными объектами исследования современная социальная психология дифференцировалась на такие разделы, как:
  - социальная психология личности,
  - психология межличностного взаимодействия (общения и отношений),
  - психология малых групп,
  - психология межгруппового взаимодействия,
  - психология больших социальных групп и массовых явлений.

В социальной психологии чрезвычайно медленно формируется такой раздел, который можно было бы назвать «психологией общества», еще одного качественно специфического объекта изучения. В настоящее время в исследовании общества социальная психология по сравнению с социологией не имеет специфики в методах его изучения — это главное обстоятельство, затрудняющее формирование такого раздела в социальной психологии.

### **Интеграционные процессы в социальной психологии**

Структуру современной социальной психологии невозможно понять, не рассмотрев процессы ее интеграции в системе других наук. Как минимум, выделяются два основных контура интеграции: внешний и внутренний.

*Внешний психологический контур интеграции* относится к ее объединению с многочисленными психологическими отраслями, на стыке с которыми возникли относительно самостоятельные подотрасли — части социальной психологии. Например: социальная психология личности сформировалась как результат интеграции социальной психологии с психологией личности, а социальная психология труда — социальной психологии с психологи-

ей труда и т. д. Можно констатировать, что в итоге такой интеграции к концу 90-х годов XX века уже оформилось порядка 10 подотраслей социальной психологии.

Процесс интеграции социальной психологии с другими психологическими отраслями интенсивно продолжается: в настоящее время формируется социально-экономическая, социально-экологическая, социально-историческая и другие подотрасли социальной психологии.

*Внутренний социально-психологический контур интеграции* относится к развитию самой социальной психологии и проявляется в процессах объединения разделяющихся составных частей социальной психологии, появившихся в результате процессов ее дифференциации, о которых шла речь выше.

Во-первых, внутренняя интеграция касается одновременного применения теоретического, эмпирического и практического методов анализа социально-психологических явлений, что неизбежно порождает комплексные типы исследований в социальной психологии, например: теоретико-экспериментальные, экспериментально-прикладные и т. п.

Во-вторых, она ярко проявляется в одновременном изучении различных взаимосвязанных объектов социальной психологии, например: личности и малых трудовых групп (бригад) в организации, малых групп в больших социальных группах, личности (например, лидера) в большой социальной группе (например, партии или общественном движении) и т. д.

В-третьих, наиболее очевидным направлением внутренней интеграции является объединение тех частей социальной психологии, которые дифференцировались по видам жизнедеятельности людей и сферам общественной жизни. В результате возникло множество интересных, а главное, полезных научно-практических направлений, таких как: психология руководства педагогическим коллективом (на стыке социальной психологии управления и образования ведутся исследования под руководством Р. Х. Шакурова), социальная психология творчества инженеров (Э. С. Чугунова и др.), психология руководства научным коллективом (А. Г. Аллахвердян и др.), психология социального познания в процессах труда и общения (О. Г. Кукосян и др.) и т. д.

В настоящее время процесс структурирования социальной психологии явно не завершен, и мы регулярно становимся свидетелями закономерного рождения новых составных ее частей.

## 1.2. История отечественной социальной психологии

Традиционным было мнение о том, что истоки социальной психологии восходят к западной науке. Историко-психологические исследования показали, что социальная психология в нашей стране имеет самобытную историю. Возникновение и развитие западной и отечественной психологии происходило как бы параллельно.

Отечественная социальная психология возникла на рубеже XIX и XX веков. Путь ее становления имеет ряд стадий: зарождение социальной психологии в общественных и естественных науках, отпочкование от родительских дисциплин (социологии и психологии) и превращение в самостоятельную науку, возникновение и развитие экспериментальной социальной психологии.

История социальной психологии в нашей стране имеет четыре периода:

I — 60-е годы XIX в. — начало XX в., II — 20-е годы — первая половина 30-х годов XX в.; III — вторая половина 30-х — первая половина 50-х годов; IV — вторая половина 50-х — вторая половина 70-х годов XX в.

### Первый период (60-е годы XIX в. — начало XX вв.)

В этот период развитие российской социальной психологии обуславливалось особенностями общественно-исторического развития общества, состоянием и спецификой развития общественных и естественных наук, особенностями развития общей психологии, спецификой научных традиций, культуры, менталитета общества.

Большое влияние на развитие социальной психологии оказал процесс самоопределения психологии в системе наук о природе, обществе, человеке. Шла острая борьба за статус психологии, дискутировалась проблема ее предмета, методов исследования. Стоял кардинальный вопрос о том, кому и как разрабатывать психологию. Существенное значение имела проблема общественной детерминации психики. Происходило столкновение интроспекционистского и поведенческого направления в психологии.

Развитие социально-психологических идей происходило главным образом внутри прикладных психологических дисциплин. Обращалось внимание на психологические особенности людей, проявляющиеся в их взаимодействии, совместной деятельности и общении.

Основной эмпирический источник социальной психологии был вне психологии. Знания о поведении личности в группе, груп-

повых процессах накапливались в военной и юридической практике, в медицине, в изучении национальных особенностей поведения, при изучении верований и обычаев. Эти исследования в смежных областях знания, в разных сферах практики отличали богатство поставленных социально-психологических вопросов, своеобразие принимаемых решений, уникальность социально-психологического материала, собранного исследованиями, наблюдениями, экспериментами (Е. А. Будилова, 1983).

Социально-психологические идеи в этот период успешно развивались представителями общественных наук, прежде всего социологами. Для истории социальной психологии большой интерес представляет психологическая школа в социологии (П. Л. Лавров (1865), Н. И. Кареев (1919), М. М. Ковалевский (1910), Н. К. Михайловский (1906)). Наиболее разработанная социально-психологическая концепция содержится в трудах Н. К. Михайловского. По его мнению, социально-психологическому фактору принадлежит решающая роль в ходе исторического процесса. Законы, действующие в социальной жизни, надо искать в социальной психологии. Михайловскому принадлежит разработка психологии массовых социальных движений, одной из разновидностей которых являются революционные движения.

Действующими силами социального развития являются герои и толпа. Сложные психологические процессы возникают при их взаимодействии. Толпа в концепции Н. К. Михайловского выступает как самостоятельное социально-психологическое явление. Вождь управляет толпой. Его выдвигает конкретная толпа в те или иные моменты исторического процесса. Он аккумулирует разрозненные, функционирующие в толпе чувства, инстинкты, мысли. Отношения между героем и толпой определяются характером данного исторического момента, данного строя, личными свойствами героя, психическими настроениями толпы. Общественные настроения являются фактором, который с необходимостью должен учитывать герой, чтобы массы шли за ним. Функция героя заключается в том, чтобы управлять настроением толпы, быть способным использовать его для достижения поставленных целей. Он должен использовать общую направленность деятельности толпы, обусловленную сознанием общих нужд. Социально-психологическая проблематика особенно отчетливо проявилась в научных представлениях Н. К. Михайловского о психологических особенностях вожака, героя, о психологии толпы, о механизмах взаимодействия людей в толпе. Исследуя проблему общения между героем и толпой, межличностное общение людей

в толпе, он в качестве механизмов общения выделяет внушение, подражание, заражение, противопоставление. Главный из них — подражание людей в толпе. Основой подражательности является гипнотизм. В толпе нередко осуществляется автоматическое подражание, «нравственная или психическая зараза».

Итоговый вывод Н. К. Михайловского состоит в том, что психологическими факторами развития общества являются подражание, общественное настроение и социальное поведение.

Социально-психологическая проблематика в правоведении представлена теорией Л. И. Петражицкого. Он — один из основателей субъективной школы в правоведении. Л. И. Петражицкий считал, что психология представляет собой фундаментальную науку, которая должна стать основой общественных наук. По мнению Л. И. Петражицкого, реально существуют только психические явления, а социально-исторические образования представляют собой их проекции, эмоциональные фантазмы. Развитие права, морали, этики, эстетики является продуктом народной психики. Как правоведа его интересовал вопрос о мотивах человеческих поступков, о социальных нормах поведения. Истинный мотив поведения человека — эмоции (Л. И. Петражицкий, 1908).

Особое место в предреволюционной истории развития российской социальной психологии занимает В. М. Бехтерев. Свои занятия социальной психологией он начинает в конце XIX в. В 1908 г. публикуется текст его речи на торжественном актовом собрании Петербургской Военно-медицинской академии. Эта речь была посвящена роли внушения в общественной жизни. Социально-психологической является его работа «Личность и условия ее развития» (1905). В специальной социально-психологической работе «Предмет и задачи общественной психологии как объективной науки» (1911) содержится развернутое изложение его взглядов на сущность социально-психологических явлений, на предмет социальной психологии, методы этой отрасли знания. Через 10 лет В. М. Бехтерев публикует свой фундаментальный труд «Коллективная рефлексология» (1921), который может рассматриваться как первый в России учебник по социальной психологии. Эта работа явилась логическим развитием его общепсихологической теории, составлявшей специфическое российское направление психологической науки — рефлексологию (В. М. Бехтерев, 1917). Принципы рефлексологического объяснения сущности индивидуальной психологии были распространены на понимание коллективной психологии. Вокруг этой концепции развернулась оживленная дискуссия. Ряд сторон-



ников и последователей защищали и развивали ее, другие резко критиковали. Эти дискуссии, начатые после опубликования основных трудов Бехтерева, стали впоследствии в 20-30-х годах центром теоретической жизни. Главная заслуга Бехтерева заключается в том, что ему принадлежит разработка системы социально-психологических знаний. Его «коллективная рефлексология» представляет собой синтетический труд по социальной психологии в России того времени. Бехтереву принадлежит развернутое определение предмета социальной психологии. Таким предметом является изучение психологической деятельности собраний и сборищ, составляемых из массы лиц, проявляющих свою нервно-психическую деятельность как целое. Благодаря общению людей на митинге или в правительственном собрании — везде проявляется общее настроение, соборное умственное творчество и коллективные действия многих лиц, связанных друг с другом теми или другими условиями (В. М. Бехтерев, 1911). В. М. Бехтерев выделяет системообразующие признаки коллектива: общность интересов и задач, побуждающих коллектив к единству действий. Органическое включение личности в общность, в деятельность привело В. М. Бехтерева к пониманию коллектива как собирательной личности. В качестве социально-психологических феноменов В. М. Бехтерев выделяет взаимодействие, взаимоотношения, общение, коллективные наследственные рефлексы, коллективное настроение, коллективное сосредоточение и наблюдение, коллективное творчество, согласованные коллективные действия. Объединяющими людей в коллективе факторами являются: механизмы взаимовнушения, взаимоподражания, взаимоиндукции. Особое место как объединяющему фактору принадлежит языку. Важным представляется положение В. М. Бехтерева о том, что коллектив как целостное единство представляет собой развивающееся образование.

В. М. Бехтерев рассматривал вопрос о методах этой новой отрасли науки. Подобно объективному рефлексологическому методу в индивидуальной психологии в коллективной психологии может и должен быть применен тоже объективный метод. В работах В. М. Бехтерева содержится описание большого эмпирического материала, полученного при применении объективного наблюдения, анкет, опросов. Уникальным является включение Бехтеревым эксперимента в социально-психологические методы. Эксперимент, поставленный В. М. Бехтеревым вместе с М. В. Ланге, показал, как социально-психологические явления — общение, совместная деятельность — влияют на формирование процессов

восприятия, представлений, памяти. Работой М. В. Ланге и В. М. Бехтерева (1925) положено начало экспериментальной социальной психологии в России. Эти исследования послужили истоком особого направления в отечественной психологии — изучения роли общения в формировании психических процессов.

### **Второй период (20-е годы — первая половина 30-х годов XX века)**

После Октябрьской революции 1917 г., особенно после завершения гражданской войны, в восстановительный период, в нашей стране резко возрос интерес к социальной психологии. Необходимость осмысления революционных преобразований в обществе, оживление интеллектуальной деятельности, острая идеологическая борьба, необходимость решать ряд неотложных практических задач (организация работы по восстановлению народного хозяйства, борьба с беспризорностью, ликвидация безграмотности, восстановление учреждений культуры и др.) были причинами развёртывания социально-психологических исследований, проведения острых дискуссий. Период 20-30-х годов для социальной психологии в России был плодотворным. Характерной его особенностью был поиск своего пути в развитии мировой социально-психологической мысли. Этот поиск осуществлялся двумя способами: 1) в дискуссиях с основными школами зарубежной социальной психологии; 2) путем освоения марксистских идей и применения их к пониманию сути социально-психологических явлений.

Содержанием поиска своего пути было создание направления марксистской психологии. Осуществление этой цели было противоречивым. Здесь наблюдались две тенденции: 1) критическое отношение к зарубежным социальным психологам и отечественным ученым, воспринявшим ряд их основных идей (следует указать на позиции В. А. Артемова), 2) тенденция соединения марксизма с рядом течений зарубежной психологии. Эта «объединительная» тенденция шла как со стороны естественнонаучно-ориентированных ученых, так и ученых-обществоведов (философов, правоведов). В дискуссии по проблемам «психология и марксизм» приняли участие Л. Н. Войтоловский (1925), М. А. Рейснер (1925), А. Б. Залкинд (1927), Ю. В. Франкфурт (1927), К. Н. Корнилов (1924), Г. И. Челпанов (1924).

Построение марксистской социальной психологии опиралось на солидную материалистическую традицию в русской философии. Особое место в период 20-30-х годов заняли труды Н. И. Бухарина и Г. В. Плеханова. Последнему принадлежит особое мес-

то. Работы Плеханова, опубликованные до революции, вошли в арсенал психологической науки (Г. В. Плеханов, 1957). Эти произведения были востребованы социальными психологами, использовали ими для марксистского понимания социально-психологических явлений.

Освоение марксизма в 20-30-х годах осуществлялось совместно в социальной и общей психологии. Это было естественно и объяснялось тем, что представителями этих наук обсуждался ряд кардинальных методологических проблем: соотношение социальной психологии и индивидуальной психологии; соотношение социальной психологии и социологии; природа коллектива как основного объекта социальной психологии.

При рассмотрении вопроса о соотношении индивидуальной и социальной психологии существовали две точки зрения. Ряд авторов утверждал, что если сущность человека, согласно марксизму, есть совокупность всех общественных отношений, то и вся психология, изучающая людей, есть социальная психология. Никакой социальной психологии наряду с общей якобы не должно быть. Противоположную точку зрения представляли взгляды тех, кто утверждал, что должна существовать только социальная психология. «Существует единая социальная психология, — утверждал В. А. Артемов, — распадающаяся на социальную психологию индивида и на социальную психологию коллектива» (В. А. Артемов, 1927). В ходе дискуссий эти крайние точки зрения преодолевались. Преобладающими становились взгляды, что между социальной и индивидуальной психологией должно существовать равноправное взаимодействие.

Вопрос о взаимоотношении индивидуальной и социальной психологии трансформировался в вопрос о соотношении экспериментальной и социальной психологии. Особое место в дискуссиях по вопросу о перестройке психологии на основе марксизма занимал Г. И. Челпанов (Г. И. Челпанов, 1924). Он утверждал необходимость самостоятельного существования социальной психологии наряду с психологией индивидуальной, экспериментальной. Социальная психология изучает общественно детерминированные психические явления. Она тесно связана с идеологией. Ее связь с марксизмом органична, естественна. Чтобы эта связь была продуктивной, Г. И. Челпанов считал необходимым иначе осмыслить научное содержание самого марксизма, освободить его от вульгарно-материалистического толкования. Позитивное отношение к включению социальной психологии в систему, реформированную в новых идеологических условиях, проявлялось и в том,

что он предлагал включить организацию исследований по социальной психологии в план научно-исследовательской деятельности и впервые в нашей стране поставил вопрос об организации Института социальной психологии. По отношению к марксизму точка зрения Г. И. Челпанова такова. Специально марксистская социальная психология есть психология социальная, изучающая генезис идеологических форм по специальному марксистскому методу, заключающаяся в изучении происхождения указанных форм в зависимости от изменений социального хозяйства (Г. И. Челпанов, 1924). Резко полемизируя с представителями авторитетного психологического направления — рефлексологии, Г. И. Челпанов утверждал, что задачей реформы психологии должно быть не устройство собачников, а организация работ по изучению социальной психологии (Г. И. Челпанов, 1926). По вопросу реформы науки выступали также К. Н. Корнилов (1924), П. П. Блонский (1920).

Одним из основных направлений в социальной психологии 20–30-х годов было исследование проблемы коллективов. Обсуждался вопрос о природе коллективов. Были высказаны три точки зрения. С позиций первой коллектив является не чем иным, как механическим агрегатом, простой суммой составляющих его индивидов. Представители второй утверждали, что поведение индивида фатально предопределено общими задачами и структурой коллектива. Среднее положение между этими крайними позициями занимали представители третьей точки зрения, согласно которой индивидуальное поведение в коллективе изменяется, вместе с тем коллективу как целому присущ самостоятельный творческий характер поведения. В детальной разработке теории коллективов, их классификации, изучении разных коллективов, проблем их развития участвовали многие социальные психологи (Б. В. Беляев (1921), Л. Бызов (1924), Л. Н. Войтоловский (1924), А. С. Залужный (1930), М. А. Рейснер (1925), Г. А. Фортунатов (1925) и др. В этот период по существу был заложен фундамент последующих исследований психологии групп и коллективов в отечественной науке.

В научно-организационном становлении социальной психологии в России большое значение имел I Всесоюзный съезд по изучению поведения человека, состоявшийся в 1930 г. Проблемы личности и проблемы социальной психологии и коллективного поведения были выделены в одно из трех приоритетных направлений обсуждения. Эти проблемы обсуждались как в методологическом плане, в связи с продолжавшейся дискуссией о марксизме в психологии, так и в конкретном виде. Общественные преобразования,

произошедшие в послереволюционной России в идеологии, в промышленном производстве, в сельском хозяйстве, в национальной политике, в военном деле, по мнению участников съезда, вызвали новые социально-психологические феномены, которые должны были привлечь внимание социальных психологов. Главным социально-психологическим феноменом стал коллективизм, по-разному проявляющийся в разных условиях, в разных объединениях. Теоретические, методологические, конкретные задачи по изучению коллектива были отражены в специальном постановлении съезда.

Начало 30-х годов было пиком развития социально-психологических исследований и в прикладных отраслях, особенно в педологии и психотехнике.

**Третий период (вторая половина 30-х – вторая половина 50-х годов XX в.)**

Во второй половине 30-х годов ситуация резко изменилась. Началась изоляция отечественной науки от западной психологии. Перестали публиковаться переводы трудов западных авторов. Внутри страны возрос идеологический контроль за наукой. Стужалась атмосфера декретирования и администрирования. Это сковывало творческую инициативу, порождало боязнь исследовать социально острые вопросы. Резко сократилось число исследований по социальной психологии, почти перестали публиковаться книги по этой дисциплине. Наступил перерыв в развитии российской социальной психологии. Кроме общеполитической ситуации, причины этого перерыва были следующие:

1. Теоретическое обоснование ненужности социальной психологии. В психологии широко распространилась точка зрения о том, что, поскольку все психические явления социально детерминированы, нет необходимости выделять специально социально-психологические феномены и науку, их изучающую.
2. Идеологическая направленность западной социальной психологии, расхождения в понимании общественных явлений, психологизаторство в социологии вызвали резкую критическую оценку марксистов. Эта оценка нередко переносилась на социальную психологию, что привело к тому, что социальная психология в Советском Союзе попала в разряд лженаук.
3. Одной из причин перерыва в истории социальной психологии была практическая невостребованность результатов исследований. Изучение мнений, настроений людей, психо-

логической атмосферы в обществе были никому не нужны, более того — крайне опасны.

4. Идеологическое давление на науку нашло свое отражение в Постановлении ЦК ВКП/б/ 1936 г. «О педологических извращениях в системе наркомпросов». Это постановление закрыло не только педологию, но рикошетом ударило по психотехнике и социальной психологии.

Период перерыва, начавшийся во второй половине 30-х годов, продолжался до второй половины 50-х годов. Но и в это время не было полного отсутствия социально-психологических исследований. Разработкой теории, методологии общей психологии создавался теоретический фундамент социальной психологии (Б. Г. Ананьев, Л. С. Выготский, А. Н. Леонтьев, С. Л. Рубинштейн и др.) В этом отношении важное значение имеют идеи об общественно-исторической детерминации психических явлений, разработка принципа единства сознания и деятельности и принципа развития.

Основным источником и сферой применения социальной психологии в этот период были педагогические исследования и педагогическая практика. Центральной темой этого периода являлась психология коллектива. Определяющими облик социальной психологии были взгляды А. С. Макаренко. В историю социальной психологии он вошел прежде всего как исследователь коллектива и воспитания личности в коллективе (А. С. Макаренко, 1956). А. С. Макаренко принадлежит одно из определений коллектива, которое было отправным для разработки социально-психологической проблематики в последующие десятилетия. Коллектив, согласно А. С. Макаренко, — это целеустремленный комплекс личностей, организованных, обладающих органами управления. Это контактная совокупность, основанная на социалистическом принципе объединения. Коллектив есть социальный организм. Основными признаками коллектива являются: наличие общих целей, служащих на благо общества; совместная деятельность, направленная на достижение этих целей; определенная структура; наличие в нем органов, координирующих деятельность коллектива и представляющих его интересы. Коллектив является частью общества, органически связанной с другими коллективами. Макаренко дал новую классификацию коллективов. Он выделил два вида: 1) первичный коллектив: члены его находятся в постоянном дружеском, бытовом и идеологическом объединении (отряд, школьный класс, семья); 2) вторичный коллектив — более широкое объединение. В нем цели, взаимоотношения вытекают из более глубокого социального синтеза,

из задач народного хозяйства, из социалистических принципов жизни (школа, предприятие). Сами цели различаются по времени их осуществления. Были выделены ближние, средние и дальние цели. Макаренко принадлежит разработка вопроса о стадиях развития коллектива. В своем развитии коллектив, по мнению А. С. Макаренко, проходит путь от диктаторского требования организатора до свободного требования каждой личности от себя на фоне требований коллектива. Психология личности занимает центральное место в коллективной психологии Макаренко. Критикуя функционализм, разложивший личность на обезличенные функции, отрицательно оценивая биогенетическую и социогенетическую концепции личности, господствовавшие тогда, индивидуалистическую направленность общей психологии, А. С. Макаренко ставил вопрос о необходимости целостного изучения личности. Главная теоретическая и практическая задача — это изучение личности в коллективе.

Главными проблемами в изучении личности выступили взаимоотношения личности в коллективе, определение перспективных линий в ее развитии, становление характера. В связи с этим целью воспитания человека является формирование проектируемых качеств личности, линий ее развития. Для полноценного исследования личности необходимо изучать: самочувствие человека в коллективе; характер коллективных связей и реакций; дисциплинированность, готовность к действию и торможению; способность такта и ориентировки; принципиальность; эмоциональное и перспективное устремление. Существенное значение имеет изучение мотивационной сферы личности. Главное в этой сфере — потребности. Нравственно оправданная потребность, по мнению А. С. Макаренко, это потребность коллектива, то есть человека, связанного с коллективом единой целью движения, единством борьбы, живым и несомненным ощущением своего долга перед обществом. Потребность у нас есть родная сестра долга, обязанности, способностей; это проявление интереса не потребителя общественных благ, а деятеля социалистического общества, созидателя общих благ, — утверждал А.С. Макаренко.

В исследовании личности А. С. Макаренко требовал преодоления созерцательности, применения активных методов воспитания. Макаренко составил схему изучения личности, отразившуюся в работе «Методика организации воспитательного процесса». Стержневая идея социально-психологической концепции А. С. Макаренко — единство коллектива и личности. Это определило основание его практического требования: воспитание личности в коллективе посредством коллектива, для коллектива.

Взгляды А. С. Макаренко развивались многими исследователями и практиками, освещались в многочисленных публикациях. Из психологических работ наиболее последовательно учение о коллективе А. С. Макаренко представлено в работах А. Л. Шнирмана.

Локальные социально-психологические исследования в разных отраслях науки и практики (педагогической, военной, медицинской, производственной) в 40-50-х годах сохраняли определенную преемственность в истории российской социальной психологии. В конце 50-х годов начался завершающий ее этап.

#### **Четвертый период (вторая половина 50-х — первая половина 70-х годов XX века)**

В этот период сложилась особая социальная и интеллектуальная ситуация в нашей стране. «Потепление» общей атмосферы, ослабление администрирования в науке, снижение идеологического контроля, известная демократизация во всех сферах жизни обусловили возрождение творческой активности ученых. Для социальной психологии было важным то, что возрос интерес к человеку, встали задачи формирования всесторонне развитой личности, ее активной жизненной позиции. Изменилась ситуация в общественных науках. Интенсивно стали проводиться конкретные социологические исследования. Важным обстоятельством были изменения в психологической науке. Психология в 50-х годах отстаивала свое право на самостоятельное существование в острых дискуссиях с физиологами. В общей психологии социальная психология получила надежную опору. Начался период возрождения социальной психологии в нашей стране. С известным основанием этот период можно назвать восстановительным. Социальная психология сформировалась как самостоятельная наука. Критериями этой самостоятельности выступили: осознание представителями этой науки уровня ее развития, состояния ее исследований, характеристика места этой науки в системе других наук; определение предмета и объектов ее исследований; выделение и определение основных категорий и понятий; формулирование законов и закономерностей; институционализация науки; подготовка специалистов. К формальным критериям относятся публикации специальных трудов, статей, организация обсуждений на съездах, конференциях, симпозиумах. Всем этим критериям отвечало состояние социальной психологии в нашей стране. Формально начало периода возрождения связывают с дискуссией по социальной психологии. Эта дискуссия началась публикацией статьи А. Г. Ковалева «О социальной психологии» в



Вестнике ЛГУ, 1959. № 12. Дискуссии продолжались в журналах «Вопросы психологии» и «Вопросы философии», на II съезде психологов СССР, на пленарном заседании и на впервые организованной в рамках Всесоюзных съездов секции по социальной психологии. В Институте философии АН СССР работал постоянно действующий семинар по социальной психологии.

В 1968 г. была опубликована книга «Проблемы общественной психологии» под ред. В. Н. Колбановского и Б. Ф. Поршнева, которая привлекла внимание ученых. В синтезированном виде саморефлексия социальных психологов о сущности социально-психологических явлений, предмете, задачах социальной психологии, определение основных направлений ее дальнейшего развития отразились в учебниках и учебных пособиях, основные из которых были опубликованы в 60-х — первой половине 70-х годов (Г. М. Андреева, 1980; А. Г. Ковалев, 1972; Е. С. Кузьмин 1967; Б. Д. Парыгин, 1967, 1971). В известном смысле завершающей восстановительный период работой является книга «Методологические проблемы социальной психологии» (1975). Она выступила как итог «коллективного думания» социальных психологов, которое осуществлялось на постоянно действующем в Институте психологии семинаре по социальной психологии. В книге отражены основные проблемы социальной психологии: личность, деятельность, общение, общественные отношения, социальные нормы, ценностные ориентации, большие социальные группы, регуляция поведения. Эта книга полностью представлена авторами, входившими в число ведущих социальных психологов страны того периода.

Заключительный этап в истории отечественной социальной психологии ознаменовался разработкой основных ее проблем. В области методологии социальной психологии плодотворными были концепции Г. М. Андреевой (1980), Б. Д. Парыгина (1971), Е. В. Шороховой (1975). В исследование проблем коллектива большой вклад внесли К. К. Платонов (1975), А. В. Петровский (1982), Л. И. Уманский (1980). Исследования социальной психологии личности связаны с именами Л. И. Божович (1968), К. К. Платонова (1965), В. А. Ядова (1975). Исследованию проблем деятельности посвящены труды Л. П. Бугевой (1978), Е. С. Кузьмина (1967). Исследованием социальной психологии общения занимались А. А. Бодалев (1965), Л. П. Бугева (1978), А. А. Леонтьев (1975), Б. Ф. Ломов (1975), Б. Д. Парыгин (1971).

В 70-х годах завершилось организационное становление социальной психологии. Произошла институционализация ее как само-

стоятельной науки. В 1962 г. организована первая в стране лаборатория социальной психологии в ЛГУ; в 1968 г. — первая кафедра социальной психологии в том же университете; в 1972 г. — аналогичная кафедра в МГУ. В 1966 г. с введением ученых степеней по психологии социальная психология приобрела статус квалификационной научной дисциплины. Началась систематическая подготовка специалистов по социальной психологии. В научных учреждениях организуются группы, в Институте психологии АН СССР в 1972 г. создан первый в стране сектор социальной психологии. Публикуются статьи, монографии, сборники. Проблемы социальной психологии обсуждаются на съездах, конференциях, симпозиумах, совещаниях.

### 1.3. К истории зарождения зарубежной социальной психологии

Авторитетный американский психолог С. Сарасон (1982) сформулировал следующую очень важную мысль: «Общество уже имеет свое место, свою структуру и свою миссию — оно уже куда-то идет. Психология, которая избегает вопроса о том, куда мы идем и куда мы должны идти, — оказывается весьма заблуждающейся психологией. Если психология не касается вопроса о своей миссии, она обречена быть скорее ведомой, а не ведущей». Речь идет о роли психологической науки в обществе и в его развитии, и приведенные слова должны быть отнесены в первую очередь к психологии социальной, поскольку проблемы человека в обществе составляют основу ее предмета. Поэтому историю социальной психологии следует рассматривать не просто как хронологическую последовательность возникновения и смены тех или иных учений и идей, а в контексте связей этих учений и идей с историей самого общества. Такой подход позволяет понять сам процесс развития идей как с точки зрения объективных общественно-исторических запросов к науке, так и с позиций внутренней логики самой науки.

Социальную психологию можно считать, с одной стороны, самой древней областью знаний, а с другой — ультрасовременной научной дисциплиной. В самом деле, как только люди начали объединяться в какие-то более или менее стабильные первобытные сообщества (семьи, роды, племена и т. д.), возникла необходимость во взаимопонимании, в умении строить и регулировать отношения внутри сообществ и между ними. Следовательно, с этого момента человеческой истории началась и социальная психология, сначала

в виде примитивных обыденных представлений, а затем в форме развернутых суждений и концепций, включавшихся в учения мыслителей древности о человеке, обществе и государстве.

В то же время есть все основания считать социальную психологию наукой ультрасовременной. Объясняется это неоспоримым и быстро растущим влиянием социальной психологии в обществе, что в свою очередь связано с углубляющимся осознанием роли «человеческого фактора» во всех сферах современной жизни. Рост этого влияния отражает тенденцию социальной психологии стать из науки «ведомой», то есть лишь отражающей запросы общества, объясняющей, а нередко и оправдывающей status quo, наукой «ведущей», ориентированной на гуманистически-прогрессивное развитие и совершенствование общества.

Следуя логике рассмотрения истории социальной психологии с позиций развития идей, можно выделить три основные стадии в эволюции этой науки. Критерий их различий заключается в преобладании на каждой стадии определенных методологических принципов, а их связь с историко-хронологическими вехами носит довольно относительный характер. По этому критерию Э. Холландер (1971) выделил стадии социальной философии, социального эмпиризма и социального анализа. Для первой характерен прежде всего умозрительный, спекулятивный метод построения теорий, который, хотя и основан на жизненных наблюдениях, не включает сбор систематизированной информации и опирается лишь на субъективные «рациональные» суждения и впечатления творца теории. Стадия социального эмпиризма делает шаг вперед в том, что для обоснования тех или иных теоретических соображений используются уже не просто рациональные умозаключения, а набор эмпирических данных, собранных по какому-то признаку и даже как-то обработанных, хотя бы упрощенным способом, статистически. Социальный анализ означает современный подход, включающий в себя установление не только внешних связей между явлениями, но и выявление причинных взаимозависимостей, раскрытие закономерностей, проверку и перепроверку получаемых данных и построение теории с учетом всех требований современной науки.

В хронологическом пространстве эти три стадии можно условно распределить следующим образом: методология социальной философии была преобладающей начиная с античных времен до XIX в.; XIX век стал периодом расцвета социального эмпиризма и заложил основы для стадии социального анализа, который с начала XX века и до сегодняшних дней составляет методологический базис

подлинно научной социальной психологии. Условность данного хронологического распределения определяется тем, что и сегодня все три названных методологических подхода имеют место в социальной психологии. При этом нельзя однозначно подходить к их оценке с позиций, что «лучше» или «хуже». Глубокая чисто теоретическая мысль может породить новое направление исследований, сумма «сырых» эмпирических данных может стать толчком к разработке оригинального метода анализа и какому-то открытию. Иными словами, не сами методы, а творческий потенциал человеческой мысли составляет основу научного прогресса. Когда этот потенциал отсутствует, а методология и методы применяются бездумно, механически, то научный результат может оказаться одинаковым как для X века, так и для нашего — века компьютерного.

В рамках названных стадий в развитии социальной психологии познакомимся с отдельными, наиболее научно значимыми периодами и событиями в истории этой науки.

**Стадия социальной философии.** Для античного времени, а также и для мыслителей Средневековья было обычным стремление строить глобальные теории, которые включали в себя суждения о человеке и его душе, об обществе и его социальном и политическом устройстве и о мироздании в целом. Примечательно при этом, что многие мыслители, разрабатывая теорию общества и государства, брали за основу свои представления о душе (сегодня мы сказали бы — о личности) человека и о самых простых человеческих отношениях — отношениях в семье.

Так, Конфуций (VI-V в. до н. э.) предлагал регулировать отношения в обществе и государстве по образцу отношений в семье. И там, и там есть старшие и младшие, младшие должны следовать указаниям старших, опираясь при этом на традиции, нормы добродетели и добровольного подчинения, а не на запреты и страх наказаний.

Платон (V-IV в. до н. э.) видел единые начала для души и общества-государства. Разумное у человека — совещательное у государства (представленное правителями и философами); «яростное» в душе (на современном языке — эмоции) — защитное у государства (представленное воинами); «вождеющее» в душе (то есть потребности) — земледельцы, ремесленники и торговцы в государстве.

Аристотель (IV в. до н. э.) в качестве основной категории в системе своих взглядов выделил, как мы сказали бы сегодня, понятие «общение», полагая, что это инстинктивное свойство человека, составляющее необходимое условие его существования. Правда, общение у Аристотеля имело очевидно более широкое содер-

жение по сравнению с этим понятием в современной психологии. Оно означало потребность человека жить в сообществе с другими людьми. Поэтому первичной формой общения для Аристотеля была семья, а высшей формой — государство.

Примечательное свойство истории любой науки заключается в том, что она позволяет воочию видеть связь идей во времени и убеждаться в известной истине, что новое — это хорошо забытое старое. Правда, старое возникает обычно на новом уровне спирали познания, обогащенное вновь приобретенными знаниями. Понимание этого является необходимым условием формирования профессионального мышления специалиста. В качестве простых иллюстраций можно использовать то немногое, о чем уже сказано. Так, идеи Конфуция находят отражение в нравственно-психологической организации современного японского общества, для уяснения которой, по мнению японских психологов, необходимо понять связь и единство отношений по оси «семья — фирма — государство». А китайские власти организовали в 1996 г. конференцию с целью показать, что идеи Конфуция не противостоят коммунистической идеологии.

Три исходных начала у Платона вполне оправданно могут породить ассоциацию с современными представлениями о трех компонентах социальной установки: когнитивном, эмоционально-оценочном и поведенческом. Идеи Аристотеля перекликаются с ультрасовременной концепцией потребности людей в социальной идентификации и категоризации (Х. Тэжфел, Д. Тернер и др.) или с современными представлениями о роли феномена «совместности» в жизнедеятельности групп (А. Л. Журавлев и др.).

Социально-психологические воззрения античных времен, а также Средневековья можно объединить в большую группу концепций, которые Г. Олпорт (1968) назвал простыми теориями с «суверенным» фактором. Для них характерна тенденция найти простое объяснение всем сложным проявлениям человеческой психики, выделив при этом какой-то один главный, определяющий, а потому и суверенный фактор.

Ряд таких концепций берут свое начало от философии гедонизма Эпикура (IV-III в. до н.э.) и находят отражение во взглядах Т. Гоббса (XVII в.), А. Смита (XVIII в.), Дж. Бентама (XVIII-XIX в.) и др. Суверенным фактором в их теориях было избрано стремление людей получить как можно больше удовольствия (или счастья) и избежать боли (сравните с принципом позитивного и негативного подкрепления в современном бихевиоризме). Правда, у Гоббса

этот фактор опосредствовался другим — стремлением к власти. Но власть была нужна людям лишь для того, чтобы иметь возможность получать максимум удовольствия. Отсюда Гоббс сформулировал известный тезис о том, что жизнь общества есть «война всех против всех» и лишь инстинкт самосохранения рода в сочетании с разумом человека позволил людям прийти к каким-то соглашениям относительно способов распределения власти.

Дж. Бентам (1789) разработал даже так называемый *hedonistic calculus*, то есть инструмент для измерения количества удовольствия и боли, получаемых людьми. Он выделил при этом такие параметры, как: продолжительность (удовольствия или боли), их интенсивность, определенность (получения или неполучения), близость (или отдаленность по времени), чистота (то есть, смешивается ли удовольствие с болью или нет) и т. п.

Бентам понимал, конечно, что удовольствие и боль порождаются разными источниками и потому имеют разный характер. Удовольствие, например, может быть просто чувственным наслаждением, радостью творчества, удовлетворением от отношений дружбы, ощущением могущества от власти или богатства и т. д. Соответственно, и боль может быть не только физической, но и предстать в виде огорчений по тем или иным причинам. Главное заключалось в том, что по своей психологической природе удовольствие и боль одинаковы независимо от источников их происхождения. Поэтому их можно измерять, исходя из того, что количество удовольствия, полученного, например, от вкусной трапезы, вполне сопоставимо с удовольствием от прочтения хороших стихов или от общения с любимым человеком. Интересно, что такой психологизированный подход к оценке удовольствия — боли предопределял непростые и далеко идущие социально-политические оценки. По мнению Бентама, задачи государства заключались в том, чтобы создавать как можно больше удовольствия или счастья для наиболее возможного числа людей. Следует напомнить, что идеи Бентама были сформулированы в начальный период развития капитализма в Европе, который характеризовался наиболее жесткими и откровенными формами эксплуатации. Гедонистический калькулюс Бентама был весьма удобным для объяснения и оправдания того факта, почему какая-то часть общества работает по 12-14 часов в «цехах-потовыжималках», а другая пользуется плодами их труда. По методу расчетов Бентама получалось, что «боль» тех тысяч людей, которые работают в «потовыжималках», в сумме значительно меньше, чем «удовольствие»

тех, кто пользуется результатами их труда. Следовательно, государство вполне успешно выполняет свою задачу по повышению общего количества удовольствия в обществе.

Этот эпизод из истории социальной психологии свидетельствует о том, что она в своих отношениях с обществом играла, в основном, роль «ведомой». Не случайно поэтому Г. Олпорт (1968), говоря о психологии гедонизма, заметил: «Их психологическая теория вплелась в социальную ситуацию дня и стала в какой-то степени тем, что Маркс и Энгельс (1846 г.) и Манхейм (1936 г.) назвали идеологией».

Идеи психологии гедонизма находят свое место и в более поздних социально-психологических концепциях: у З. Фрейда это «принцип удовольствия», у А. Адлера и Г. Лассуэла — стремление к власти как способ компенсации чувства неполноценности; у би-хевиористов, как уже отмечалось, принцип позитивного и негативного подкрепления.

Основу других простых теорий с суверенным фактором составляет так называемая «большая тройка» — симпатия, подражание и внушение. Принципиальное их отличие от гедонистических концепций заключается в том, что в качестве суверенных факторов берутся не отрицательные черты человеческой природы, такие как эгоизм и стремление к власти, а положительные начала в виде симпатии или любви к другим людям и производных от них — подражания и внушения. Тем не менее стремление к простоте и поиску суверенного фактора сохраняется.

Развитие этих идей шло поначалу в форме поиска компромиссов. Так, еще Адам Смит (1759) полагал, что, несмотря на эгоистичность человека «есть какие-то принципы в его природе, которые порождают у него интерес к благополучию других...» Проблема симпатии или любви, а точнее говоря, доброжелательных начал в отношениях между людьми, занимала большое место в размышлениях теоретиков и практиков XVIII, XIX и даже XX вв. Предлагались разные типы симпатии по признакам их проявления и характера. Так, А. Смит выделял рефлекторную симпатию как непосредственное внутреннее переживание боли другого (например, при виде страданий другого человека) и интеллектуальную симпатию (как чувство радости или огорчения за события, происходящие с близкими людьми). Г. Спенсер — основоположник социал-дарвинизма — полагал необходимым чувство симпатии лишь в семье, поскольку она составляет основу общества и необходима для выживания людей, и исключал это чувство из

сферы общественных отношений, где должен был действовать принцип борьбы за существование и выживания сильнейшего.

Нельзя в этой связи не отметить вклад Петра Кропоткина, который оказал заметное влияние на социально-психологические воззрения на Западе.

П. Кропоткин (1902) шел дальше своих западных коллег и предлагал считать, что не просто симпатия, а инстинкт человеческой солидарности должен определять отношения между людьми и человеческими сообществами. Думается, что это весьма созвучно с современной социально-политической идеей общечеловеческих ценностей.

Понятия «любовь» и «симпатия» нечасто встречаются в современных социально-психологических исследованиях. Но на смену им пришли весьма актуальные сегодня понятия сплоченности, кооперации, совместимости, сработанности, альтруизма, социальной взаимопомощи и т. д. Иными словами, идея живет, но в других понятиях, среди которых понятие «совместная жизнедеятельность», разрабатываемое в Институте психологии РАН, является одним из наиболее интегральных и объясняющих феномены, включающие «симпатии», «солидарность» и т. п.

Подражание стало одним из суверенных факторов в социально-психологических теориях XIX в. Рассматривалось это явление как производное от чувства любви и симпатии, а эмпирическим началом были наблюдения в таких сферах, как отношения родителей и детей, мода и ее распространение, культура и традиции. Везде можно было выделить образец взглядов и поведения и проследить, как этот образец повторяется другими. Отсюда все общественные отношения получали достаточно простое объяснение. Теоретически эти взгляды были разработаны Г. Тардом в «Законах подражания» (1903), где он сформулировал целый ряд закономерностей подражательного поведения, а также Дж. Болдуином (1895), выделившим различные формы подражания. У. Макдугалл (1908) предложил идею «индуцированных эмоций», порождаемых стремлением повторять инстинктивные реакции других. Одновременно названные и другие авторы пытались выделить различные уровни осознанности подражательного поведения.

Внушение стало третьим «суверенным» фактором в ряду простых теорий. Ввел его в обиход французский психиатр А. Либо (1866), а наиболее точное определение внушения сформулировал У. Макдугалл (1908). «Внушение есть процесс коммуникации, — писал он, — в результате которого передаваемое утверждение при-



нимается с убежденностью другим, несмотря на отсутствие логически адекватных оснований для такого принятия».

В конце XIX и начале XX вв. под влиянием работ Ж. Шарко, Г. Лебона, У. Макдугалла, С. Сигеле и др. практически все проблемы социальной психологии рассматривались с позиций концепции внушения. При этом много теоретических и эмпирических исследований было посвящено вопросам психологической природы внушения, которые остаются актуальными и сегодня.

**Стадия социального эмпиризма.** Нетрудно заметить, что элементы эмпирической методологии проявились, например, уже у Бентама в его попытке связать свои умозаключения с конкретной ситуацией в современном ему обществе. Эта тенденция в явной или скрытой форме проявлялась и у других теоретиков. Поэтому в порядке иллюстрации можно ограничиться лишь одним примером такой методологии, а именно работами Фрэнсиса Гальтона (1883). Гальтон является основоположником евгеники, то есть науки о совершенствовании человечества, идеи которой в обновленном варианте предлагаются и сегодня в связи с развитием генетической инженерии. Тем не менее именно Гальтон продемонстрировал ограниченность методологии социального эмпиризма. В своем наиболее известном исследовании он попытался выяснить, откуда берутся интеллектуально выдающиеся люди. Собрав данные о выдающихся отцах и их детях в современном ему английском обществе, Гальтон пришел к выводу, что у одаренных людей рождаются одаренные дети, то есть в основе лежит генетическое начало. Не учел он только одного, а именно, что исследовал лишь весьма обеспеченных людей, что эти люди могли создать исключительные условия для воспитания и образования своего потомства и что, будучи сами «выдающимися» людьми, они могли дать своим детям несравненно больше, чем «простые» люди.

Об опыте Гальтона и о методологии социального эмпиризма вообще важно помнить потому, что и сегодня, особенно в связи с распространением компьютерной технологии обработки данных, случайные, внешние соотношения (корреляции) между теми или иными явлениями интерпретируются как наличие между ними причинной связи. Компьютеры при бездумном их использовании становятся, по выражению С. Сарасона, «заместителями мышления». Можно было бы привести примеры из отечественных диссертаций 80-х гг., в которых на основе «корреляций» утверждалось, что «сексуально неудовлетворенные девушки» склонны слушать «Голос Америки», что американская молодежь ненавидит свою полицию, а советская молодежь обожает милицию и т. д.

**Стадия социального анализа.** Это стадия становления научной социальной психологии, она ближе к современному состоянию науки, и поэтому мы затронем лишь отдельные вехи на пути ее становления.

Если поставить вопрос: кто «отец» современной социальной психологии, ответить на него было бы практически невозможно, так как слишком многие представители разных наук внесли заметный вклад в развитие социально-психологической мысли. Тем не менее одним из наиболее близких к этому титулу, как ни парадоксально, можно было бы назвать французского философа Огюста Конта (1798-1857). Парадоксальность заключается в том, что этого мыслителя считали чуть ли не врагом психологической науки. А на самом деле все наоборот. По многим изданиям Конг известен нам как основоположник позитивизма, то есть внешнего, поверхностного знания, якобы исключающего познание внутренних скрытых взаимосвязей между явлениями. При этом не учитывалось, что под позитивным знанием Конг понимал прежде всего знание объективное. Что касается психологии, то Конг выступил не против этой науки, а лишь против ее названия. В его время психология носила исключительно интроспективный, то есть субъективно-умозрительный характер. Это противоречило представлениям Конта об объективном характере знаний, и, чтобы избавить психологию от ненадежности субъективизма, он дал ей новое название — позитивная мораль (*la morale positive*). Не так широко известно, что, завершая многотомную серию своих трудов, Конг планировал разработать «подлинную финальную науку», под которой он понимал то, что мы называем психологией и социальной психологией. Наука о человеке как о существе более чем биологическом и в то же время более чем просто «сгустке культуры» должна была стать, по Конту, вершиной знания.

Имя Вильгельма Вундта связывается обычно с историей психологии вообще. Но не всегда отмечается, что он различал психологию физиологическую и психологию народов (на современном языке — социальную). Его десяти томный труд «Психология народов» (1900-1920 гг.), над которым он работал 60 лет, по существу является социальной психологией. Высшие психические функции, по мнению Вундга, должны были изучаться с позиции «психологии народов».

У. Макдугалл оставил о себе память одним из первых учебников социальной психологии, изданным в 1908 г. Вся его система взглядов на социально-психологические отношения в обществе строи-

лась на теории инстинктов, которая, с учетом вклада З. Фрейда, господствовала в научном сознании в последующие 10-15 лет.

На рубеже XIX-XX вв. социальная психология переживала еще период становления как самостоятельной науки, поэтому многие ее проблемы находили отражение в трудах социологов. Нельзя не отметить в этой связи работы Э. Дюркгейма (1897), остро поставившего вопросы влияния социальных факторов на психическую жизнь индивидов, и Ч. Кули, разрабатывавшего проблему отношений между личностью и обществом.

Большое место в трудах социологов в конце XIX в. занимала проблема толпы, но этот вопрос будет рассмотрен в соответствующем разделе настоящей работы.

## 1.4. Становление современной социальной психологии за рубежом

В широком смысле западные специалисты определяют социальную психологию как науку, изучающую (взаимо)зависимость поведения людей, определяемую фактом их взаимоотношений и взаимодействий. Поведенческая взаимозависимость означает, что поведение индивида изучается одновременно и как причина, и как результат поведения других людей. Причем другие люди могут быть в реальном контакте с данным индивидом, существовать в его воображении или просто предполагаться конкретной ситуацией.

В историческом плане процесс развития любой научной дисциплины, и социальной психологии в том числе, приблизительно один и тот же — зарождение социально-психологических идей в рамках философии и постепенное отпочкование их от системы философского знания. В нашем случае через первоначальное отпочкование двух других дисциплин — психологии и социологии, давших непосредственно жизнь социальной психологии.

Современная социальная психология возникла в начале XX века как реакция на «асоциальную» природу общей психологии: как будто ей, социальной психологии, была вменена задача социализации психологии и персонализации в изучении общества.

Годом ее рождения можно считать 1908 год, когда были опубликованы первые две книги по социальной психологии: «Введение в социальную психологию» английского психолога У. Макдугалла и работа американского социолога Э. Росса «Социальная психология». Однако известно, что исследовательский интерес к изучению

социального поведения людей возник и сформировался во второй половине XIX века и был ознаменован появлением работ по условно называемой «народной психологии», анализирующей способы взаимоотношения личности и общества (признание примата личности или примата общества): 1) психология народов как одна из первых форм психологической теории сложилась в середине XIX века в Германии и связана с именами М. Лацаруса, Г. Штейнталя и В. Вундта; 2) психология масс, другая форма первых социально-психологических теории, родилась во Франции во второй половине XIX века и связана с именами С. Сигеле и Г. Лебона.

Начало научной социальной психологии на Западе обычно связывают с работами В. Меде в Европе и Ф. Олпорта в США в 20-е годы XX века. Они сформулировали требования превращения социальной психологии в экспериментальную дисциплину и перешли к систематическому экспериментальному изучению социально-психологических явлений в группах. В развитии психологии выделились три теоретические школы — психоанализ, бихевиоризм и гештальт-психология, на положения и идеи которых стала опираться социальная психология. Особенно привлекательными были идеи бихевиористского подхода, наиболее соответствовавшие идеалу построения строго экспериментальной дисциплины. Под влиянием экспериментальной методологии, которую социальная психология начала интенсивно использовать в период между двумя мировыми войнами, первоначальная интегративная задача «социализации» психологии в основном редуцировалась до изучения влияния управляемого социального окружения на индивидуальное поведение в лабораторных условиях.

Ценой, которую социальная психология заплатила за свою экспериментальную жесткость, была потеря релевантности своих результатов. Освобождение от чар экспериментального подхода привело к кризису 1960 — 1970-х годов, когда было предложено много альтернативных вариантов развития этой дисциплины. Главный эффект этого кризиса — либерализация социальной психологии и освобождение ее от искусственности лабораторного эксперимента. В последние годы много больше внимания уделяется изучению социального поведения в естественных условиях, а также изучению социального и культурного контекста с использованием методов наблюдения и современных корреляционных методик.

Теоретико-методологическое развитие западной социальной психологии происходило как в русле общепсихологических направлений — бихевиоризма и фрейдизма, так и новых собствен-

но социально-психологических школ и направлений — *необихевиоризма* (Э. Богардус, Г. Олпорт, В. Ламберт, Р. Бейлс, Г. Хоуменс, Э. Мэйо и др.), *неофрейдизма* (К. Хорни, Э. Фромм, А. Карднер; Э. Шилз, А. Адлер); *теории поля и групповой динамики* (К. Левин, Р. Липпит, Р. Уайт, Л. Фестингер, Г. Келли); *социометрии* (Дж. Морено, Э. Дженнингс, Дж. Крисуэл, Н. Бронденбреннер и др.); *трансактивной психологии* (Э. Кентрил, Ф. Килпатрик, В. Иттельсон, А. Эймес и др.); *гуманистической психологии* (К. Роджерс и др.); *когнитивистские теории*, а также *интеракционизма* (Г. Мид, Г. Блумер, М. Кун, Т. Сарбин, Р. Мертон и др.), который представляет социологический источник в развитии социальной психологии.

Как показывают современные зарубежные обзоры, социальная психология занимается изучением широкого спектра проблем. К числу наиболее активно разрабатываемых в современных исследованиях можно отнести: 1) процессы атрибуции; 2) групповые процессы; 3) оказание помощи; 4) аттракция и аффилиация; 5) агрессия; 6) преступления; 7) установки и их изучение; 8) социальное познание; 9) социальное развитие личности (социализация); 10) кросскультурные исследования.

Традиционно социальная психология разделяется на три или четыре области исследования — изучение *индивидуального* социального поведения, изучение *диадического* социального взаимодействия и процессов *общения*, изучение *малых групп* и психологическое изучение *социальных проблем*.

В изучении индивидуального социального поведения важны как когнитивные, так и мотивационные факторы. *Когнитивные факторы* изучались в социальной психологии двумя различными путями: как изучение влияния различных социальных факторов на процессы восприятия любых объектов и как изучение непосредственного восприятия человека человеком (социальной перцепции), чему уделялось значительно большее внимание.

При восприятии и оценке других людей мы обычно склонны считать, что наблюдаемое поведение является результатом действия более или менее инвариантных латентных (скрытых) характеристик личности и/или ситуации, которую мы считаем причиной этого поведения. Заключение об эмоциональных состояниях других людей мы в целом делаем на основе трудноуловимых невербальных сигналов, проявляющихся в лицевых мимических реакциях. Для того чтобы интерпретировать и объяснять поведение как других людей, так и свое собственное, мы опираемся главным образом на те модели поведения, которые наблюдаем или заранее предполагаем.

В атрибутивных теориях предложены и изучены различные способы, посредством которых на основании таких моделей поведения делаются заключения о самой личности и/или ситуации.

Дополнительной проблемой социальной перцепции является вопрос о том, как вся доступная информация интегрируется в общее впечатление (представление, мнение) и суждение. Вероятно, в целом мы интегрируем информацию о других людях относительно простым способом, используя когнитивную эвристику, а также, возможно, прототипы.

Когда возможно сравнение с объективным суждением (прототипом), вероятно, что социальное суждение часто может быть менее оптимальным из-за недостатков, которые возникают из упрощенных эмпирических определений (приблизительных методов).

С изучением социальной перцепции тесно связано изучение *установок*. В целом установки рассматриваются как приобретенные поведенческие диспозиции (готовности), имеющие оценочную природу.

В какой степени установки действительно фактически влияют на поведение, до сих пор является спорным вопросом. Однако проведенные исследования убедительно показали, что при определенных условиях установки, измеренные традиционными шкалами установок, обладают некоторой прогностической ценностью.

Исследования изменения установок в течение длительного периода были одной из наиболее популярных и значимых сфер исследования в зарубежной социальной психологии. Большинство теорий изменения установок базируется на положении, что изменение происходит из-за осознаваемого расхождения между первоначальной установкой и той установкой, которая возникает благодаря новому источнику информации. Этим источником может быть либо стимул, либо сам объект установки, либо внешний коммуникатор (другой человек), либо поведение получателя информации. Исследования французской школы по социальным представлениям (С. Московичи) позволяют считать, что установки могут плодотворно изучаться и рассматриваться как часть социальных представлений и систем убеждений.

Прикладные исследования установок в значительной степени связаны с рассмотрением вопросов предрассудков и дискриминации. В ранних теориях акцент делается на личностные факторы (Т. Адорно и др., «Авторитарная личность», 1950 г.), в более поздних исследованиях показано, что оценочная дифференциация связана с

социальной категоризацией и общей тенденцией (потребностью) членов группы к социальной идентичности (Х. Тэджфел и др.).

*Мотивационные аспекты индивидуального социального поведения* более часто изучались в связи с процессами диадического взаимодействия. Анализ повседневных взаимодействий вскрывает две базовые переменные: переменную доминирования, статуса или власти в противовес подчиненному поведению и переменную положительного социального поведения (аттракция, привязанность, любовь, оказание помощи) в противовес негативному социальному поведению (агрессия).

Факторы, которые, как было показано, влияют на первоначальную аттракцию к другому человеку, включают сходство, повторяющееся взаимное социальное присутствие в ситуации, эмоциональное состояние, потребность в привязанности, физическую привлекательность другого человека и схожесть установок. В последующих исследованиях произошел сдвиг с изучения искусственных контактов на изучение более долговременных отношений (дружба, брачные отношения).

Альтруизм и оказание помощи как другая форма (про)социального поведения является еще одной из наиболее активных областей исследования зарубежной социальной психологии. Повидимому, оказание помощи другим людям становится менее вероятным в таких ситуациях, когда человек не принимает на себя ответственность в данной ситуации (диффузия ответственности, эффект постороннего), а также когда «затраты» сильно превышают возможные «выгоды» от такого поведения. Социобиологические теории альтруизма основаны именно на последнем принципе, подчеркивая также эволюционную важность альтруистического поведения и его связь со степенью родства.

Проблема агрессии также явилась той сферой исследований, в разработку которой существенный вклад внесли как биологические, так и социально-психологические теории. Ранние биологические подходы, предложенные Фрейдом и Лоренцом, делающими акцент на таком феномене, как катарсис, проложили путь к объяснениям феномена агрессии с позиций социального научения и подходов, базирующихся на гипотезе фрустрации — агрессии Долларда и Миллера. Современные представления рассматривают агрессию преимущественно как любую другую форму социального поведения, которая детерминируется мотивационными факторами и факторами, приобретенными личностью в результате социального научения (социализации).

Много усилий было предпринято для разработки и формулирования общих теорий социального взаимодействия. Большинство из этих теорий рассматривают социальное взаимодействие как форму социального обмена (Хоуменс и др.), в котором участники стремятся максимизировать свои собственные «приобретения» («выгоды») и минимизировать «затраты». Это может быть правильным, соответствующим норме в абсолютном смысле в ситуации переговоров, в относительном смысле в ситуации конкуренции и сотрудничества или по отношению к обычной справедливости, как это предлагает теория эквивалентности — равенства (Адамс).

*Изучение влияния группы на индивидуальное социальное поведение* и изучение самих малых групп как социальных образований надындивидуальной природы являлось предметом специального интереса западной социальной психологии на рубеже и в период Второй мировой войны. Помимо работ, касающихся проблем общения и взаимодействия в малых группах, исследования вскрыли социальное влияние мнения (единогласного) большинства в таких группах, которые приводят к строгому единообразию и единству групповых мнений.

Последующие исследования показали, что и меньшинство в группе может оказывать сильное влияние на поведение членов группы и групповое поведение в целом.

Строгое подчинение власти — другой феномен, который привлекал сильное внимание исследователей.

В последующие годы интерес к исследованию малых групп снизился, в частности, из-за того, что многие изучавшиеся группы формировались из незнакомых людей на лабораторной основе. Обобщение результатов изучения таких групп на реальные группы рискованно и опасно, как, например, показали эффекты групповой поляризации (Московичи). В лабораторных условиях было обнаружено, что группы стремятся принимать более экстремальные решения, чем отдельные индивиды; однако оказалось, что этот эффект очень трудно повторить (выделить) в естественных группах.

*Применение социальной психологии к решению социальных проблем* являлось долговременной и постоянной традицией социальных психологов. (Например, исследование предрассудков и дискриминации уже упоминалось выше.) Применение ее к изучению медицинских, организационных проблем и проблем образования также постоянно находилось и находится в сфере внимания социальных психологов вплоть до настоящего времени. Интенсивно изучается социально-психологическая проблематика в сфере юридических претензий, экологии, межнациональной и кросс-культурной динамики.



## 1.5. Программа и методы социально-психологического исследования

**Социально-психологическое исследование** — вид научного исследования с целью установления в поведении и деятельности людей психологических закономерностей, обусловленных фактом включения в социальные (большие и малые) группы, а также психологических характеристик самих этих групп. Специфика С.п.и. по сравнению с другими социальными науками характеризуется: а) использованием в качестве полноправных как данных об открытом поведении и деятельности индивидов в группах, так и характеристик сознания (представлений, мнений, установок, ценностей и т. п.) этих индивидов; б) социальным контекстом исследования, влияющим на отбор, интерпретацию и изложение фактов; в) неустойчивостью и постоянным изменением социально-психологических явлений; г) культурно обусловленной относительностью социально-психологических закономерностей; д) работой с реальными конкретными объектами исследования (индивидами и группами).

В социальной психологии различают три уровня исследования: эмпирический, теоретический и методологический. Эмпирический уровень представляет собой сбор первичной информации, фиксирующей социально-психологические факты, и описание полученных данных, обычно в рамках определенных теоретических концепций. Теоретический уровень исследования обеспечивает объяснение эмпирических данных путем соотнесения их с результатами других работ. Это уровень построения концептуальных, теоретических моделей социально-психологических процессов и явлений. Методологический уровень с содержательной стороны рассматривает многоуровневую, системную организацию социально-психологических явлений и составляющих их элементов, соотношение принципов и категорий, определяет исходные принципы изучения этих явлений. С формальной стороны методология определяет операции, при помощи которых происходит сбор и анализ эмпирических данных. Иногда выделяют и четвертый уровень — процедурный (Г. М. Андреева, 1972). Это система знаний о методах, приемах исследования, обеспечивающая надежность и устойчивость психологической информации. В совокупности эти уровни создают условия для разработки исследовательской программы.

**Программа исследования, этапы исследования.** Любое исследование начинается с составления исследовательской программы. От ее научной обоснованности в значительной степени зависят эффектив-

ность исследования, значимость его теоретических и практических результатов. Программа представляет собой теоретико-методологическую основу психологических процедур исследования: сбора, обработки и анализа данных. Программа задает определенную логику (этапность) исследования. Обычно она включает: определение проблемы, объекта и предмета исследования; предварительный теоретический анализ объекта исследования; характеристику целей и задач исследования; интерпретацию и операционализацию основных понятий; формулирование рабочих гипотез; определение плана исследования (поискового, описательного, экспериментального); составление плана выборки; описание методов сбора и обработки данных, схемы их анализа и интерпретации (Г. М. Андреева, 1972; В. А. Ядов, 1995; В. Е. Семенов, 1977). Иногда в программе выделяют теоретический (методологический) и методический (процедурный) разделы. К первому относят компоненты программы, которые начинаются с постановки проблемы и завершаются составлением плана выборки, ко второму — описание методов сбора, обработки и анализа данных. Важным элементом программы принято считать пилотажное исследование. Цель его — оценка качества и надежности методического инструментария и процедур организации исследования, а также возможность внесения коррективов и изменений в окончательные варианты методик и приемов сбора данных. Итоги исследования обычно оформляются в виде отчета, который составляется по определенному плану, содержит описание всех разделов программы, а также описание анализа полученных результатов.

Источниками информации в социальной психологии принято считать: а) характеристики реального поведения и деятельности людей и групп; б) характеристики индивидуального и группового сознания (мнения, оценки, представления, установки, ценности и т. п.); в) характеристики продуктов человеческой деятельности — материальной и духовной; г) отдельные события, состояния социального взаимодействия. Методы, применяемые в социальной психологии для сбора эмпирических данных, являются в известной мере междисциплинарными и применяются не только в социальной психологии, но и в других науках, например, в социологии, психологии, педагогике. Развитие и совершенствование социально-психологических методов происходит неравномерно, что определяет трудности их систематизации. Весь набор методов обычно подразделяют на две группы: методы сбора информации и ее обработки (Г. М. Андреева, 1972, 1995; В. А. Ядов, 1995). Существуют и другие классификации методов. Выделяют, например, такие методы, как наблюдение,

эксперимент и опрос (включая анкетирование, интервью, социометрию и тесты) (Е. С. Кузьмин, 1973). Наиболее известная классификация методов предполагает выделение трех групп методов: методы эмпирического исследования (наблюдение, анализ документов, опрос, групповая оценка личности, социометрия, тесты, аппаратные методы, эксперимент); методы моделирования; методы управленческо-воспитательного воздействия (А. Л. Свенцицкий, 1977).

Особенно важно для методологии социальной психологии выделение и классификация методов социально-психологического воздействия. Значение последних связано с усилением роли социальной психологии в решении социальных проблем. Обычно данную группу методов делят по таким дихотомическим основаниям, как степень активности (активные, пассивные), уровень организованности (организованные, стихийные), направленность (прямые, косвенные). Выделяют и другие основания, например, цель воздействия (А.Л. Журавлев, 1990).

Основные тенденции развития социально-психологических методов исследования:

- повышение надежности методов, применяемых для сбора эмпирической информации, за счет формализации процедуры измерения (повышение качества операционализации понятий, характеризующих эмпирические свойства изучаемого объекта, использование процедур шкалирования признаков объекта, стандартизация правил сбора первичной информации и ее обработки), а также путем алгоритмизации самого исследования;
- «компьютеризация» методов — разработка компьютерных вариантов (аналогов) существующих методик исследования, создание компьютерных технологий сбора эмпирической информации, в том числе компьютерных сетевых вариантов;
- комплексное использование методов сбора эмпирической информации, сочетание разнообразных приемов измерения, а также источников информации (тесты, опросники, экспертные оценки и т.п.)
- усиление значения методов, минимизирующих субъективное влияние исследователя и исследуемого(ых) на процесс сбора эмпирической информации (применение технических средств фиксации информации, проведение исследований в естественных условиях, фиксация объективных показателей, характеристик поведения и деятельности, их продуктов, состояний социального взаимодействия);

**Классификация методов социально-психологического воздействия  
(по А.Л. Журавлеву, 1990)**

Цель воздействия	Название группы методов	Методы
Оптимизация	Оптимизирующие	Формирование благоприятного психологического климата, тренинг общения, комплектование совместимых групп
Интенсификация (стимулирование, активизация)	Интенсифицирующие	Приемы рациональной организации труда, комплектование сработанных групп
Управление	Управляющие	Психологический отбор, расстановка кадров, планирование жизнедеятельности групп
Развитие, формирование	Развивающие	Групповая подготовка, обучение и воспитание
Предупреждение	Профилактические	Способы коррекции психологических свойств индивида и группы
Оценка	Диагностические	Аттестация, самооценка
Информирование	Информирующие	Психологическое консультирование

- разработка «провоцирующих методов» сбора информации, «активной стратегии» исследования, т.е. целенаправленное создание в естественных условиях ситуаций социального взаимодействия с целью вызвать (актуализировать) определенное социально-психологическое явление (например, ситуации конфликта, социальной взаимопомощи и т.п.).

**Метод наблюдения.** Наблюдение в социальной психологии — метод сбора информации путем непосредственного, целенаправленно-

го и систематического восприятия и регистрации социально-психологических явлений (фактов поведения и деятельности) в естественных или лабораторных условиях. Метод наблюдения может использоваться как один из центральных, самостоятельных методов исследования. Классические примеры — изучение жизни бродяг Н. Андерсона, работы У. Уайта по изучению жизни эмигрантов, В. Б. Ольшанского по исследованию ценностных ориентаций у молодых рабочих (Г. М. Андреева, 1972). Метод наблюдения осуществляется также в целях сбора предварительного материала исследования, а также для контроля полученных эмпирических данных. Классификация наблюдения производится по различным основаниям. В зависимости от степени стандартизации техники наблюдения принято выделять две основные разновидности этого метода: стандартизированное и нестандартизированное наблюдение. Стандартизированная техника предполагает наличие разработанного списка признаков, которые предстоит наблюдать, определение условий и ситуаций наблюдения, инструкции для наблюдателя, единообразных кодификаторов для регистрации наблюдаемых явлений. Сбор данных при этом предполагает последующую их обработку и анализ посредством приемов математической статистики. Наиболее известными схемами наблюдения являются методики ИРА. СИМЛОГ Р. Бейлза (М. А. Робер, Ф. Тильман, 1988), схема наблюдения за лидерством Л. Картера, фиксации невербального поведения П. Экмана и др. Нестандартизированная техника наблюдения определяет лишь общие направления наблюдения, где результат фиксируют в свободной форме, непосредственно в момент восприятия или по памяти. Данные этой техники обычно представлены в свободной форме, возможна также и их систематизация с помощью формальных процедур.

В зависимости от роли наблюдателя в изучаемой ситуации различают включенное (участвующее) и невключенное (простое) наблюдение. Включенное наблюдение предполагает взаимодействие наблюдателя с изучаемой группой как полноправного ее члена. Исследователь имитирует свое вхождение в социальную среду, адаптируется к ней и наблюдает события в ней как бы «изнутри». Существуют разные виды включенного наблюдения в зависимости от степени информированности членов изучаемой группы о целях и задачах исследователя (В. Е. Семенов, 1987; А. А. Ершов, 1977; Г. М. Андреева, 1972). Невключенное наблюдение регистрирует события «со стороны», без взаимодействия и установления отношений с изучаемым лицом или группой. Наблюдение может проводиться открытым способом и инкогнито, когда наблюдающий маскирует свои действия

(Л. А. Петровская, 1977). Главный недостаток включенного наблюдения связан с воздействием на наблюдателя (его восприятие и анализ) ценностей и норм изучаемой группы. Исследователь рискует утратить необходимую нейтральность и объективность при отборе, оценке и интерпретации данных. Типичные ошибки: сокращение впечатлений и их упрощение, банальное их истолкование, реконструкция событий к среднему, выпадение «середины» событий и др. Кроме того, вызывают серьезные проблемы трудоемкость и организационная сложность данного метода. По условию организации наблюдения делятся на полевые (наблюдения в естественных условиях) и лабораторные (наблюдения в условиях эксперимента). Объектом наблюдения являются отдельные люди, малые группы и большие социальные общности (например, толпа) и социальные процессы, происходящие в них, например, паника. Предметом наблюдения обычно служат вербальные и невербальные акты поведения индивида или группы в целом в определенной социальной ситуации. К наиболее типичным вербальным и невербальным характеристикам относят: речевые акты (их содержание, направленность и последовательность, частота, продолжительность и интенсивность, а также экспрессивность); выразительные движения (экспрессия глаз, лица, тела и т.п.); физические действия, т.е. касания, толчки, удары, совместные действия и т.п. (В.А. Лабунская, 1986). Иногда наблюдатель фиксирует происходящие события, используя обобщенные черты, качества человека или наиболее типичные тенденции его поведения, например, доминирование, подчинение, дружелюбие, аналитичность, экспрессивность и т.д. (Р. Бейлз, 1979). Вопрос о содержании наблюдения всегда конкретен и зависит от цели наблюдения и теоретических позиций исследователя относительно изучаемого феномена. Главная задача исследователя на стадии организации наблюдения — определить, в каких актах поведения, доступных наблюдению и фиксации, проявляется интересующее его психологическое явление или свойство, и выбрать наиболее существенные, наиболее полно и достоверно характеризующие его признаки. Выбранные характеристики поведения (**единицы наблюдения**) и их кодификаторы составляют так называемую «**схему наблюдения**» (см. схему Р. Бейлза).

Сложность или простота схемы наблюдения влияет на надежность метода. Надежность схемы зависит от числа единиц наблюдения (чем их меньше, тем она надежнее); их конкретности (чем признак абстрактнее, тем сложнее его фиксировать); сложности умозаключений, к которым приходит наблюдатель при классификации выявленных признаков. Надежность схемы наблюдения обычно

проверяют с помощью контроля данных со стороны других наблюдателей, а также иными методами (например, использование сходных схем наблюдения, экспертная оценка) и повторным наблюдением. Результаты наблюдения фиксируются в соответствии со специально подготовленным протоколом наблюдения. Наиболее распространены следующие способы регистрации данных наблюдения: **дескриптивный** (фактологический), предполагающий фиксацию всех случаев проявления единиц наблюдения; **оценочный** — когда проявление признаков не только фиксируется, но и оценивается с использованием шкалы интенсивности и шкалы времени (например, длительность акта поведения). Результаты наблюдения должны быть подвергнуты качественному и количественному анализу и интерпретации. К числу приемов обработки данных наблюдения относят методы классификации и группирования, контент-анализа и др.

Выделяют несколько направлений в изменении классических процедур использования метода: а) отказ от пассивности исследователя и модификация естественных ситуаций наблюдения (провоцирующее наблюдение); б) разработка «нереактивных» методов исследования — исключение влияния наблюдателя, фиксация явления только по его объективным признакам (например, степень изношенности объекта, разнообразные следы, отпечатки, количество окурков и т.п.); в) анализ социальных ситуаций — изучение поведения (стилей, норм и их нарушений) в типичных социальных ситуациях (например, альтруистическое поведение на дорогах); г) изучение невербальных аспектов поведения и др. (В. Е. Семенов, 1987). Основными недостатками метода считают: а) высокий субъективизм при сборе данных, привнесенный наблюдателем (эффекты ореола, контраста, снисходительности, моделирования и др.) и наблюдаемыми (эффект присутствия наблюдателя); б) преимущественно качественный характер выводов наблюдения; в) относительная ограниченность в обобщении результатов исследования. Пути повышения надежности результатов наблюдения связаны с использованием надежных схем наблюдения, технических средств фиксации данных, тренировки наблюдателя, минимизацией эффекта присутствия наблюдателя (В.Е. Семенов. 1987; А.А. Ершов, 1977).

**Метод анализа документов.** Данный метод является разновидностью способов анализа продуктов человеческой деятельности. Документом называют любую информацию, фиксированную в печатном или рукописном тексте, на магнитных или фотоносителях (В. А. Ядов, 1995). Впервые в социальной психологии применен как основной метод исследования У. Томасом и Ф. Знанецким при изучении фено-

мена социальной установки (Г. М. Андреева, 1972; В. А. Ядов, 1995). Документы различаются по способу фиксации информации (рукописные, печатные, кино-, фото-, видеодокументы), по целевому назначению (целевые, естественные), по степени персонификации (личные и безличные), в зависимости от статуса документа (официальные и неофициальные). Иногда их также делят по источнику информации на первичные (документы на базе непосредственной регистрации событий) и вторичные документы. Предпочтение того или иного вида документа как носителя социально-психологической информации определяется исходя из цели исследования и места документов в общей программе исследования. Все методы анализа документов разделяются на традиционные (качественные) и формализованные (качественно-количественные). В основе любого метода лежат механизмы процесса понимания текста, т. е. интерпретации исследователем информации, содержащейся в документе. Количественные методы анализа текстовых материалов получили широкое распространение в 30–40-х годах в связи с разработкой специальной процедуры, названной контент-анализом (дословно термин означает анализ содержания). Контент-анализ — это способ перевода в количественные показатели текстовой информации с последующей статистической ее обработкой (А. Н. Алексеев, 1973; В. Е. Семенов, 1983; Н. Н. Богомолова, 1979, 1991). Полученные с помощью контент-анализа количественные характеристики текста дают возможность сделать выводы о качественном, в том числе латентном (не явном) содержании текста. В связи с этим метод контент-анализа нередко обозначается как качественно-количественный анализ документов. Его основные процедуры были разработаны Х. Лассуэллом, Б. Берельсоном, Ч. Стоуном, Ч. Осгудом и др. В отечественной психологии в 20–30-е годы выполнены исследования на основе аналогичных контент-анализу процедур (В. А. Кузмичев, Н. А. Рыбников, И. Н. Шпильейн и др.).

*Основные единицы и процедуры контент-анализа.* Процедура контент-анализа предполагает несколько этапов: выделение единиц анализа (качественных и количественных), составление кодировочной инструкции, пилотажную кодировку текста, кодировку всего массива исследуемых текстов и расчет количественного соотношения единиц анализа в исследуемом тексте, а также интерпретацию полученных данных. Качественные (смысловые) единицы: а) категории — наиболее общие, ключевые понятия, составляющие концептуальную схему исследования; б) подкатегории — частные понятия, раскрывающие смысловое содержание категорий; в) ин-



дикаторы — формы выражения смысловых единиц анализа на языке изучаемого текста. Например, в качестве смысловых единиц анализа информации (текстов) о политической избирательной кампании (программы, призывы, публикации в прессе, листовки и т.п.) используют: события, субъекты событий (политические лидеры, партии, официальные лица, избиратели и т.п.), их отношение к событиям (за-против, выгодно-невыгодно, хорошо-плохо), интересы, позиции, программы, цели и способы их достижения, установки, ценностные ориентации, деловые и личные качества кандидатов и т.п. Основатель данного метода Г. Лассуэлл применял четырехмерную схему анализа текста газет: за себя (рго-х) — против себя (contra-х), за противника (рго-у) — против противника (contra-у). К количественным единицам анализа относят: а) единицы контекста — части текста (предложение, ответ на вопрос, абзац текста), в которых считаются частота и объем употребления категорий; б) единицы счета и объема — пространственные, частотные, временные характеристики представленности в тексте смысловых единиц анализа. Процедура проведения контент-анализа требует разработки кодировочной инструкции — описания приемов кодирования текста, способов фиксации и обработки данных (Н. Н. Богомолова, 1991; В. Е. Семенов, 1977; В. А. Ядов, 1995). Она содержит краткое обоснование категорий анализа, соответствующий словарь индикаторов категорий и подкатегорий контент-анализа в терминах исследуемого текста, а также определяют их коды (цифровые или буквенные обозначения) и выбранные единицы количественного анализа. Как правило, в ней описываются формы (специально подготовленные таблицы) рабочей регистрации частоты и объема упоминания категорий контент-анализа. Пример формы фиксации данных контент-анализа см. ниже. Количественная обработка информации предполагает использование типичных способов статистического анализа данных: распределения и частоты встречаемости категорий анализа, коэффициентов корреляции и др. Разработаны специальные приемы количественной обработки данных контент-анализа. Наиболее известными являются коэффициенты «совместной встречаемости» категорий, «ассоциаций», «благоприятности оценки», «удельного веса» категории и др. Основная методическая сложность контент-анализа — нахождение в тексте соответствующих смысловых единиц анализа исследуемого явления, а также адекватное их описание. Разработаны процедуры для обоснования полноты выделяемых единиц анализа: метод «снежного кома», метод экспертов (судей), метод независимо-

**Форма рабочей фиксации частоты и объема категорий контент-анализа  
(по Н.Н. Богомоловой, 1991)**

Категория <i>A</i>	Число и объем упоминания кат. <i>A</i> (тыс. печ. знаков)	Число и объем упоминания кат. <i>B</i> (тыс. печ. знаков)	Упоминание кат. <i>B</i> связи с кат. <i>B</i>
<i>A1</i>	1,8; 2,9; 6,8; 7,8 и т.д.	<i>B2</i> — 1,3; <i>B1</i> — 4,5 и т.д.	+ <i>B2 B1</i> ; — <i>B3 B2</i> ;
<i>A2</i>	3,9 и т.д.		— <i>B2 B1</i> ; — <i>B3 B2</i> и т.д.

го критерия и др. (В. А. Ядов, 1995). К.-а. применяется: а) при необходимости точности и объективности анализа документов; б) наличии большого по объему несистематизированного материала; в) в случае, когда категории анализа текста встречаются с определенной частотой. Контент-анализ может использоваться как самостоятельный метод, например, в исследовании социальных установок аудитории того или иного органа или субъекта коммуникации. Однако чаще и наиболее успешно он используется в сочетании с другими методами, например, наблюдение, опрос и др. Область применения к.-а. в социальной психологии: изучение социально-психологических особенностей коммуникаторов и реципиентов; исследование социально-психологических явлений, отраженных в содержании документа; изучение специфики средств коммуникаций, форм и приемов организации их содержания; исследование социально-психологических аспектов коммуникационного воздействия. Специфика применения контент-анализа в каждом конкретном случае в значительной степени определяется исходной теоретической основой исследования. Ни один другой метод в социальной психологии не связан так непосредственно с целью и теоретической концепцией исследования, как контент-анализ. Это объясняется тем, что основные понятия исследования одновременно являются и категориями контент-анализа, с которыми соотносится изучаемое содержание текста. Главная задача контент-анализа не только выявить реальные факты, события, о которых идет речь в тексте, но и настроения, установки, чувства, и другие социально-психологические феномены. Техника контент-анализа используется также во вспомогательных целях как техника обработки данных в ряде личностных тестов (ТАТ, тесты мотивации достижения и др.), для обработки и уточнения данных полученных другими методами, например, опросными. Основным недостаток метода зак-

лючается в сложности и трудоемкости процедуры и техники, требующей высокой квалификации кодировальщиков-аналитиков.

**Метод опроса.** Весьма распространенный метод в социально-психологических исследованиях. Суть метода заключается в получении информации об объективных или субъективных (мнениях, настроениях, мотивах, отношениях и т. д.) фактах со слов опрашиваемых. Среди многочисленных видов опроса наибольшее распространение имеют два основных типа: а) опрос «лицом к лицу» — интервью, очный опрос, проводимый исследователем в форме вопросов-ответов с опрашиваемым (респондентом); б) заочный опрос — анкетирование с помощью предназначенного для самостоятельного заполнения вопросника (анкеты) самими респондентами. Первым метод опроса в психологии применил Ф. Гальтон с целью изучения происхождения умственных качеств и условий развития ученых. Пионерами его применения в психологии являются также С. Холл, А. Бине, Г. М. Андреева, Э. Ноэль. Область применения опроса в социальной психологии: а) на ранних стадиях исследования, для сбора предварительной информации или пилотажного испытания методического инструментария; б) опрос как средство уточнения, расширения и контроля данных; в) как основной метод сбора эмпирической информации. Специфика применения опроса в социальной психологии связана со следующим: а) в социальной психологии опрос не является основным методическим инструментом, например, по сравнению с социологией; б) опрос, как правило, не используется для выборочных исследований; в) применяется как сплошной опрос на реальных социальных группах; г) чаще всего проводится в очной форме; д) в социально-психологическом исследовании анкета не просто вопросник, а комплекс специальных приемов и методик (шкалы, ассоциативные приемы, тесты др.) изучения объекта и др. (А. Л. Журавлев, 1995). Источником информации при опросе является словесное или письменное суждение опрашиваемого лица. Глубина, полнота ответов, их достоверность зависят от умения исследователя грамотно построить конструкцию вопросника. Существуют специальные техники и правила проведения опроса, направленные на обеспечение надежности и достоверности информации: определение представительности выборки и мотивации участия в опросе; конструирование вопросов и композиции вопросника; проведение опроса (В. А. Ядов, 1995; Г. М. Андреева, 1972; А. Л. Свенцицкий, 1977; Э. Ноэль, 1978).

В литературе описаны типичные ошибки, возникающие при неграмотном конструировании вопросов. Наиболее часто упоминают

такие внешние признаки, связанные с недостатками в составлении анкеты, как: отсутствие порядка в ответах (пропуски вопросов) вследствие неудачного формулирования вопросов, использования специальных терминов, затрудняющих их понимание; преобладание единообразных ответов типа «все или ничего», т.е. отсутствие различий в ответах у респондентов — результат высокой стереотипности вопроса; большое количество ответов «не знаю, затрудняюсь ответить» — расплывчатость, неопределенность вопросов; большое количество неуместных комментариев опрашиваемых — неполный перечень возможных альтернатив ответа; значительный процент отказов — плохая композиция анкеты, неудовлетворительная инструкция анкеты и др. Существует специфика составления вопросника для интервью, учитывающего особенности личного взаимодействия участников опроса, а также этап (фазу) его проведения.

Основные виды интервью в социально-психологическом исследовании — стандартизированное и нестандартизированное интервью. В первом случае интервью предполагает наличие стандартных формулировок вопросов и их последовательности, определенных заранее. При этом исследователь не имеет возможности их изменения. Методика нестандартизированного интервью характеризуется гибкостью и варьированием в широких пределах. Интервьюер при этом руководствуется лишь общим планом опроса, формулируя вопросы в соответствии с конкретной ситуацией и ответами респондента. Большое значение для успешного интервьюирования имеет техника ведения беседы. Она требует от интервьюера умения устанавливать тесный контакт с респондентом, заинтересовать его в искренней беседе, «активно» слушать, владения навыками постановки и регистрации ответов, преодоления «сопротивления» опрашиваемого. При этом интервьюер должен избегать навязывания («подсказывания») опрашиваемому лицу возможного варианта ответа, исключить субъективное истолкование его высказывания. Трудность проведения интервью связана с задачей поддержания в течение всего времени беседы необходимой глубины контакта с респондентом. В литературе описаны разнообразные приемы стимулирования активности (ответов) опрашиваемого, среди них наиболее часто упоминаются: выражение согласия (внимательный взгляд, кивок, улыбка, поддакивание), использование коротких пауз, частичное несогласие, уточнение путем неправильного повторения сказанного, указание на противоречия в ответах, повторение последних слов, требование пояснений, добавочной информации и др. Выделяют также другие виды интервью, например, фокусированное, терапевтическое и др. Каждый из перечисленных видов интервью

характеризуется определенными ограничениями по целям применения и характеру получаемой информации (Г. М. Андреева, 1972; В. А. Ядов, 1995; А. Л. Свенцицкий, 1977). Принято выделять ключевые фазы: установление контакта, основная и завершение интервью. Критерии эффективности интервью: полнота (широта) — оно должно позволить опрашиваемому по возможности полно осветить различные аспекты обсуждаемой проблемы; специфичность (конкретность) — в нем должны быть получены точные ответы по каждому значимому для опрашиваемого аспекту проблемы; глубина (личностный смысл) — оно обязано выявить эмоциональный, когнитивный и ценностный аспекты отношения респондента к обсуждаемой ситуации; личностный контекст — интервью призвано выявить характеристики личности опрашиваемого и его жизненного опыта (Р. Мертон, 1986).

Виды анкетирования разделяются по числу опрашиваемых (индивидуальное и групповое), по месту проведения, по способу распространения анкет (раздаточное, почтовое, прессовое). Среди наиболее существенных недостатков раздаточного, и особенно почтового и прессового опроса является низкий процент возврата анкет, отсутствие контроля за качеством заполнения анкет, использование только очень простых по структуре и по объему анкет.

Предпочтение типа опроса определяется целями исследования, его программой, уровнем изученности проблематики. Основное преимущество анкетирования связывают с возможностью массового охвата большого количества респондентов и его профессиональной доступностью. Информация, получаемая в интервью, является более содержательной и глубокой в сравнении с анкетой. Однако недостатком является прежде всего трудно контролируемое влияние личности и профессионального уровня интервьюера на опрашиваемого, которое может приводить к искажению объективности и надежности информации.

**Метод социометрии.** Относится к инструментарию социально-психологического исследования структуры малых групп, а также личности как члена группы. Область измерения социометрической техникой — диагностика межличностных и внутригрупповых отношений. С помощью социометрического метода изучают типологию социального поведения в условиях групповой деятельности, оценивают сплоченность, совместимость членов группы (С. Е. Поддубный, 1995). Метод разработан Дж. Морено как способ исследования эмоционально непосредственных отношений внутри малой группы (Дж. Морено, 1958). Измерение предполагает опрос каждого члена малой группы с целью установления тех членов группы, с которыми он

предпочел бы (выбрал) или, напротив, не захотел участвовать в определенном виде деятельности или ситуации. Процедура измерения включает следующие элементы: а) определение варианта (числа) выборов (отклонений); б) выбор критериев (вопросов) опроса; в) организация и проведение опроса; г) обработка и интерпретация результатов с использованием количественных (социометрические индексы) и графических (социограммы) методов анализа. Социометрическая процедура проводится в двух формах. *Непараметрическая* процедура предполагает ответы на вопросы опроса без ограничения числа выборов или отклонений. Их максимальное число равно  $N - 1$  (социометрическая константа), где  $N$  — число членов группы. Преимущество этого варианта связано с выявлением так называемой эмоциональной экспансивности у каждого члена группы. При увеличении размеров группы до 12–16 человек возрастает вероятность получения случайного выбора. *Параметрическая* процедура — ограничение числа выборов. Испытуемым предлагается выбрать строго фиксированное число лиц из всех членов группы, т. е. вводится так называемое социометрическое ограничение (d). Данная форма повышает надежность измерения, позволяет стандартизировать условия выборов в группах различной численности. Ее недостаток связан с невозможностью раскрыть всю полноту отношений в группе (И. П. Волков, 1970, 1977; Я. Л. Коломинский, 1971, 1984; И. Г. Кокурина, 1981). Выделяют разные виды социометрических критериев: коммуникативные (выявляют реальные отношения, гностические (определяют степень осознанности реальных отношений), двойные и одинарные, ролевые и др. С выбором критериев связана проблема определения их числа и специализации в социометрическом вопроснике. Рекомендуется производить специализацию и выбор критериев исходя из предварительного анализа жизнедеятельности группы, выделяя ситуации, особо значимые для группы, т. е. опосредованные задачами и целями, стоящими перед группой, использовать общий, фундаментальный критерий для выявления «глубинной» связи членов группы. Последняя предполагает использование вопросов, касающихся оценки общего эмоционального состояния испытуемых при условии распада группы в будущем, например, в случае реорганизации коллектива, его перемещения, переформирования и т. п. — «С кем из членов вашего коллектива вы хотели бы остаться в том случае, если он будет реорганизован?».

Результаты исследования могут быть представлены в виде социометрической матрицы (таблицы), куда включены все выборы и (или) отклонения, сделанные или предполагаемые членами группы, в виде

социограммы, графически изображающей полученные результаты или в форме разнообразных социометрических индексов, дающих количественное представление о положении индивида в группе, а также оценку группы в целом (И.П. Волков, 1970, 1977; И.Г. Кокурина, 1981; В.И. Паниотто, 1975). Социометрические индексы делят на две группы: индивидуальные и групповые. К индивидуальным показателям относят: социометрический статус — величина позитивности или негативности отношения группы к отдельному ее члену, которая определяется отношением количества выборов и отклонений, которые получил индивид, к их максимально возможному числу. Индекс эмоциональной (психологической) экспансивности — степень активности индивида во взаимодействии с другими членами группы, потребность в осуществлении контактов с ними. Он рассчитывается как отношение количества сделанных индивидом выборов и отклонений относительно членов группы к их максимально возможному числу. Для характеристики позиции индивида в группе вычисляют и другие индексы, например, «предписанная роль» (С.Е. Поддубный, 2001), приемлемость индивида группой (Н.В. Бахарева, 1970) и др. Однако главная сложность состоит в их интерпретации, сопоставлении их с известными социально-психологическими понятиями. К наиболее популярным групповым индексам относят: показатели групповой экспансивности (интенсивность группового взаимодействия), интегрированности группы (степень включенности в общение членов группы в конкретном виде деятельности или ситуации), сплоченности и ряд других. Графический анализ данных осуществляется путем построения социограмм. Последняя позволяет наглядно выделить в составе исследуемого коллектива подгруппы (группировки), положительные, конфликтные или напряженные «участки» внутригрупповых отношений, «популярных» его членов (индивиды, имеющие максимальное количество выборов) либо «отвергаемых» (индивиды, получившие максимальное количество отклонений), определить лидера группы. Различают два вида социограмм: коллективную и индивидуальную. Наиболее часто для отображения структуры отношений в группе применяют социограмму-мишень (Нортвей, 1952). Она представляет собой несколько концентрических кругов (рис. 2), в центр которых помещают «популярных индивидов, в наружное кольцо — «отвергаемых», во внутреннее кольцо — «средне популярных».

Обычно составляют несколько коллективных социограмм для одной группы: взаимных выборов, взаимных отклонений, первых двух (пяти) выборов и некоторые другие. Индивидуальные социограммы позволяют произвести более тонкий анализ положения

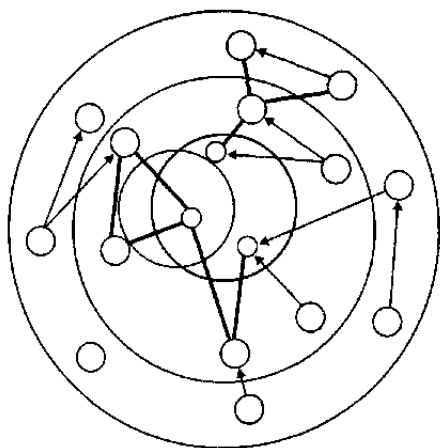


Рис. 2. Пример социогаммы-мишени (первых двух выборов).

конкретного члена в группе: отличить позицию лидера от позиции «популярных» членов группы. Четкая лидерская позиция часто определяется по тому кому из состава группы преимущественно отдают предпочтения в своих выборах «популярные» ее члены.

Надежность измерения в социометрии зависит от «силы» социометрического критерия, возраста испытуемых, вида индексов (персонального или группового). В социометрическом тесте не исключена возможность искажения ответов испытуемого, сокрытия его истинных чувств. «Гарантией» откровенности испытуемого могут выступать: лично значимая мотивация участия в исследовании, выбор значимых для членов группы критериев опроса, доверие к исследователю, добровольный характер тестирования и др. Устойчивость социометрического измерения подтверждают, как правило, методом параллельного теста и взаимной корреляцией результатов. Установлено, что стабильность социометрических результатов обуславливается динамичной природой социально-психологических явлений, в целом, межличностных отношений, в частности, и с течением времени снижается. Для определения валидности социометрического метода применяют сравнение результатов измерения с внешним критерием, обычно — с мнением экспертов. Социометрический метод должен быть дополнен другими приемами, направленными на более глубокий анализ оснований межличностных предпочтений: мотивов межличностных выборов, сделанных членами группы; их ценностных ориентаций, содержания и типа осуществляемой совместной деятельности. Существуют разновидности социометрического метода.



К числу наиболее известных следует отнести шкалу приемлемости (Н. В. Бахарева, 1970), аутосоциометрическую методику (К. Е. Данилин, 1981; Я. Л. Коломинский, 1984), референтометрию (Е. В. Шедрина, 1978), коммуникометрию (Я. Л. Коломинский, 1971). Наиболее существенными недостатками метода принято считать: а) невозможность выявления мотивов межличностных выборов; б) возможность искажения результатов измерения из-за неискренности испытуемых или вследствие влияния психологической защиты; в) социометрическое измерение приобретает значение лишь при исследовании малых групп, имеющих опыт группового взаимодействия.

**Метод групповой оценки личности (ГОЛ).** Метод групповой оценки — способ получения характеристики человека в конкретной группе на основе взаимного опроса ее членов друг о друге. Разработка метода связана с прикладными исследованиями в промышленной и организационной психологии, где на его основе пытаются решать вопросы отбора и расстановки кадров (Э. С. Чугунова, 1986). Данный метод позволяет оценить наличие и степень выраженности (развития) психологических качеств человека, которые проявляются в поведении и деятельности, во взаимодействии с другими людьми. Широкое применение ГОЛ в прикладных и исследовательских целях связано с его простотой и доступностью для пользователей, возможностью диагностировать те качества человека, для которых отсутствует надежный инструментарий (тесты, опросники) и др. Психологической основой ГОЛ является социально-психологический феномен групповых представлений о каждом из членов группы как результат взаимного познания людей друг другом в процессе общения. На методическом уровне ГОЛ есть статистическая совокупность индивидуальных представлений (образов), фиксируемая в форме оценок. Психологическая сущность метода определяет границы его практического применения как приема фиксации некоторых отраженных свойств личности, уровня проявления качеств личности оцениваемого лица в конкретной группе. Процедура метода ГОЛ предполагает оценку человека по определенному перечню характеристик (качеств) с использованием приемов прямого балльного оценивания, ранжирования, попарного сравнения и др. Содержание оценки, т.е. совокупность оцениваемых качеств, зависит от цели использования полученных данных. Число качеств варьирует у разных исследователей в широком диапазоне от 20 до 180. Качества могут группироваться в отдельные смысловые группы (например, деловые и личные качества). Применяют и другие основания разделения (А. Л. Журавлев, 1990; Э. С. Чугунова, 1986). Для получения надежных результатов ре-

комендуется число субъектов оценивания в пределах 7—12 человек. Адекватность измерения с помощью ГОЛ зависит от трех моментов: познавательных способностей субъектов оценки (экспертов); от особенностей объекта оценки; от позиции (уровня, ситуации) взаимодействия субъекта и объекта оценки (Э. С. Чугунова, 1977, 1986).

**Тесты.** Тест — краткое, стандартизированное, обычно ограниченное во времени испытание. С помощью тестов в социальной психологии определяются межиндивидуальные, межгрупповые различия. С одной стороны, считается, что тесты не являются специфическим социально-психологическим методом, и все методологические нормативы, принятые в общей психологии, справедливы и для социальной психологии (Г. М. Андреева, 1995). С другой стороны, широкий спектр используемых социально-психологических методик диагностики личности и группы, межгруппового взаимодействия позволяет говорить о тестах как самостоятельном средстве эмпирического исследования (В. Е. Семенов, 1977; М. В. Кроз, 1991). Области применения тестов в социальной психологии: диагностика групп, изучение межличностных и межгрупповых отношений и социальной перцепции, социально-психологических свойств личности (социальный интеллект, социальная компетентность, стиль лидерства и др.). Процедура тестирования предполагает выполнение испытуемым (группой испытуемых) специального задания или получение ответов на ряд вопросов, носящих в тестах косвенный характер. Смысл последующей обработки состоит в том, чтобы при помощи «ключа» соотнести полученные данные с определенными параметрами оценки, например с характеристиками личности. Итоговый результат измерения выражается в тестовом показателе. Тестовые показатели относительны. Их диагностическое значение обычно определяют через соотнесение с нормативным показателем, полученным статистически на значительном числе испытуемых. Главную методологическую проблему измерения в социальной психологии с помощью тестов составляет определение нормативной (базовой) шкалы оценки при диагностике групп. Она связана с системной, многофакторной природой социально-психологических явлений и их динамичностью. Классификация тестов может быть по нескольким основаниям: по основному объекту исследования (межгрупповые, межличностные, личностные), по предмету исследования (тесты совместимости, групповой сплоченности и т. д.), по структурным особенностям методик (опросники, аппаратные, проективные тесты), по исходной точке отсчета оценки (методики экспертной оценки, предпочтений, субъективного отражения межличностных отношений) (Г. Т. Хоментаскас, 1987; В. А. Ядов, 1995).

Среди наиболее известных тестов социально-психологической диагностики следует указать тест интерперсональной диагностики Т. Лири (Л. Н. Собчик, 1981), шкалу совместимости В. Шутца (А. А. Рукавишников, 1992), методику оценочной bipolarизации Ф. Фидлера (И. П. Волков, 1977) и др.

Среди тестов, используемых в социальной психологии, особое место занимают **методики (шкалы) измерения социальных установок**, являющиеся важным инструментом изучения и прогнозирования социального поведения личности (А. Анастаси, 1984). Они предназначены для количественного измерения направленности и интенсивности поведенческих реакций человека по отношению к различным категориям социальных стимулов. Шкалы установок используются для различных целей. Наиболее известны следующие направления их применения: изучение общественного мнения, потребительского рынка, выбор эффективной рекламы, измерение отношения к труду, к другим людям, к политическим, социальным, экономическим проблемам и т.п. Установка часто определяется как готовность благоприятно или неблагоприятно реагировать на определенные социальные стимулы. Особенностью проявления установок является то, что они не могут наблюдаться непосредственно, но могут быть выведены из особенностей внешнего поведения, прежде всего вербального, в частности из ответов человека на специально отобранную совокупность суждений, высказываний (шкалу установки), в которой фиксируется мнение относительно определенного социального объекта или стимула. например, отношение к религии, войне, месту работы и т.д. Шкала установок (в отличие от опроса мнений) позволяет измерять установку как одномерную переменную, определять специальную процедуру ее построения и предполагает единый, суммарный показатель. К наиболее известным шкалам измерения и построения установок относят:

1. Шкалы разных интервалов (Л. Терстоун). Особенности шкалы являются равенство расстояний между единицами шкалы и одномерность, или однородность вопросов, суждений. В основе оценочной шкалы лежат категориальные суждения, отобранные и классифицированные по результатам предварительного опроса компетентных лиц (экспертов). Задача экспертов — отсортировать суждения в определенном порядке в соответствии со степенью выраженного в них благожелательного или неблагоприятного отношения к определенному социальному объекту. Шкальное значение высказывания — медианное положение, приписанное группой экспертов. Таким образом, шкала типа терстоуновской представляет собой совокуп-

ность высказываний, которые равномерно распределены в континууме установок. Утверждения в шкале также отбираются на основе их однозначности и их внутренней согласованности. Отвечающий на шкалы установок выбирает все утверждения, с которыми он согласен. Итоговый показатель — медианная шкальная оценка отмеченных высказываний. Недостаток метода — влияние установок эксперта при классификации суждений (Анастаси, 1984; Ядов, 1995).

2. Шкалы суммарных оценок (Р. Лайкерт). В противоположность процедуре равных расстояний высказывания отбираются не на суждениях группы экспертов, а на основе ответов испытуемых, которые предъявляются им в процессе разработки теста. Выделение категорий высказываний осуществляется по степени их интенсивности. Критерием отбора суждений выступает внутренняя их согласованность (коэффициент корреляции с итоговым показателем), хотя иногда используется и внешний критерий — реальное поведение. Количество суждений, составляющих предварительную шкалу, относится к их числу в итоговой шкале примерно как 4:1. Измерение установки предполагает оценку набора суждений по пятибалльной шкале, включающей пять категорий ответов: полностью согласен, согласен, неуверен, несогласен, полностью несогласен. Итоговый показатель — суммарная оценка по всем видам суждений интерпретируется в соответствии с установленными эмпирическими нормами. Преимущества шкал установок типа лайкертовских состоят в том, что они относительно надежны даже при небольшом количестве высказываний, а также в том, что не требуют больших трудовых затрат. Недостаток — обычно уровень шкалы достигает лишь порядкового типа шкал, хотя процедура построения претендует на интервальную шкалу.

3. Кумулятивные шкалы (Л. Гутман). Шкала обладает свойствами кумулятивности и репродуктивности. При ее построении используется техника шкалограммного анализа, представляющая процедуру отбора и упорядочения высказываний в ранговую шкалу по степени возрастания признака (каждому ее пункту соответствует оценочный балл). По ответу испытуемого на определенное высказывание можно воспроизвести реакции на предыдущие пункты шкалы. Годными для шкалирования оказываются лишь такие высказывания, которые дают монотонную последовательность реакций. На основе данной техники разработаны известные тесты: шкала социальной дистанции Е. Богардуса, тест 20 ответов М. Куна и др. Критические замечания делаются прежде всего в отношении неустойчивости шкал типа гутмановских, а также трудоемкости при построении.

Методологические проблемы измерения установок связаны с

проблемой несоответствия между установкой и внешним поведением, т.е. несоответствия действий индивида его словесным высказываниям. Большинство шкал установок достаточно надежны, однако сведений о валидности и нормативности данных накоплено мало, поэтому большинство из них должны рассматриваться как исследовательские методики. (Анастаси, 1984).

**Метод аппаратный.** Данная группа методов является развитием экспериментальных процедур исследования социально-психологических особенностей индивида, малой группы и различных социальных общностей (аудиторий) (Н. Н. Обозов, 1977; В. А. Терехин, 1988; Р. Б. Гительмахер, В. Н. Куликов, 1985). Наиболее известны и широко применяются в социальной психологии аппаратные методы изучения различных социально-психологических феноменов, которые проявляются в условиях групповой работы. В основе конструирования аппаратных методов и их классификации лежат следующие принципы: технический (особенности конструкции, функциональные возможности модели, способность регистрации различных компонентов деятельности), общепсихологический (включенность различных психических процессов в моделируемую деятельность), социально-психологический (характер, тип, уровень взаимосвязанности действий при выполнении заданий). Принято выделять на основе этих критериев следующие группы аппаратных моделей: а) модели сравнительной оценки индивидуальных вкладов (Арка, Лабиринт, Эстакада); б) модели суммарного воздействия (Ритмограф, Волюнтограф); в) модели многосвязанного управления равновесием в системе (Гомеостат); г) модели многосвязанного управления движущимся объектом (Кибернометр, Групповой сенсомоторный интегратор) (Л. И. Уманский, 1977, А. С. Чернышев, 1980, 1985; Н. Н. Обозов, 1977; В. Терехин, 1988). Несмотря на то, что все методы конструктивно весьма условны, они считаются достаточно адекватными природе изучаемых социально-психологических явлений. Обычно степень эффективности и достоверности этих методов определяется совпадением полученных в эксперименте данных с практикой, с результатами применения других методов. Данные методы применяются в прикладных исследованиях при решении задач диагностики, комплектования и обучения групп малой численности.

**Эксперимент.** Термин «эксперимент» имеет в социальной психологии два значения: опыт и испытание, как принято в естественных науках; исследование в логике выявления причинно-следственных связей. Одно из существующих определений метода эксперимента указывает, что он предполагает организованное исследованием

взаимодействие между испытуемым (или группой) и экспериментальной ситуацией с целью установления закономерностей этого взаимодействия. Однако считается, что наличие только логики экспериментального анализа не является достаточным и не указывает на специфику эксперимента (Ю. М. Жуков, 1977). Среди специфических признаков эксперимента выделяют: моделирование явлений и условий исследования (экспериментальная ситуация); активное воздействие исследователя на явления (варьирование переменных); измерение реакций испытуемых на это воздействие; воспроизводимость результатов (В. Н. Панферов, В. П. Трусов, 1977). Возникновение социальной психологии как науки обязано проникновению эксперимента в исследование человеческих отношений: ставшие классическими исследования В. Меде, Ф. Олпорта, В. М. Бехтерева, А. Ф. Лазурского и др. заложили экспериментальные основы изучения «группового эффекта», социальной психологии личности. По мере развития социальной психологии данный метод приобретал все большее значение в теоретических прикладных исследованиях, совершенствовалась его техника (Ю. М. Жуков, 1977).

Как правило, эксперимент предполагает наличие следующих этапов его проведения. Теоретический этап — определение исходной концептуальной схемы анализа изучаемого явления (определение предмета и объекта исследования, формулирование гипотезы исследования). Следует отметить важность этого этапа, т. к. эксперимент имеет самую высокую опосредованность теорией. Методический этап исследования предполагает выбор общего плана эксперимента, выбор объекта и методов исследования, определение независимых и зависимых переменных, определение процедуры опыта, а также приемов обработки результатов (Д. Кэмпбелл, 1980; В. Н. Панферов, В. П. Трусов, 1977). Экспериментальный этап — проведение эксперимента: создание экспериментальной ситуации, управление ходом эксперимента, измерение реакций испытуемых, контроль переменных, являющихся неорганизованными, т. е. входящими в число изучаемых факторов. Аналитический этап — количественная обработка и интерпретация полученных фактов в соответствии с исходными теоретическими положениями. В зависимости от основания классификации выделяют разные типы эксперимента: по специфике задачи — научные и практические; по характеру экспериментального плана — параллельные (наличие контрольной и экспериментальной групп) и последовательные (эксперимент «до и после»); по характеру экспериментальной ситуации — полевые и лабораторные; по числу изучаемых переменных — однофакторные и многофакторные эксперименты. Иногда

выделяют естественнонаучный эксперимент (А. Ф. Лазурский) и эксперимент «экс-пост-факто» (Э. Христиансен) (Г. М. Андреева, 1972).

Принято считать метод эксперимента наиболее строгим и надежным методом сбора эмпирических данных. Однако использование эксперимента как основного метода сбора эмпирических данных привело в 70-е годы к кризису экспериментальной социальной психологии. Эксперимент критикуют прежде всего за его низкую экологическую валидность, т. е. невозможность перенесения выводов, получаемых в экспериментальной ситуации, за ее пределы (в естественные условия). Тем не менее существует точка зрения, что проблема валидности эксперимента заключается не в том, что факты, полученные в эксперименте, не имеют научной ценности, а в их адекватной теоретической интерпретации (Ю. М. Жуков, 1977). Несмотря на многие критические оценки этого метода, эксперимент остается важным средством получения достоверной информации.

### Вопросы для повторения

1. Какие представления о предмете сложились в современной социальной психологии?
2. Приведите примеры разных социально-психологических явлений: процессов, состояний, свойств личности или группы.
3. Перечислите основные объекты исследования в социальной психологии.
4. На какие составляющие части (разделы) дифференцировалась социальная психология?
5. Что такое внешний и внутренний контуры интеграции социальной психологии?
6. Какие периоды выделяются в истории отечественной социальной психологии?
7. Каков вклад Н. К. Михайловского в зарождение социальной психологии в России?
8. Кто является автором и чему посвящено первое в России специальное социально-психологическое исследование?
9. В чем состоят основные заслуги В. М. Бехтерева в развитии социальной психологии?
10. Какова роль А. С. Макаренко в исследованиях психологии коллектива и личности?
11. Какова основная причина формирования социальной психологии в самостоятельную научную дисциплину?
12. Назовите первые публикации по социальной психологии, знаменовавшие формально год рождения социальной психологии на Западе.
13. Какова основная причина кризиса западной социальной психологии в 1960-1970-е годы?
14. Назовите основные теоретико-методологические ориентации в зарубежной социальной психологии.
15. Перечислите проблемы, наиболее активно разрабатываемые в современных социально-психологических исследованиях.
16. В чем особенности социально-психологического исследования по сравнению с другими социальными науками, например, социологией?
17. Каковы основные источники получения информации в социально-психологическом исследовании?

- 18 Охарактеризуйте основные этапы социально-психологического исследования
- 19 Назовите основные методы социально-психологического исследования
- 20 Каковы достоинства и недостатки включенного и невключенного наблюдения?
- 21 В чем особенности использования метода контент-анализа текстовой информации?
- 22 Каковы достоинства и недостатки очного и заочного опроса?
- 23 Для решения каких задач используется социометрический метод?
- 24 Перечислите основные процедуры проведения социометрического опроса и анализа данных
- 25 Для решения каких задач используется метод групповой оценки личности?
- 26 В чем основные трудности применения эксперимента в социальной психологии?
- 27 Каковы достоинства и недостатки аппаратных методов исследования?

## Литература

- 1 Андреева Г. М. Социальная психология. М.: Аспект Пресс, 2000
- 2 Бехтерев В. М. Избранные работы по социальной психологии. М.: Наука, 1994
- 3 Будилова Е. А. Социально-психологические проблемы в русской науке. М.: Наука, 1983
- 4 Введение в практическую социальную психологию / Под ред. Ю. М. Жукова, Л. А. Петровской, О. В. Соловьевой. М.: Наука, 1994
- 5 Кэмпбелл Д. Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях. СПб.: Социально-психологический центр, 1996
- 6 Лекции по методике конкретных социальных исследований / Под ред. Г. М. Андреевой. М.: Изд-во МГУ, 1972
- 7 Методики социально-психологического исследования личности и малых групп / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. В. Журавлева. М.: ИП РАН, 1995
- 8 Методики социально-психологической диагностики личности и группы / Отв. ред. А. Л. Журавлев, В. А. Хашенко. М.: ИП АН СССР, 1990
- 9 Методология и методы социальной психологии / Отв. ред. Е. В. Шорохова. М.: Наука, 1977
- 10 Методы социальной психологии / Под ред. Е. С. Кузьмина, В. Е. Семенова. Л.: Изд-во ЛГУ, 1977
- 11 Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. СПб.: Изд-во «Питер», 2000
- 12 Парыгин Б. Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. СПб.: ИГУП, 1999
- 13 Современная психология. Справочное руководство / Отв. ред. В. Н. Дружинин. М.: ИНФРА-М, 1999. С. 466-484
- 14 Социальная психология в трудах отечественных психологов. СПб.: Изд-во «Питер», 2000
- 15 Спецпрактикум по социальной психологии: опрос, семейное и индивидуальное консультирование / Под ред. Ю. Е. Алешинной, К. Е. Данилина, Е. М. Дубовской. М.: МГУ, 1989
- 16 Чернышев А. С. Лабораторный эксперимент в социально-психологическом изучении организованности коллектива // Психол. журн. Т. 1. 1980. № 4. С. 84-94
- 17 Чугунова Э. С. Социально-психологические особенности творческой активности инженеров. Л.: Изд-во ЛГУ, 1986
- 18 Шихирев П. Н. Современная социальная психология. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1999
- 19 Энциклопедия психологических тестов. Общение, лидерство, межличностные отношения. М.: АСТ, 1997



# Социальная психология личности

## 2.1. Социально-психологические представления о личности в зарубежной психологии

### Введение

Почти 150 лет назад О. Конт удивительно точно выявил главную сложность проблемы человека, подчеркнув, что человек не только нечто большее, чем биологическое существо, он также больше, чем просто «сгусток культуры». Иными словами, человек стал носителем каких-то новых, неизвестных качеств, и поэтому нужна специальная наука для его изучения и понимания. Такой наукой, по утверждению Конта, должна была стать психология, призванная осуществить творческий синтез биологических и социологических знаний о природе человека. С тех пор сама психология разделилась на множество самостоятельных научных дисциплин, а социология обрела свой специфический предмет исследований. В результате возникла дискуссия о том, какие аспекты личности должны изучать разные науки и прежде всего общая психология, социология и социальная психология. Не вдаваясь в детали этой дискуссии, остановимся на следующих заключениях, по которым чаще всего возникает согласие между спорящими сторонами:

- общая психология изучает всю совокупность свойств человека, включая и биологически детерминированные, которые обуславливают социально значимое поведение и деятельность личности,
- для социологии личность выступает в «деиндивидуализированном, деперсонифицированном виде» (В. А. Ядов, 1969), как представитель определенной социальной группы, как элемент общественной системы, как носитель той или иной социальной роли,

- социальная психология рассматривает личность прежде всего в контексте всех разнообразных социальных связей и включенности в различные социальные группы как на макроуровне, так и на уровне малых групп.

При этом акцент делается на процессах взаимодействия и взаимовлияния личности и тех групп и связей, в которые она включена. Упоминание макроуровня означает, что речь идет не только о малых группах, но и о психологических аспектах взаимоотношений личности с большими социальными группами и обществом в целом.

Указанные разграничения сфер интересов в проблеме личности носят довольно условный характер, и поэтому вполне нормально, если эти интересы иногда пересекаются. Операциональной специализации наук это не мешает.

Представления о роли личности в системе социальных отношений неразрывно связаны с пониманием самой сущности личности. Различия во взглядах чаще всего отражали разное понимание соотношения биологических и социальных начал, определяющих содержание и структуру личности, и разный вес социальных и субъективно-индивидуальных факторов, определяющих поведение личности. Как правило, создатели различных теорий рассматривали личность как единое целое, они не раскладывали по научным полочкам знания о ней общепсихологического, социально-психологического и социологического характера. Поэтому нам самим придется выделить социально-психологический аспект различных теорий.

**3. Фрейд.** Теоретической основой социально-психологических воззрений Фрейда было его убеждение в том, что человек (личность) и общество навсегда обречены на состояние конфронтации и враждебности. Причина этой конфронтации кроется в плохо управляемых влечениях Ид, которые никак не согласуются с условиями физической реальности и социальной действительности. Эго и СуперЭго призваны лишь как-то примирить эти влечения с требованиями действительности, придав им более или менее приемлемую форму.

Социально-психологические взгляды Фрейда нашли отражение во многих его работах, но наиболее значительными среди них можно назвать серию статей под общим названием «Тотем и табу» (3. Фрейд, 1923), «Групповая психология и анализ Эго» (1991) и «Цивилизация и ее болезни» (1991). Говоря о «групповой психологии», важно отметить следующий момент.

Дело в том, что в оригинальном немецком издании речь шла не о групповой психологии, а о психологии масс, и сам Фрейд понимал ее как социальную психологию, которая имеет дело «...с

индивидом как членом расы, нации, касты, профессии, учреждения, или как с частью собрания людей, которые организованы в группу с какой-то целью в какое-то определенное время».

Одним из категориальных социально-психологических понятий у Фрейда является понятие СуперЭго. Это то, что составляет личностное содержание психики человека, поскольку оно включает в себя совесть, определяющую, что возможно и допустимо, и идеальное Я как образ, к которому надо стремиться. Если сравнивать СуперЭго с понятиями современной социальной психологии, его можно сопоставить с системой социальных установок личности. Важная роль СуперЭго у Фрейда определяется тем, что именно типом этого качества психики человека детерминирован характер общества. Если в нем преобладают люди с сильным, жестким СуперЭго, то само общество становится авторитарным. Э. Фромм повторил эту мысль, пользуясь понятием «социальный характер».

Формирование социальных отношений в обществе зависит, по Фрейду, от отношений ребенка с матерью и отцом. Отношения с матерью составляют прообраз, или модель, того, как взрослый человек будет соотносить себя с обществом. Наиболее характерной чертой этих отношений является амбивалентность чувств. Мать, как необходимое условие существования ребенка, как источник всех позитивных эмоций для него, становится предметом любви. Но она также олицетворяет всякого рода ограничения и запреты и в этом качестве превращается для ребенка в объект враждебности и даже ненависти. Такого рода амбивалентность чувств накладывает свою печать на отношения личности с обществом, в которых объединяются и чувство лояльности, и чувство враждебности.

Отношения ребенка с отцом проецируются в дальнейшем на отношения с лидером. При этом в качестве лидера может выступать не только конкретный человек, но и власть в целом, и даже просто идея, например, идея Христа или коммунизма. Как отцу, так и лидеру отдается часть функций Эго, что означает передачу им ответственности человеком за те или иные свои действия. Этот психологический механизм объясняет покорность общества фашизму в Германии и массовую травлю мнимых «врагов народа» в бывшем СССР.

Не менее важной категорией у Фрейда является понятие группового нарциссизма. Сам он определял его как «выражение любви к себе», которая проявляется, в частности, «в открытой антипатии и отвращении... к чужим». Признавая, что «мы не знаем, почему ...» это происходит, Фрейд тем не менее полагал, что группо-

вой нарциссизм является причиной неизбежной враждебности между народами. А если чувство агрессивности не находит внешнего врага, оно становится разрушительной силой внутри общества, порождая гражданские войны.

В конечном итоге Фрейд пришел к убеждению, что два начала в человеческой психике лежат в основе цивилизации. Инстинкт жизни (Эрос), питаемый энергией либидо и объединяющий «...разрозненных человеческих индивидов, потом их семьи, затем расы, народы, нации в одно великое единство, единство человечества», и инстинкт смерти (Танатос), являющийся проявлением агрессивности человека, враждебности всех против всех, который «препятствует осуществлению программы цивилизации».

Инстинкт жизни питает либидо, то есть энергия, имеющая сексуальное происхождение, что вполне логично с точки зрения сохранения человеческого вида и цивилизации, а на вопрос о том, какой же энергией питается инстинкт смерти, Фрейд ответа не нашел.

3. Фрейд заслуженно получил признание как ученый, открывший роль бессознательных процессов в психике человека, но к его социально-психологическим воззрениям следует относиться весьма осторожно, поскольку биологизаторское начало (акцент на влечениях Ид) и недооценка социальных влияний, помимо родительских, порождают много вопросов и сомнений.

В понимании К. Юнга (1955) решающую роль в социальной жизни личности играет коллективное бессознательное, которое «внечеловечно», не имеет отношения к индивидуальной судьбе личности и недоступно познанию.

**А. Адлер.** Центральными понятиями для А. Адлера (1995) являются стиль жизни и социальное чувство. Стиль жизни определяется стремлением личности преодолеть чувство неполноценности, которое возникает, по Адлеру, у каждого человека вследствие тех или иных органических недостатков или негативных психологических переживаний, а социальное чувство отражает степень заинтересованности человека в общественной солидарности, целях общества и в смысле жизни в целом. Это чувство определяет стиль жизни, который при гармоничном сочетании личных и общественных интересов приводит к успешной компенсации комплекса неполноценности; при одностороннем стремлении к превосходству порождает сверхкомпенсацию; при слабости личности компенсация выражается в форме ухода в болезнь.

**Э. Фромм.** Те свойства, с помощью которых обычно описывается личность, у Фромма (1990, 1992) объединяются понятием «ха-

ракетр». Не вдаваясь в детальный анализ различных типов характера, отметим лишь, что основным критерием для их дифференциации выступает отношение к смыслу жизни. Если человек ориентирован на самореализацию, если он способен испытывать счастье от самого факта своего деятельного бытия, то он обладает продуктивным характером, означающим успешное сочетание личных и общественных интересов. Все остальные типы характеров («рыночный», «накопительский», «авторитарный», «некрофилический» и др.) означают «бегство», отчуждение человека от самого себя, подчинение себя чему-то или кому-то и, в конечном итоге, «бегство от свободы». Доминирующий тип характера в конкретном обществе составляет «социальный характер» этого общества, определяющий отношения между личностью и обществом и между самими людьми.

**Б. Скиннер.** Бихевиоризм снял, по существу, проблему личности в психологической науке, поскольку человек был низведен до уровня животного, из которого можно сделать все что угодно, применяя методологию обусловливания по схеме «стимул-реакция (S-R)» и соответствующее подкрепление. Поэтому личность для бихевиористов стала представляться лишь как «репертуар поведений», и главная цель виделась не столько в понимании внутренней природы личности, сколько в разработке технологии управления поведением человека помимо его сознания и воли. Наиболее полно этот аспект бихевиоризма был развит Б. Ф. Скиннером (1972), предложившим идею общества «запрограммированной культуры», в котором все граждане без всяких усилий со своей стороны будут довольны и счастливы. Для этого нужно лишь разработать технологию «позитивного подкрепления», которая позволит запрограммировать все действия и поступки граждан таким образом, чтобы они всегда соответствовали интересам и требованиям «культуры», то есть государства. Эти идеи вызвали бурную волну критики в США и в Европе, и сам Скиннер с горечью признавал, что в возникшей дискуссии очень часто упоминалось слово «фашизм».

**А. Маслоу.** А. Маслоу (1954) нередко подвергался и подвергается до сих пор критике за свою непоследовательность и противоречивость в понимании природы личности и ее взаимоотношении с обществом. Противоречивость проявлялась в том, что объективные выводы из его методологических и теоретических положений не соответствовали гуманистическим принципам, на которые Маслоу искренне претендовал. В 1988 г. в США появилась статья под красноречивым названием: «Гуманистическая психология как идеология» (Р. Шоу и К. Калимор). В ней утверждалось, что тео-

рия Маслоу является отражением контраста между провозглашаемыми «идеалами демократии» и «реальностью правления элиты».

Маслоу полагал, что человек обладает врожденной «основной природой», своего рода «психологическим скелетом», и что смысл развития человека заключается в актуализации этой природы. Иными словами, в нее изначально включены не только биологические свойства, но и те социальные свойства и потребности, например, система ценностей, которые обычно связываются с понятием «личность». Самоактуализация обеспечивается не столько внешними влияниями, сколько «ростом изнутри», поэтому общество, социальные условия играют в этом процессе весьма ограниченную роль и основная их задача заключается в том, чтобы не мешать «росту». Поскольку Маслоу допускал, что сама способность к самоактуализации может быть «генетически обусловленной», то отсюда логично делался вывод, что к самоактуализации способны лишь некоторые люди, а основная масса общества оказывается жертвой психопатологии, возникшей как результат «фрустрации или искажения основной природы человека». Если учесть при этом, что только самоактуализированные личности могут играть активную роль в обществе, то можно согласиться с мнением вышеназванных авторов, окрестивших теорию Маслоу «новой и соблазнительной формой социал-дарвинизма».

## 2.2. Представления о личности в отечественной социальной психологии

Взгляды на социально-психологические проблемы личности формировались представителями разных школ и направлений отечественной психологии. Остановимся на краткой характеристике основных подходов к разработке социальной психологии личности и авторских концепциях, представляющих эти подходы.

### **Социально-психологические проблемы личности с позиций психологии отношений**

Основоположником психологии отношений в России был **А. Ф. Лазурский**. По мнению Лазурского, отношение является системообразующим фактором структуры личности. Характеризуя личность как сложное целое, он разделил ее проявления на два рода: эндопсихические и экзопсихические. Эндопсихика — это совокупность всех взаимосвязанных и взаимозависимых психи-

ческих элементов и функций. Это – «внутренний механизм человеческой личности» (Лазурский, 1997, с. 9).

Экзопсихика определяется отношением личности к внешним объектам, к среде. Понятие среды берется в самом широком смысле слова. «Оно объемлет всю сферу того, что противостоит личности и к чему личность может так или иначе относиться» (там же, с. 10). Это – природа, материальные вещи, другие люди, социальные группы, наука, искусство, религия, душевная жизнь самого человека. Отношения к разным категориям действительности отличаются по форме отношений, форме достижений, форме удовлетворения ими, по направленности (по знаку) (положительное – отрицательное). Фундаментом личности, по мнению Лазурского, выступают два вида отношений: 1) отношения между личностью и окружающей средой и 2) отношения между эндо- и экзопсихическими ее проявлениями. Эти отношения проходят разные уровни развития, причем на разных уровнях разными являются и их соотношения. По параметрам этих соотношений выделяются чистые и смешанные, переходные типы низшего, среднего и высшего уровней. Направление развития – повышение значения экзопсихических особенностей. Общепсихологические характеристики смешаются в сторону социально-психологических.

Поставив задачу создания научно обоснованной классификации личностей, Лазурский сформулировал важное для социальной психологии положение: «идеальной классификацией должна считаться такая, которая в каждом из своих типов лаваала бы не только субъективные особенности данного человека, но также его мировоззрение и социальную физиономию, поскольку, конечно, они стоят в связи с его характером; другими словами, **классификация личностей должна быть не только психологической, но и психосоциальной в широком смысле этого слова**» (Лазурский, 1997, с. 78).

В разработку концепции психологии отношений большой вклад внес В. Н. Мясищев. Исходным для психологии личности, по Мясищеву, является характеристика сущности человека как ансамбля общественных отношений. Общественные отношения существуют в двух формах: как объективные отношения и как субъективные отношения. Последние им называются также отношениями личности, психологическими, внутренними, жизненными отношениями. Отражая объективные общественные отношения, эти субъективные отношения «в наибольшей степени характеризуют личность каждого человека... Именно эти внутренние отношения в действительности составляют ядро личности» (Мясищев, 1960, с. 263). Психологические отношения составляют системообразующее качество личности. В разви-

том виде они представляют целостную систему индивидуальных, избирательных, сознательных связей с различными сторонами объективной действительности. Исследуя отношения, можно понять познавательные, волевые, эмоциональные процессы, темперамент, способности и характер человека. Отношения человека определяют движущие силы личности, выражающиеся в целях и задачах, которые она сама себе ставит. «Возникает вопрос об уровне задач и целей, ради которых человек живет и борется — руководит ли им социальный идеал блага и освобождения трудящихся или личного преуспеяния, или человек не ставит себе отдаленных задач и целей, стремится справиться только с подавляющими его повседневными заботами, или, наконец, у человека доминируют влечения, которые имеются и у животных — пищевые, половые» (Лебединский, Мясишев, 1966, с. 78).

В системе отношений центральное место занимают отношения человека к обществу, общности, коллективу, группе, к самому себе. Самые важные и содержательные отношения складываются в межличностном взаимодействии. Для понимания личности важен характер преобладающих отношений, меняющихся по степени или уровню развития. Уровни развития системы отношений определяются: 1) уровнем отношений личности: идейный, конкретно-личный и витальный; 2) сравнительной ролью общественно-коллективистических и индивидуально-эгоистических тенденций во взаимоотношениях с людьми; 3) избирательно положительным или отрицательным характером отношений к тем или иным объектам в той или иной форме деятельности. По этим основаниям выделяется три уровня в развитии системы отношений. Так, нижнему уровню соответствует примитивный, витальный, ситуативно обусловленный характер отношений (влечений). Среднему уровню соответствует преобладание отношений конкретно-личного характера, личной симпатии, антипатии, непосредственного утилитарного интереса или расчета. Высшему уровню соответствует преобладание идейных отношений — убеждений, сознания долга, общественно-коллективистических мотивов. По мере повышения уровня отношений возрастает их социальность. В структуре личности повышается значение ее социально-психологических качеств. В. Н. Мясишев предложил оригинальную концепцию измерения отношений. В качестве параметров этого измерения им были выделены: степень устойчивости; базовый характер; производность от базовых отношений; доминантность; эмоциональность; степень обобщенности; принципиальность; степень активности; уровень сознательности.

Система отношений образуется в результате развития, воспи-



тания и самовоспитания человека. Эти процессы протекают в условиях общения и общественной практики.

Значительным шагом в развитии психологии отношений и ее применении к разработке социально-психологических проблем личности является концепция **Б. Ф. Ломова**. Главное в этой концепции в этой связи: 1) характеристика общественных отношений как общего основания свойств личности; 2) анализ социально-психологического аспекта направленности личности; 3) развернутая характеристика субъективных отношений. По мнению Ломова, для раскрытия объективного основания психических свойств личности необходим анализ отношения «индивид—общество». В этой системе в качестве такого основания выступают общественные отношения. Личность как член общества «необходимым образом включена (сознает ли она это или не сознает) в систему общественных отношений. Ее мотивы, стремления, установки, привычки, симпатии и антипатии зависят от того, каково ее объективное отношение к производству, обмену и потреблению, какими гражданскими правами она обладает, как включена в политическую и идеологическую жизнь общества» (Ломов, 1984, с. 300). Различны способы включения конкретных личностей в разные виды общественных отношений. Различны также степени их реализации в жизни каждой личности.

В жизнедеятельности личности общественные отношения проявляются в многообразных формах. Это — личные и межличностные отношения, взаимовлияния и взаимные действия, содействия и противодействия, поступки, участие в социальных событиях, профессиональная и непрофессиональная деятельность, прямое и косвенное общение и т. д. и т. п. (Ломов, 1984). Во всех этих включенностях в общественные отношения личность выступает как социальное качество индивида. Проявлениями этого качества являются действия, поступки, интеллектуальные, эмоциональные и волевые психологические свойства человека. Характеристика личности как социального качества индивида — это, по существу, социально-психологическая ее характеристика.

Процесс взаимодействия личности и системы общественных отношений осуществляется в процессе социализации и индивидуализации личности. Социально-психологические качества личности особенно отчетливо проявляются в ее направленности. По мнению Ломова, направленность выступает как **системообразующее свойство** личности, определяющее ее психологический склад. Реализация направленности осуществляется прежде всего ее мотивационной сферой. Социально-психологический вектор направленности определяется

тем, что она связана с отношениями личности с другими людьми. Эти отношения отражаются в потребностях людей, начиная от потребностей в материальных условиях жизни, включая потребности в деятельности, познании, общении, в способе удовлетворения этих потребностей. На базе потребностно-мотивационной сферы формируются жизненные цели личности, концепция ее собственного будущего. Особое значение для социальной психологии личности имеют идеи Ломова о **субъективных отношениях**. Эти отношения отражают то, как личность относится к тем или иным событиям и явлениям мира, в котором она живет. В данном случае речь идет о ценностных ориентациях, привязанностях, симпатиях, антипатиях, интересах и др., всем том, в чем выражается субъективная позиция личности, ее пристрастность, оценка событий, лиц, участвующих в них. Ломов считает «субъективные отношения» родовым понятием по отношению к таким понятиям, как «установка», «личностный смысл», «аттитюд». В ряде случаев он называет эти отношения субъективно-личностными отношениями. Система этих отношений составляет сложнейшее, многоуровневое, динамическое образование, которое можно описать как многомерное субъективное «пространство», каждое измерение которого соответствует определенному субъективно-личностному отношению (к труду, собственности, другим людям, политическим событиям и т. д.).

Субъективность отношений означает принадлежность их обществу субъекту. Они выступают как способ включения личности в объективно развивающиеся общественные отношения.

Субъективные отношения являются интегральными свойствами личности, «выступают в роли своего рода «костяка» субъективного мира личности» (Ломов, 1984, с. 331).

Субъективные отношения личности формируются и проявляются прежде всего как отношения к людям. Отношения ко всем другим сферам действительности опосредуются ими.

Поле формирования субъективных отношений выступают предметная деятельность, совместная деятельность и общение. Выступая как форма отражения взаимодействий и взаимоотношений людей и их регулятор, субъективные отношения являются сущностной характеристикой социальной психологии личности.

### **Социально-психологические проблемы личности с позиций теории установки**

Основателем отечественной теории установки является Д. Н. Узнадзе. Для разработки социальной психологии личности большое значение имеют центральные идеи этой теории. В активное взаимодей-

ствие с действительностью вступает непосредственно сам субъект, а не отдельные акты его психической деятельности. Поведение и жизнедеятельность субъекта вытекают из наличия у него потребностей. Для их удовлетворения необходима определенная ситуация. Наличие потребностей и ситуации вызывает особое состояние, которое характеризует его склонность, направленность, готовность совершать определенные действия. Это состояние и есть установка. Узнадзе характеризует установку как модификацию живого существа, соответствующую объективному ходу вещей, как особое состояние личности, модус ее в конкретных условиях. Это — личностный фактор, конкретная определенность личности в каждый данный момент. Были выделены формы взаимосвязи человека с действительностью: 1) формы связи живого организма с предметами внешнего мира; 2) формы дистанционной взаимосвязи индивида и предмета; 3) форма сознательного отношения человека к действительности. Бесспорный интерес для социальной психологии представляет введение в арсенал научного исследования категории поведения. Разные виды установок реализуются двумя выделенными Узнадзе формами поведения: экстерогенным и интерогенным. К экстерогенным формам поведения относятся потребление, обслуживание, труд, занятие. К интерогенным — эстетическое наслаждение, игра, развлечение, спорт, художественное творчество (Узнадзе, 1966). Одно из важных положений теории установки заключается в том, что существуют разные формы психической активности. Главные из них — установка и объективация. Объективация понимается как задержка или прекращение реализации имеющейся установки, приостановка соответствующей деятельности. Акт объективации включает в себя идентификацию того, что переживается сейчас, с тем, что переживалось только что перед этим, сознание их тождества, закрепляемого актом номинации в речи. В этом акте заключено познавательное отношение к миру, он равнозначен механизму сознания. Предметами объективации являются: душевный мир, который помогает индивиду выделять в процессе поведения мешающие ему предметы, а также социальные требования и «Я». В способности объективации заключен механизм выхода за пределы личного, в сферу другого человека. Намечается переход от психологии личности к социальной психологии личности.

Этот переход успешно осуществлен **Ш. А. Надирашвили**. Он дополнил данную Узнадзе двухуровневую характеристику психической активности человека введением третьего уровня. На первом уровне физическая ситуация (конкретные чувственные данные предмета) связывается с жизненными потребностями; фор-

мируется установка практического поведения. Заключительный этап этой связи — практическое поведение.

На втором уровне осуществляется объективация социально целесообразного поведения. Возникает потребность познания. Создается система интеллектуальных операций, моральных рассуждений, проблемная ситуация. Формируется установка сознания и оценки. Результатом поведения второго уровня является выбор приемлемого решения — теоретическая деятельность.

На третьем уровне ситуацию характеризует социальная действительность в широком смысле слова. В сферу потребностей включаются — социальные потребности, социальные аттитуды, процессы мотивации, воображаемое, приемлемое поведение, автопортрет. Процесс принятия решения на основе этих психологических образований приводит к формированию **установки социального поведения**. Заключительным звеном реализации психической активности на этом уровне является социальное поведение. Принцип социальности проявляется во всех элементах реализации активности на третьем уровне. Синтетическим выражением потребностной составляющей поведения на этом уровне являются потребности «Я» или личностные потребности человека как социального существа. В их состав включаются мотивационно ориентированные психические образования — ценности, социальные и моральные ориентации, социальные оценки, ценность социального поведения. Центральное место в социально-психологической концепции Надирашвили занимает анализ социальной установки. «Установка, определяющая социальное поведение и представляющая собой его психологическую основу, является социальной установкой, так как в ее формировании наряду с другими факторами участвуют и факторы социальные. Социальная установка создается на третьем уровне, а осуществляемое на ее основе поведение дает личности возможность действовать в социальной среде в качестве члена социальных взаимоотношений» (Надирашвили, 1974, с. 68).

Осуществляемое личностью социальное поведение характеризуется более сложной структурой по сравнению с теоретическим и практическим поведением. Оно осуществляется только в социальных условиях, соответствует интересам других людей, общественным требованиям и представляет собой результат активности человека как социального существа.

Разработанные в школе Узнадзе идеи послужили отправными моментами в создании **диспозиционной концепции регуляции поведения личности В. А. Ядова**. В качестве системообразующего признака или

отношения в системе внутренней регуляции социального поведения человека Ядов выделил диспозиционно-установочные явления. Приняв за основу положение Узнадзе о том, что установка представляет собой целостно-личностное состояние готовности, настроенности на поведение в данной ситуации для удовлетворения определенной потребности, Ядов проанализировал все составные части этой системы. В триаде Узнадзе ситуация—потребность—установка Ядов заменил понятие установки на понятие диспозиции. Все три составляющие этой системы представляют собой иерархические образования.

Иерархическая структура условий деятельности, ситуации выстраивается по разным параметрам, главным из которых является длительность существования во времени. По этому параметру определяется устойчивость — изменчивость предметной среды, скорость ее изменения. Эти параметры применимы для характеристики не только предметных, но и социальных условий деятельности в разных сферах жизни — труде, досуге, семейной жизни, в разных видах общественных отношений.

Иерархия потребностей выстраивается по разным основаниям: по сферам жизнедеятельности, по объекту, по их функциональной роли, по субъекту. Важным для социальной психологии представляется положение Ядова о том, что целесообразно структурировать потребности по уровням включения личности в различные сферы **социального общения, социальной деятельности.**

Диспозиции, по мнению Ядова, представляют собой различные состояния predisposedности или предуготовленности человека к восприятию условий деятельности (ситуаций), его поведенческих готовностей, направляющих его деятельность.

Характеристика иерархической системы диспозиций занимает центральное место в концепции Ядова. Он выделил четыре уровня этой иерархии. Эти уровни друг от друга отличаются разным составом в них условий деятельности, потребностей и установок и различным соотношением в них этих элементов. Так, на первом, нижнем уровне ситуации (условия деятельности) — простейшие. Потребности — элементарные, жизненно необходимые (витальные потребности. В этих условиях формируется система фиксированных установок (по Узнадзе). На этом уровне нет еще ни ситуации, ни потребностей. Поведенческая готовность к действию закреплена предшествующим опытом.

На втором уровне диспозиционной системы возникают социальные установки. Они содержат в себе три компонента: эмоциональный, или оценочный, когнитивный, или рассудочный, поведенческий. Потребности этого уровня — социальные. Это прежде всего потреб-

ность во включении человека в контактные группы. Ситуации поведения — социальные. Социальные установки образуются на базе оценки отдельных социальных объектов и отдельных социальных ситуаций.

Третий диспозиционный уровень — общая направленность личности в ту или иную сферу социальной активности. По мнению Ядова, возникают базовые социальные установки. Социальные потребности становятся более сложными. Например, возникает потребность в приобщении человека к определенной сфере деятельности и превращении ее в основную, доминирующую (сферы профессиональной деятельности, досуга, семьи). Социальные установки содержат в себе, так же как на втором уровне, три компонента — эмоциональный, когнитивный и поведенческий. Но все эти компоненты более сложные, чем на предшествующем уровне.

Высший, четвертый уровень диспозиционной иерархии образуют ценностные ориентации на цели жизнедеятельности и средства достижения этих целей. Для этого уровня характерны высшие социальные потребности. Основной из них является потребность включения в социальную среду в широком смысле слова. Условия деятельности (ситуации) расширяются до общесоциальных. Социальные установки направлены на реализацию определенных социальных надиндивидуальных целей. Когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты диспозиций ярко выражены.

Поведение как третий элемент диспозиционной системы имеет ряд уровней развития. Выделяются: 1) Специфическая реакция субъекта на актуальную предметную ситуацию, реакции на специфические и быстро сменяющиеся друг друга воздействия внешней среды. Это — поведенческие акты. 2) Поступок или привычное действие, которое как бы komponуется из целого ряда поведенческих актов. «Поступок есть элементарная социально значимая «единица» поведения, и его цель — установление соответствия между простейшей социальной ситуацией и социальной потребностью (или потребностями) субъекта» (Ядов 1975, с. 97). 3) Целенаправленная последовательность поступков образует поведение в той или иной сфере деятельности, где человек преследует существенно более отдаленные цели, достижение которых обеспечивается системой поступков (Там же). 4) Целостность поведения в различных сферах и есть собственно деятельность во всем ее объеме. В итоге диспозиционная система личности функционирует как целостное образование, в котором представлены разные элементы этой системы (когнитивный, эмоциональный и поведенческий) и разные ее уровни от фиксированных установок до ценностных ориентаций. Она регулирует целесообразное целостное поведение личности.

### Комплексный подход к изучению личности

Комплексный подход является одним из методологических оснований социальной психологии личности. Он сформулирован и реализован **Б. Г. Ананьевым**. Анализируя особенности современного научного знания о человеке, Ананьев отметил, что проблема человека становится общей проблемой всей науки в целом. В комплексе наук о человеке психологии отводится большое место. На ее долю приходится исследование человека как индивида, личности и ее жизненного пути, человека как субъекта. Выраженность социально-психологической составляющей повышается от исследования человека как индивида к исследованию его как субъекта. Так, уже при изучении человеческого индивида отмечается определенная зависимость индивидуально-типических свойств от условий внешней среды (природной и социальной). Личность является комплексной проблемой современной науки. В ее изучении как специальный выделяется социально-психологический аспект. По мнению Ананьева, в изучении человека как личности особо выделяется «**статус личности**, т. е. ее положение в обществе (экономическое, политическое, правовое и т. д.); **общественные функции**, осуществляемые личностью в зависимости от этого положения и исторической эпохи; **мотивация** ее поведения и деятельности в зависимости от **целей и ценностей**, образующих внутренний мир; **мировоззрение** и вся совокупность **отношений** личности к окружающему миру (природе, обществу, труду, другим людям, самому себе); характер и склонности» (Ананьев, 1980, с. 50-51). Вся эта сложная система субъективных свойств и качеств человека, его социально-психологических феноменов определяет его деятельность и поведение.

При характеристике человека как субъекта социально-психологический аспект личности выступает как наиболее выраженный. В этом качестве личность выступает в нескольких ипостасях: «она — объект и субъект исторического процесса, объект и субъект общественных отношений, субъект и объект общения, наконец, что особенно важно, субъект общественного поведения — носитель нравственного сознания» (Ананьев, 1980, с. 52). Для психологического исследования личности центральным является понимание ее как субъекта труда, познания и общения. Основу динамической структуры личности составляет система социальных взаимозависимостей человека. Важным представляется положение Ананьева о том, что «структура личности строится по двум одновременно действующим принципам: 1) субординационному или иерархическому, при котором более сложные или более общие социальные свойства личнос-

ти подчиняют себе более элементарные и частные социальные и психофизиологические свойства; 2) координационному, при котором взаимодействие осуществляется на паритетных началах, допускающих ряд степеней свободы для координируемых свойств, т. е. относительную автономию каждого из них» (Ананьев, 1980, с. 162).

Необходимость изучения личности в системе социальных связей и отношений, по мнению Ананьева, обусловило то, что историческое, социологическое и социально-психологическое исследование личности составляет единый и основной путь ее изучения, определяющий собственно психологическое исследование.

### **Системный подход к социальной психологии личности**

Новые социально-психологические идеи о личности представлены системным подходом, сформулированным и развитым **Б. Ф. Ломовым**. Используя существующее в науке подразделение качеств на материально-структурные, функциональные и системные, Ломов считает, что «в исследовании психического обнаруживаются не только функциональные характеристики, но и модус системного качества» (Ломов, 1984, с. 79). Основанием качеств человека является социальная система. В этой системе существуют все связи и отношения человека с другими людьми и их общностями, обеспечивающие необходимые условия его существования и развития. Человек является компонентом социальной системы. Его принадлежность к этой системе определяет **социальные качества** человека. Эти качества выражают его родовую сущность. Проявления этих качеств многообразны. Это многообразие выявляется в психологических особенностях индивидов, групп, социально-психологических феноменах. Социальные качества человека существуют как целостная система. Эта система многоуровневая и строится по иерархическому принципу. С позиций системного подхода Ломов определяет некоторые требования научного анализа к изучаемому явлению: 1) необходимость рассмотрения этого явления как некоторой единицы системы, имеющей свои специфические закономерности; 2) характеристику явления как части своей видо-родовой макроструктуры, закономерностям которой оно подчиняется; 3) анализ явления в составе микросистем, в которые оно включено.

С позиций системного подхода задача научного исследования заключается в раскрытии законов образования целого, законов строения целого, законов развития целого, отношений системы с другими системами, взаимодействия системы с внешним миром.

Формулировка Ломовым этих методологических требований системного подхода, характеристика разных планов психики как



системы, многоуровневого ее строения, разных порядков ее свойств, многомерности психических явлений имеет прямое отношение к проблеме социальной психологии личности.

### **Субъектно-деятельностный подход к исследованию социальной психологии личности**

Социально-психологические представления о личности с позиции субъектно-деятельностного подхода содержатся в трудах С. Л. Рубинштейна. Как справедливо указывает К. А. Абульханова, единым логическим основанием, основной идеей, основным направлением внутренних связей его философской и психологической концепции является идея субъекта. Высказав кардинальное положение о включении человека в состав бытия, Рубинштейн считает субъектность наиглавнейшим механизмом этой включенности. Взаимоотношения человека с миром осуществляются в разных формах — познавательной, деятельностной и отношенческой. В последней заключается отношение человека к другому человеку. Все эти формы отношений, составляющих сущность субъекта, складываются в деятельности. «Субъект и в своем познании, и в своем действии, и в своем отношении к другому субъекту уничтожает (каждый раз специфическим способом) внешность, внеположность объекта и другого субъекта, преодолевает его обособленность, обнаруживает (познанием), преобразует (действием), усиливает своим отношением к нему сущность другого человека» (Абульханова, 1989, с. 21). Принцип субъектности (субъекта) неразрывно связан в концепции Рубинштейна с деятельностным принципом. Деятельность выступает как один из типов активности субъекта, как способ его отношения к действительности. Активность субъекта выражается, по мнению Рубинштейна, в формах самодетерминации, самопричинения, самодеятельности. В этих формах отражается сущностная характеристика субъекта.

В субъекте связываются познавательные и деятельностные характеристики психологии человека. Субъект выступает как основание связи сознания и деятельности. И, как отмечает К. А. Абульханова, в принципе единства сознания и деятельности реализуется субъектный подход в психологии. В двучленную формулу сознание—деятельность вводится третий член — субъект. И в этом смысле субъектно-деятельностный подход превращается в новую парадигму построения психологической науки. Для социальной психологии ключевой является идея о модуле субъекта. Постановка проблемы связи сознания и деятельности требовала ответа на вопрос о субъекте этой связи. Этим субъектом является личность. В лично-

сти как в фокусе сосредотачиваются отражательный, познавательный аспекты сознания и его качества отношения, переживания, стремления. В социально-психологических качествах личности, выражаемых в ее интересах, идеалах, направленности, мировоззрении, синтезируются ее познавательные, отношенческие отношения и механизмы, регулирующие эти отношения. Сложные системы связей и отношений человека к миру, другим людям, к себе выражаются в краткой и емкой форме: **личность является субъектом жизни.**

Развитие и конкретизация субъектно-деятельностного подхода содержится в трудах **К. А. Абульхановой**. Вклад Абульхановой в разработку социально-психологических проблем личности заключается в «развертке» основных категорий этого подхода. В концепции Абульхановой по-новому представлена категория деятельности. Сама деятельность выступает как форма существования активности. Сам субъектно-деятельностный подход преобразуется в **активно-субъектный подход**. Активность выступает главным объектом исследования как атрибут личности. Активность определяется «как жизненно-функциональные высшие способности, обеспечивающие (или нет) возможность быть субъектом» (Абульханова, 1999, с. 50). Активность выступает как «интеграл притязаний, саморегуляции и удовлетворенности...», как способность и способ самовыражения, самореализации личности...» (там же). Конкретными формами проявления активности, выступающими как социально-психологические характеристики личности, являются инициатива и ответственность. Определяя разноплановые характеристики активности как качества, состояния субъекта, Абульханова дает ее обобщенную характеристику. Активность — это системное качество личности, включающее в себя различную направленность, разный жизненный опыт, обобщающий те или иные стратегии жизни. В этом смысле активность характеризует личность как субъект жизненного пути. В результате исследования жизненного пути были выделены три его взаимосвязанные структуры: жизненная позиция, жизненная линия и смысл или концепция жизни.

Новое видение социально-психологического аспекта сознания привело Абульханову к выдвижению нового объекта психологического исследования — социального мышления. Его составляющими выступили проблематизация, репрезентация и интерпретация. Субъектом социального мышления являются личности и социальные общности. Обобщенная картина индивидуальных и коллективных представлений о действительности в современных условиях содержится в характеристике менталитета реальной российской личности. Этот наивысший уровень социально-психоло-

гической характеристики личности представлен конкретными исследованиями разных его сторон Абульхановой и коллективом ее сотрудников (Абульханова, 1999).

### Деятельностный подход к психологии личности

Он разработан А. Н. Леонтьевым и явился одним из методологических принципов отечественной социальной психологии личности. Ключом к подлинно научному пониманию личности Леонтьев считал «исследование процесса порождения и трансформации личности человека в его деятельности, протекающей в конкретных социальных условиях...» (Леонтьев, 1975, с. 173).

Деятельность порождает все психические феномены, качества, особенности, процессы и состояния. В отличие от индивида личность «ни в каком смысле не является предшествующей к его деятельности, как и его сознание, она ею **порождается**» (там же). В основе представлений о личности лежит учение о деятельности, ее строении, ее развитии и ее преобразованиях, о различных ее видах и формах. Из всех этих разновидностей в качестве главной выделяется предметная деятельность. Исходными единицами психологического анализа личности являются деятельности субъекта, а не действия, не операции, не психофизиологические функции или блоки этих функций. Для понимания структуры личности важной представляется мысль Леонтьева о иерархическом отношении деятельностей. Соподчинение деятельностей, порождаемых ходом их развития, лежит в основании личности.

Анализ строения деятельности Леонтьев приложил к характеристике личности. Главными психологическими составляющими деятельности являются ее мотивы. Леонтьев разделяет мотивы на два вида: мотивы-стимулы и смыслообразующие мотивы. Включением понятия смысла в структуру деятельности он подчеркнул психологичность понимания личности. Леонтьев отметил особую функцию понятия «смысл» в структуре личности. Смысл получил характеристику личностного. В нем содержится отражение в сознании личности отношения мотива к цели. Личностный смысл выступает как особое сверхчувственное качество личности. Личностные смыслы интегрируются друг с другом в связанную систему, обозначенную Леонтьевым термином «смысловые образования личности». Иерархические связи мотивов образуют ядро личности. «Структура личности представляет собой относительно устойчивую конфигурацию главных, внутри себя иерархизированных мотивационных линий» (Леонтьев, 1975, с. 221). «Внутренние соотношения основных мотивационных линий в совокупности деятельностей человека образуют как бы общий «психологичес-

кий профиль» личности» (там же, с. 222). Выстроенные на едином деятельностном основании представления о личности позволили Леонтьеву рассмотреть широкий круг психологических явлений в мотивационной (потребности, эмоции), поведенческой (действия, деятельность) и когнитивной сферах. В последней особое место занимают сознание и самосознание. В сознании происходит процесс объединения, «сшивания» деятельностей, развития и распада связей между ними. В концепции Леонтьева категории личность, сознание, деятельность выступают в своем диалектическом взаимодействии, триединстве. Это триединство отражено и в названии его последней книги: «Деятельность. Сознание. Личность».

Наиболее полная реализация деятельностного подхода в социальной психологии личности представлена в концепции **деятельностного опосредования межличностных отношений**, разработанной А. В. Петровским. Социально-психологический акцент этой концепции состоит в том, что основополагающими категориями в ней являются: личность, деятельность и коллектив. Важность этих категорий вынесена в название его книги «Личность. Деятельность. Коллектив». Суть концепции деятельностного опосредования сводится к следующему. Межличностные отношения в группе опосредованы содержанием и ценностями группы. Спецификация деятельности, рассматриваемая с позиций деятельностного подхода, в концепции Петровского определяется тем, что эта деятельность совместная, социально детерминированная. Социально-психологические явления в группе определяются содержанием этой деятельности, многоуровневой структурой групповой активности, уровнем развития групп. Вектор этого развития — от диффузной группы до развития коллектива, который представляет собой группу, где «межличностные отношения опосредуются общественно ценным и личностно значимым содержанием совместной деятельности» (Петровский, 1982, с. 47). Петровский с учениками детально проанализировал большой состав социально-психологических феноменов — мотивационное ядро выбора в межличностных отношениях, референтность, самочувствие личности в группе, самочувствие группы, самооценка, ожидаемая оценка, лидерство, коллективистическая идентификация, сплоченность, ценностно-ориентационное единство, совместимость, феномен возложения ответственности. Субъектами всех этих феноменов являются группа и личность. Анализ сложной диалектики личности и группы привел Петровского к важному для социальной психологии личности выводу: «личность может быть понята только в системе устойчивых межличностных связей, которые опосредуются содержанием, ценностями, смыслом совместной деятельности для каждого из

участников» (там же, с. 223). Личность в этой связи с деятельностью выступает в «качестве целостного (совокупного) субъекта относительно устойчивой системы субъект—объект—субъект и субъект-субъект-объектных отношений, складывающихся в деятельности и общении и оказывающих воздействие на других людей» (там же, с.227). Выделение главного в личности дало Петровскому основание обозначить свою концепцию личности как концепцию личности в коллективе, в группе, в системе межличностных отношений. В конечном итоге концепция деятельностиного опосредования межличностных отношений дополняется концепцией интраиндивидуальной репрезентации личности и концепцией персонализации. В этих трех концепциях взаимосвязаны интер-, интра- и метаиндивидуальная репрезентации личности.

### **Структурно-динамический подход в психологии личности**

Существует большое разнообразие теорий личности, в которых принцип структурности занимает большое место. При этом на передний план выдвигаются различные аспекты структуры, рассматриваются ее разные стороны. В ряде теорий решающее значение придается одному какому-либо фактору объединения разных сторон, элементов в единое образование. Для социальной психологии большое значение имеют взгляды социальных психологов — А. Г. Ковалева, К. К. Платонова, Б. Д. Парыгина — на структуру личности.

В этих концепциях заложены основания для целостного понимания личности в ее специфическом качестве как предмета социальной психологии, определяются социально-психологические качества личности.

А. Г. Ковалев предложил различать в личности три образования: психические процессы, психические состояния и психические свойства. Эти образования динамичны и взаимосвязанны. Чрезвычайно динамичны психические процессы, менее динамичны состояния, устойчивы психические свойства личности. Психические процессы составляют фундамент личности. Они формируют состояния. Из психических процессов образуются психические свойства. Свойства характеризуют устойчивый, постоянный уровень активности, обеспечивающий наилучшее приспособление индивида к воздействиям извне.

В процессе деятельности свойства определенным образом связываются друг с другом в соответствии с требованиями к деятельности. Образуются их сложные структуры, к которым относятся темперамент (структура природных свойств), направленность (система потребностей, интересов, идеалов), способности (система ин-

теллектуальных, волевых и эмоциональных свойств). Синтез структур образует своеобразный облик или характер. Образование структур, а особенно их системы, обеспечивает относительную независимость поведения от случайных воздействий, ситуаций. В них выражается степень зрелости и определенности личности, умственной и практической ее самостоятельности (Ковалев, 1970, с. 39).

Более детальная и развернутая характеристика структуры личности содержится в трудах К. К. Платонова. Свою концепцию он называет **психологической концепцией динамической функциональной структуры личности**. Центральными в этой концепции являются понятия: личность, психологическая структура, динамическая структура, элементы структуры, подструктуры, иерархия подструктур, свойства личности, сознание, деятельность. Платонов выделил в личности четыре подструктуры. Основанием для этого разделения послужил ряд критериев: 1) отношение биологического и социального, врожденного и приобретенного, процессуального и содержательного; 2) внутренняя близость черт личности, входящих в каждую из них, выделение в них своих подструктур; 3) особый для каждой из подструктур вид ее формирования; 4) объективно существующая иерархическая зависимость этих подструктур. На основании этих критериев, учитывая историю развития отечественной психологии личности, Платонов дает целостную картину личности. Она складывается из описания ее подструктур, структурирования самих подструктур, соотношения биологического и социального, связей подструктуры с отражением, сознанием, потребностями, активностью. Обозначаются виды формирования каждой из этих подструктур. В этой картине первая подструктура — это **направленность личности**. Она включает убеждения, мировоззрение, идеалы, стремления, интересы, желания. Формируется эта подструктура в процессе воспитания. Вторая подструктура — **опыт**. Его составляющие — привычки, умения, навыки, знания. В ней значительно больше социального, чем биологического. Формируется она в процессе обучения. Третья подструктура — индивидуальные особенности отдельных психических процессов, ставших **свойствами** личности. Сюда относятся: воля, чувства, восприятие, мышление, ощущения, эмоции, память. В ней чаще больше социального. Формируется эта подструктура упражнениями. Четвертая подструктура — **био психические свойства**. В нее входят: темперамент, половые, возрастные свойства. В этой подструктуре социального почти нет. Формируется она путем тренировки (Платонов, 1986, с. 138). Как видно из этого, доля социального снижается от первой к четвертой подструктуре. Соответственно, от четвертой к первой подструктуре возрастает значимость социальных и социально-психологи-

ческих свойств личности. Первая подструктура — это преимущественно социально-психологическая подструктура личности и составляет основной предмет социально-психологического анализа. При всей детальности структурирования психического содержания личности, некоторой формально-логической привязанности разных процессов, свойств и состояний к структурам и их подструктурам важной представляется мысль Платонова о том, что эти подструктуры нерядоположны, что они сами постоянно развиваются, также изменяется соотношение между ними в процессе исторического развития человека и индивидуального развития личности. В структурно-динамической концепции Платонова имплицитно содержится определение специфики предмета социальной психологии личности в отличие от общепсихологического и дифференциально-психологического. Последнее преимущественно анализирует третью подструктуру, общепсихологический анализ касается третьей и второй подструктур. Социальная психология изучает преимущественно первую подструктуру.

Существенное продвижение структурно-динамического подхода к изучению личности содержится в концепции Б. Д. Парыгина. Он поставил своей задачей проанализировать **социально-психологическую структуру личности**. Новым в его представлениях является выделение двух качественно различных моделей структуры личности: статической и динамической. Особую роль в структуре личности он отводит эмоциональному фактору. Вводится новое понятие — психический настрой. Под статической структурой Парыгин понимает «предельно отвлеченную от реально функционирующей личности абстрактную модель, характеризующую основные аспекты, пласты или компоненты психики индивида» (Парыгин, 1999, с. 132). В динамической структуре личности фиксируются основные компоненты в психике индивида в непосредственном контексте человеческой деятельности. «Под динамической структурой личности мы подразумеваем ту одномоментную фотографию или модель психического состояния и поведения человека, которая позволяет понять механизмы взаимосвязи и взаимодействия между собой всех компонентов и структурных пластов в психике индивида» (там же, с. 133). В характеристике модели социально-психологической структуры личности выдвигаются два параметра: 1) тот, который связан с характером самой модели (статической или динамической); 2) тот, который связан с определением инструментального подхода (способа исследования) (аналитический или интегральный). В концепции Парыгина представлена развернутая характеристика элементов той или иной структуры. В статической структуре

по параметру различия всех компонентов психики человека, по степени их распространенности в структуре личности выделяются: свойства всеобщие, т. е. единые для всех людей; социально-специфические, т. е. присущие тем или иным группам людей или общностям; индивидуально-неповторимые, т. е. характеризующие индивидуально-типологические особенности, свойственные той или иной личности. Центральным в характеристике социальной психологии личности выступает социально-специфический опыт. Осуществление этого опыта зависит от проявления специальных социально-психологических феноменов: социальных ролей, социальных норм, ценностных ориентаций, символов, социальных значений, степени интернализации этого опыта, позиции личности, ее самосознания. Все эти категории — категории социально-психологические. Через раскрытие их содержания познается социально-психологическая сущность личности. В динамической структуре личности Парыгин выделяет два основных аспекта: внутренний, интроспективный, и внешний, поведенческий. Модификациями динамической структуры выступают: структура вербального поведения; структура невербального поведения; структура внутреннего состояния; структура невербального психического состояния.

«В качестве эквивалентов различных моделей динамической структуры личности выступают: психический настрой личности и стереотип социального поведения. Психический настрой личности представлен, с одной стороны, неосознанным эмоциональным фоном, что соответствует невербальному психическому поведению, а с другой — умонастроением, осознанным переживанием, системой мотивации и планов поведения, что соответствует вербальному психическому поведению» (Парыгин, 1999, с. 147).

Динамическая и статическая структуры личности могут находиться в противоречии, противоречивыми могут оказаться разные составляющие (элементы) этих структур. Характеристики слаженности структур личности, противоречивость их в разных жизненных обстоятельствах привели Парыгина к необходимости специально исследовать два интегрирующих социально-психологических феномена — духовный потенциал личности и социально-психологические ее барьеры. Анализом этих феноменов существенно дополняется структурно-динамическое представление о личности.

### **Социально-психологические аспекты психологии личности**

Поиск специфики предмета социальной психологии личности как особой научной дисциплины осуществлялся путем сравнения обще-



психологического, социологического и социально-психологического подходов к пониманию личности. Многообразны точки зрения на вопрос о том, в чем заключается специфика социально-психологического подхода к изучению личности. Наиболее четко эти представления сформулированы Г. М. Андреевой, Е. С. Кузьминым, Б. Д. Парыгиным, К. К. Платоновым, Е. В. Шороховой. Так, по мнению Г. М. Андреевой, «социальная психология пользуется определением личности, которое дает общая психология, выясняет **каким образом**, т. е. прежде всего, **в каких конкретных** группах личность, с одной стороны, **усваивает** социальные влияния (через какую из систем ее деятельности), и, с другой стороны, **каким образом**, в каких конкретных группах она реализует свою социальную сущность (через какие конкретные виды совместной деятельности)» (Андреева, 1999, с. 331). В этой связи «для социальной психологии главным ориентиром в исследовании личности является **взаимоотношение личности с группой** (не просто личность в группе, а именно результат, который получается от взаимоотношения личности с конкретной группой)» (там же, с. 323) Главными проблемами в этом изучении являются социализация и социальная установка.

Достаточно общим представляется определение личности в системе социально-психологических понятий, данное К. К. Платоновым. Указывая на то, что для социально-психологического анализа личности следует четко разграничивать понятия «личность», «индивид», «индивидуальность», он так определяет личность: «Личность — это человек как субъект активной деятельности, преобразующий мир, а следовательно, носитель сознания и самосознания» (Платонов, 1972, с. 39). В этом определении слабо просматривается специфика социально-психологического аспекта личности.

В учебнике «Социальная психология» под ред. Е. С. Кузьмина и В. Е. Семенова утверждается, что «социальная психология осуществляет синтез социологического и общепсихологического подходов в исследовании личности, интегрируя на основе данных конкретно-научных исследований... изучение структуры личности как объекта и субъекта исторического процесса, конкретно-социальных условий и отношений» (Кузьмин, 1979, с. 79). Предмет социальной психологии личности — «исследование субъектотипа, типологии социального субъекта как индивида, изучение исторически и социально конкретно обусловленных типов социальной деятельности, взятых на уровне внутренней психической структуры: мотивации, ценностных ориентаций, социальных установок и других диспозиционных образований» (там же).

Определенную эволюцию на предмет социальной психологии

личности претерпели взгляды Б. Д. Парыгина. В 1971 г. в книге «Основы социально-психологической теории» он утверждал, что специфика социально-психологического подхода состоит в том, чтобы «раскрыть всю структурную сложность личности, которая является одновременно как объектом, так и субъектом общественных отношений и представляет собой органическое единство социального и биологически всеобщего, специфического и индивидуально неповторимого» (Парыгин, 1971, с. 109). В 1999 г. Парыгин считает необходимым введение новых измерений в исследования социальной психологии личности. Это дополнение реализовано в положении о том, что это исследование «предполагает соотношение всех психических сил и возможностей личности, ее духовно-нравственного потенциала с ее же психологической готовностью дать адекватный ответ на вызов времени. А это в свою очередь возможно лишь в условиях развития нового социально-психологического видения путей решения вечно актуальной задачи личности, связанной с ее потребностью самореализации в качестве уникальной индивидуальности. вносящей свой посильный вклад в общечеловеческую и общенациональную культуру в отведенной для нее жизни, пространстве и времени» (Парыгин, 1999, с. 153).

Определенные представления о том, что изучает социальная психология личности, содержатся в работах Е. В. Шороховой. Считая основой социально-психологического понимания личности характеристику социального типа личности как специфического образования, продукта социальных обстоятельств, ее структуры, совокупности ролевых функций личности, их влияния на общественную жизнь, Шорохова определяет предмет социальной психологии через перечисление объектов социально-психологического исследования. В качестве таких объектов выделены: общественно-историческая детерминация личности и ее поведения; психический склад личности; социальная мотивация поведения и деятельности личности в различных общественно-исторических и социально-психологических условиях; становление духовного мира человека; черты личности, возникающие под воздействием общественных отношений и взаимоотношений людей (социально-психологические черты личности); социальные типы личности, национальные, профессиональные, поло-возрастные особенности личности; ценностные ориентации; ролевые функции; жизненная позиция личности; закономерности проявления и формирования общественной активности личности; проблемы внутренней противоречивости личности и пути ее преодоления; самовоспитание личности. Главным в этом перечне является фактор социальности, который существует и проявляется в разных формах (Шорохова, 1975).

Несмотря на то, что в настоящее время не существует единого общепринятого определения предмета социальной психологии личности, представленные взгляды и вновь получаемые данные при изучении отдельных проблем в этой области составят основу. Необходимую для того, чтобы сформулировать такое определение в перспективе.

## 2.3. Социальная установка личности

**Проблема определения.** Социальная установка — одна из основных категорий социальной психологии. Два обстоятельства объясняют непреходящий, несмотря на временные спады, интерес к социальной установке и огромное многообразие мнений и суждений по поводу той психической структуры, которая этим понятием обозначена. Во-первых, это исключительная важность данной структуры для понимания социальной сути и жизни человека и, во-вторых, ее трудно-преодолеваемая сложность. Важность связана с тем, что социальная установка призвана объяснить все социальное поведение человека, то есть, как он воспринимает окружающую его действительность, почему он так, а не иначе поступает в конкретных ситуациях, каким мотивом при этом руководствуется, почему одним мотивом, а не другим, по каким основаниям выбирает способ действий и т. д. Уже из этого перечня вопросов можно понять также причины сложности проблемы, поскольку с социальной установкой оказывается связанным целый ряд психических свойств и процессов, таких как восприятие, понимание, мотивация, принятие решений, действия, поведение. Неудивительно поэтому, что в литературе накопилось огромное число определений социальной установки и появились также другие понятия, близкие к ней по своему психологическому содержанию. Тем не менее ни одному автору не удалось раскрыть в определении полное содержание этого понятия, в связи с чем чаще прибегают просто к описанию социальной установки.

В английском языке социальной установке соответствует понятие «аттитюд», и ввели его в научный обиход в 1918-1920 гг. У. Томас и Ф. Знанецкий. Они же дали первое и одно из наиболее удачных определение аттитюда, который понимался ими как «... состояние сознания, регулирующее отношение и поведение человека в связи с определенным объектом в определенных условиях, и психологическое переживание им социальной ценности, смысла объекта». Здесь выведены на первый план важнейшие признаки аттитюда, или социальной установки, а именно социальный характер объектов, с кото-

рыми связаны отношение и поведение человека, осознанность этих отношений и поведения, их эмоциональный компонент, а также регулятивная роль социальной установки. Социальные объекты понимаются в данном случае в самом широком смысле: ими могут быть институты общества и государства, явления, события, нормы, группы, личности и т. д. Названные признаки предопределили разработанную позже структуру социальной установки, а также объяснили ее принципиальное отличие от простой установки (по теории Д. Н. Узнадзе), которая лишена социальности, осознанности и эмоциональности и отражает прежде всего психофизиологическую готовность индивида к определенным действиям. Нельзя при этом забывать, что понятия, которыми мы пользуемся, служат лишь целям организации наших знаний, а явления, обозначаемые этими понятиями, происходят в жизни в единой системе взаимосвязей и взаимозависимостей. Установка и социальная установка очень часто оказываются неразрывно переплетенными компонентами одной ситуации и одного действия. Простейший случай: спортсмен на старте забега в соревнованиях. Его социальная установка — добиться какого-то результата, его простая установка — психофизиологическая готовность организма к усилиям и напряжению доступного ему уровня. Нетрудно увидеть, насколько тесно взаимосвязаны и взаимозависимы здесь социальная установка и простая установка.

Для понимания сущности аттитудов следует обратить внимание также на логические предпосылки, из которых исходили Томас и Знанецкий. По их убеждению, исследование взаимоотношений личности и общества должно основываться на анализе социальных ценностей самого общества и отношения к ним со стороны индивидов. Только с этих позиций можно объяснить их социальное поведение.

Нет необходимости приводить примеры из множества различных определений аттитюда, или социальной установки. Общая их особенность в том, что различные авторы делают акценты на разных компонентах обсуждаемой психологической структуры. У одних это состояние готовности, у других — стабильность реагирования на социальные объекты, у третьих — мотивационные функции и т. д. При этом сущность социальной установки в целом оставалась нераскрытой.

В отечественной психологии есть ряд концепций и понятий, которые близки к идее социальной установки, хотя и возникли вне рамок этой проблемы.

К ним можно отнести категорию отношений в концепции В. Н. Мясищева, которая понималась им как система связей личности с действительностью; понятие личностного смысла у А. Н. Леонть-

ева, выделявшего прежде всего личностный характер восприятия человеком объектов реального мира и его отношения к ним; направленность личности в работах Л. И. Божович. Все эти понятия отражают в той или иной степени отдельные свойства социальной установки.

**Социальная установка как функциональная система.** Без претензий на очередное определение социальной установки, на наш взгляд, можно подойти к пониманию ее сущности путем использования концептуальных основ теории функциональных систем П. К. Анохина. Речь не идет о механическом переносе этой теории в социально-психологический контекст, поскольку внимание П. К. Анохина было направлено прежде всего на психофизиологический и нейропсихологический уровни взаимодействия организма со средой. Функциональные системы выступают как сложные единицы интегративной деятельности организма, как определенная динамично и системно организованная активность различных элементов, обеспечивающая достижение какого-то полезного результата.

Эти основные признаки функциональной системы в полной мере свойственны той психологической конструкции, которая называется социальной установкой. Поэтому ее можно назвать стабильно-динамичной функциональной системой, регулирующей поведение личности по отношению к тому или иному социальному объекту. Кажущаяся противоречивость характеристики «стабильно-динамичная» отражает объективную противоречивость самой социальной установки, которая выражается в ее ригидности, тенденции к устойчивости и сопротивляемости к изменениям, с одной стороны, и в относительной гибкости, «приспособляемости» и способности изменяться при определенных условиях, с другой. Эти особенности хорошо проявляются в таких явлениях, как, например, когнитивный диссонанс, и в процессах убеждения.

**Система социальных установок.** Важно подчеркнуть также, что когда речь идет о регулирующей функции социальной установки, имеется в виду ее связь с «собственным» для данной установки социальным объектом. Сами же социальные установки оказываются взаимосвязанными, взаимозависимыми и нередко противоречивыми компонентами сложной системы. Именно эта система социальных установок выполняет функцию регуляции социального поведения человека в целом, его взаимодействия с социальной средой во всех возможных проявлениях. Противоречивость социальной действительности неизбежно порождает противоречия в системе социальных установок и даже борьбу между ними. Этот факт позволяет объяснить, в частности, давно обсуждаемую в социальной психологии проблему несоответ-

ствия между социальной установкой, выраженной вербально, и реальным поведением человека. В подтверждение обычно приводится классический эксперимент Лапьера, проведенный в 1934 году, в котором выяснилось, что свыше двухсот менеджеров и владельцев гостиниц, беспрекословно принявших и обслуживших Лапьера и двух его спутников, китайцев по национальности, во время их поездки по США (реальное поведение), через полгода на письменный запрос Лапьера принять их снова ответили отказом (вербальное выражение установки по отношению к китайцам). «Парадокс Лапьера» породил длительную дискуссию и даже поставил под сомнение вообще полезность теории социальной установки. На самом деле противоречие имело место не между аттитюдами и поведением, а между самими социальными установками менеджеров, которое нашло отражение в их действиях. С одной стороны, они испытывали предрассудки по отношению к китайцам и не хотели бы их принимать, а с другой, в действие вступили их социальные установки по отношению к общественному мнению и собственной репутации. Если бы они отказали китайцам, уже появившимся в гостинице, это могло иметь какие-то негативные для их репутации последствия, а отказ под каким-либо предлогом в письменном ответе ни к чему не обязывал.

В связи с противоречиями внутри системы социальных установок возникли некоторые дополнительные понятия, отражающие не различный характер самих установок, а лишь причины возможных противоречий между ними. Так, аттитюды тех же гостиничных менеджеров по отношению к китайцам можно назвать установкой на объект, а соображения, которыми они руководствовались, принимая китайцев, — ситуативной установкой.

Выделяется также перцептивная установка, означающая predisposedness к определенной интерпретации воспринимаемых элементов действительности. При восприятии социальных объектов характер перцептивной установки зависит от других аттитюдов личности. Яркой иллюстрацией может служить эксперимент С. Аша, проведенный в 1952 г. В двух группах испытуемых поставили вопрос — согласны они или нет со следующим утверждением: «Я считаю, что маленький бунт время от времени — полезная вещь и необходим в политическом мире, как гроза в мире физическом». Но при этом автором утверждения в первой группе называли Томаса Джефферсона, одного из первых президентов США, а во второй — В. И. Ленина.

Большинство испытуемых в первой группе выразили согласие с утверждением, понимая «маленький бунт» буквально, как не несущий с собой большой опасности. Большинство во второй группе

с утверждением не согласились, ассоциируя «маленький бунт» с кровавой революцией. Таким образом, социальные установки испытуемых по отношению к Джефферсону и Ленину (и связанным с ними событиями) предопределили разный характер их перцептивных установок при восприятии одного и того же утверждения.

**Структура социальной установки.** В 1942 г. М. Смит внес ясность в структуру социальной установки, выделив три известных компонента: когнитивный, содержащий знание, представление о социальном объекте; аффективный, отражающий эмоционально-оценочное отношение к объекту; и конативный (поведенческий), выражающий потенциальную готовность личности реализовать определенное поведение по отношению к объекту. Как мы уже видели, будет или не будет реализовано поведение, соответствующее когнитивному и аффективному компонентам данной установки, зависит от ситуации, то есть взаимодействия с другими аттитюдами.

**Стереотипы и предрассудки.** Четкая структура социальной установки позволяет выделить две ее важные разновидности — стереотип и предрассудок. От обычной социальной установки они отличаются прежде всего содержанием своего когнитивного компонента. Стереотип — это социальная установка с застывшим, нередко обедненным содержанием когнитивного компонента. Когда мы говорим о стереотипном мышлении, мы имеем в виду ограниченность, узость или устарелость представлений человека о тех или иных объектах действительности или о способах взаимодействия с ними. Стереотипы бывают полезны и необходимы как форма экономии мышления и действий в отношении достаточно простых и стабильных объектов и ситуаций, адекватное взаимодействие с которыми возможно на основе привычных и подтверждаемых опытом представлений. Там же, где объект требует творческого осмысления или изменился, а представления о нем остались прежними, стереотип становится тормозом в процессах взаимодействия личности с действительностью. Иными словами, «нормальная» социальная установка может превратиться во «вредный» стереотип. Другими причинами возникновения стереотипов такого рода обычно бывают недостаток знаний, догматичное воспитание, неразвитость личности или остановка по каким-то причинам процессов ее развития.

**Предрассудок** — это социальная установка с искаженным содержанием ее когнитивного компонента, вследствие чего индивид воспринимает некоторые социальные объекты в неадекватном, искаженном виде. Нередко с таким когнитивным компонентом бывает связан сильный, то есть эмоционально насыщенный аф-

фективный компонент. В результате предрассудок обуславливает не только некритичное восприятие отдельных элементов действительности, но и неадекватные при определенных условиях действия по отношению к ним. Наиболее распространенным видом таких извращенных социальных установок являются расовые и национальные предрассудки.

Основная причина формирования предрассудков кроется в неразвитости когнитивной сферы личности, благодаря чему индивид некритично воспринимает влияния соответствующей среды. Поэтому чаще всего предрассудки возникают в детстве, когда у ребенка еще нет или почти нет адекватных знаний о том или ином социальном объекте, но под воздействием родителей и ближайшего окружения уже формируется определенное эмоционально-оценочное отношение к нему. В дальнейшем это отношение оказывает соответствующее влияние на содержание развивающегося когнитивного компонента, выступая в роли фильтра, допускающего к восприятию лишь ту информацию об объекте, которая соответствует уже сложившейся аффективной его оценке. Повлиять на формирование или закрепление предрассудка может и соответствующий жизненный опыт индивида, эмоционально пережитый, но недостаточно критично интерпретированный. Например, некоторые россияне, столкнувшиеся с преступными группировками, организованными по национальному признаку, переносят негативное отношение на весь народ, из представителей которого состоит та или иная группировка.

**Иерархическая структура системы социальных установок.** С точки зрения значимости для общества и для личности отдельные социальные установки занимают в системе «неравноправное» положение и образуют своего рода иерархию. Этот факт нашел отражение в известной диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности В. А. Ядова (1975). В ней выделены четыре уровня диспозиций как образований, регулирующих поведение и деятельность индивида. К первому уровню отнесены просто установки (в понимании Д. Н. Узнадзе), регулирующие поведение на простейшем, преимущественно бытовом уровне; ко второму — социальные установки, которые, по мнению В. А. Ядова, вступают в действие на уровне малых групп; третий уровень включает общую направленность интересов личности (или базовые социальные установки), отражающую отношение индивида к его основным сферам жизнедеятельности (профессия, общественная деятельность, увлечения и т. п.); на четвертом, высшем уровне располагается система ценностных ориентаций личности.

Несмотря на то, что В. А. Ядов пользуется такими понятиями, как



диспозиция, направленность интересов личности и ценностные ориентации, его концепция не вступает в противоречие с теорией социальной установки. Сомнение вызывает лишь ограничение роли социальной установки вторым и третьим уровнями. Дело в том, что по своим психологическим функциям и структуре ценностные ориентации также являются социальными установками. Они включают в себя знание и оценку ценностей конкретного общества и соответствующее им поведение. Они действительно отличаются от других социальных установок, но лишь наиболее высокой социальной и личностной значимостью своих объектов, а по своей психологической природе они ничем не выделяются из общей системы социальных установок. Таким образом, диспозиционная концепция представляет собой систему социальных установок (за исключением установки в понимании Д. Н. Узнадзе), близких по своей психологической сущности, но различных по значимости их социальных объектов.

В свете сказанного следует обратить внимание еще на один аспект иерархического строения системы социальных установок. Ценность концепции В. А. Ядова в том, что она вполне обоснованно и логично выстраивает иерархию социальных установок по критерию социальной значимости их объектов. Но не менее логично признать, что для каждого отдельного индивида существует собственная, субъективная иерархия социальных установок по критерию их психологической значимости только для него, которая не всегда совпадает с общественно признанной иерархией. Нетрудно представить, что для какого-то человека смыслом жизни и высшей ценностью является создание семьи и воспитание детей (особенно для женщин); а для другого на первом плане — построение карьеры любой ценой, что и составляет для него основную ценностную ориентацию в жизни. По концепции В. А. Ядова, такие диспозиции справедливо относятся ко второму и третьему уровням, а по субъективным личностным критериям они оказываются высшими по своему значению для индивида. Объяснение и подтверждение такому подходу к проблеме иерархии социальных установок можно найти в концепции общих значений и личностных смыслов социальных объектов А. Н. Леонтьева (1972). Из этой концепции видно, что один и тот же социальный объект (событие, процесс, явление и т. д.), имеющий однозначную интерпретацию с позиций ценностей и норм общества, приобретает различный личностный смысл для отдельных индивидов.

Следовательно, помимо диспозиционной концепции В. А. Ядова, критерием которой служит общественная значимость объектов социальных установок различного уровня, можно признать суще-

ствование субъективных иерархий социальных установок, построенных по критерию их психологической и личной значимости для каждого конкретного индивида.

Таким образом, социальная установка, будучи сама системным образованием, включена в другие, более сложные системы, складывающиеся по разным признакам, и конечным регулятором поведения и деятельности личности оказывается взаимодействие этих сложных систем.

## 2.4. Я-концепция как социально-психологический феномен

Психология Я-концепции как одна из социально-психологических схем личности в теоретико-концептуальном плане в целом опирается на положения феноменологического подхода или гуманистической психологии, символического интеракционизма и в незначительной степени психоанализа. Я-концепция — это сложный составной образ или картина, включающая в себя совокупность представлений личности о себе самой вместе с эмоционально-оценочными компонентами этих представлений. Я-концепция личности формируется в процессе жизни человека на основе взаимодействия со своим психологическим окружением и реализует мотивационно-регуляторную функцию в поведении личности.

### 2.4.1. История вопроса: феноменологический подход

Термин «Я-концепция» появился в научном языке на рубеже XIX–XX веков в связи с представлениями о дуальной природе человека как познающего субъекта и познаваемого объекта. Американский психолог У. Джеймс («Принципы психологии», 1890 г.) первым предложил идею Я-концепции и внес существенный вклад в ее разработку. Согласно Джеймсу, «глобальное Я» (личность) содержит в себе два аспекта: эмпирический объект (Me), познаваемый субъективным оценивающим сознанием (I). Я как объект состоит из четырех аспектов: духовное Я, материальное Я, социальное Я и телесное Я, которые и образуют для каждого человека уникальный образ или совокупность представлений о себе как личности. Кроме этого, Джеймс предложил формулу оценивания личностью самого себя. Формула самооценки выражается в сравнении достигнутых успехов с уровнем притязаний:

$$\text{самооценка} = \frac{\text{успехи}}{\text{притязания}}$$

Феноменологический подход к поведению (гуманистическая психология), в котором теория Я-концепции стала связующим интегративным принципом, интерпретирует поведение на языке *феноменального поля* субъекта как субъективно воспринимаемой и осознаваемой реальности индивида (К. Левин), а не на языке аналитических категорий, конструируемых внешним наблюдателем. В целом теория Я-концепции, разработанная в рамках феноменологического подхода, сводится к следующим положениям:

1. Поведение есть продукт восприятий индивида, которые по своей природе феноменологичны: психологическая реальность индивида — это не объективная реальность как таковая, а продукт его субъективных восприятий в момент поведения.
2. Центральной, интегрирующей точкой феноменального поля является Я-концепция, вокруг которой организуются все субъективные восприятия индивида.
3. Я-концепция является одновременно и продуктом восприятий, и совокупностью представлений, в которой содержатся ценности, привнесенные из социокультурной среды.
4. С формированием Я-концепции поведение в целом начинает регулироваться ею.
5. Я-концепция относительно согласованна во времени и ситуативных контекстах, в этом состоит ее прогностическая ценность.
6. Потребность в положительном отношении к себе от других людей возникает параллельно с формированием Я-концепции. Потребность в положительном отношении к себе самому (потребность в положительной самооценке) возникает через усвоение опыта положительной оценки себя другими людьми.
7. Для снятия расхождений между данными текущего жизненного опыта и Я-концепцией используются различные защитные стратегии.
8. Существует одно главное мотивационное побуждение человека — потребность в самоактуализации, в поддержании и повышении ценности своей Я-концепции.

#### 2.4.2. Я-концепция как структура установок на себя

Дальнейшее развитие теории Я-концепции шло в направлении унификации концептуально-терминологического аппарата для описания Я-концепции и поиска надежных эмпирических референтов для измерения, результатом чего стало представление ее

как совокупности или структуры установок индивида к самому себе (Р. Бернс). Эта структура может быть представлена в виде схемы (см. Рис. 1). Эти установки группируются в три категории: реальное Я (каким индивид представляет себя на данный момент); социальное Я (как, по мнению индивида, его представляют другие люди) и идеальное Я (каким индивиду хотелось бы быть).

Понимание Я-концепции как структуры установок отражает ее структурно-динамический характер. Образ Я (структура представлений о себе самом) складывается из когнитивных составляющих установок (ролевые, статусные, имущественные, ценностные и др. характеристики человека). Все они входят в образ Я с разными весами, т. е. образуют иерархию с точки зрения субъективной значимости. Второй компонент динамический, процессуальный — это эмоционально-оценочный компонент. Источниками оценочных суждений индивида о себе самом являются: а) социокультурные стандарты и нормы социального окружения; б) социальные реакции других людей к индивиду (их субъективная интерпретация); в) индивидуальные критерии и стандарты, усвоенные индивидом в жизни. Фактически индивид реализует два процесса самооценки: а) сравнение «реального Я» с «идеальным Я»; б) сравнение «реального Я» с «социальным Я».

В целом, мотивационная функция Я-концепции, регулирующая поведение человека, состоит в следующем:

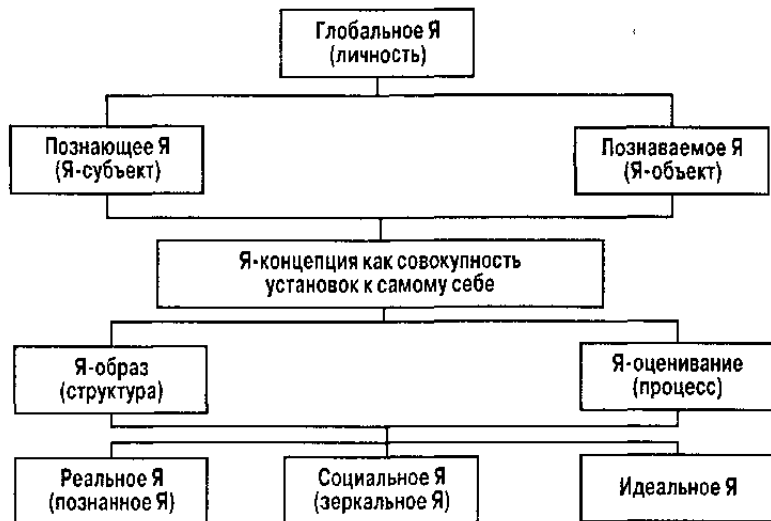


Рис. 1 Структура Я-концепции

1. Каждая социальная ситуация воспринимается и оценивается в соответствии с теми компонентами Я-образа, которые актуализируются этой ситуацией и которые необходимо проявлять индивиду (постигать, поддерживать, защищать, избегать и т. д.).
2. На основе базовой потребности в самоактуализации, поддержании и защите своего Я, потребности в положительной самооценке, а также (и это самое главное) в зависимости от субъективной значимости для индивида тех параметров Я-концепции, которые активизированы ситуацией, формируется и выбирается конкретная форма поведения в данной ситуации.

### 2.4.3. Источники развития и формирования Я-концепции

Из многочисленных источников формирования Я-концепции человека, по-видимому, наиболее жизненно важными являются следующие, хотя их значимость, как показывают исследования, меняется в различные периоды жизни человека:

1. Представление о своем теле (телесное Я).
2. Язык — как развивающаяся способность выражать словами и формировать представления о себе и других людях.
3. Субъективная интерпретация обратной связи от значимых других о себе.
4. Идентификация с приемлемой моделью половой роли и усвоение связанных с этой ролью стереотипов (мужчина—женщина).
5. Практика воспитания детей в семье.

**Телесное Я и образ тела.** Рост, вес, телосложение, цвет глаз, пропорции тела тесно связаны с установками индивида к себе, самочувствием и переживаниями своей адекватности и принятия себя. Образ своего тела, подобно другим компонентам Я-концепции, субъективен, но ни один другой элемент так не открыт для внешнего обозрения и социальных оценок, как тело человека.

Исследования дают совершенно убедительные свидетельства тому, как различные телосложения человека вызывают совершенно различные и совершенно согласованные реакции других лиц.

Задайте себе несколько вопросов — как вы реагируете на невысокого полного человека? На высокого, строиного, атлетически сложенного? Какие ассоциации у вас возникают, даже если вы незнакомы с этими людьми? Уверенно можно ответить — эти два типа человека будут вызывать у вас совершенно разные чувства, установки и ожидания по отношению к этим лицам.

В целом исследования подобного плана выявляют общую тен-

денцию: чувства и эмоциональные оценки, которые испытывает индивид в отношении своего тела, совпадают с чувствами, которые он испытывает к самому себе в целом, как к личности. Общий уровень удовлетворенности своим телом пропорционально соизмерим с общим уровнем принятия себя. Таким образом, высокая самооценка личности сильно коррелирует с удовлетворенностью своим телом.

Другими словами, так же, как для каждого из нас существует идеальная Я-концепция себя, существует, по-видимому, и идеальный образ тела. Этот идеальный образ формируется на основе усвоения индивидом культурных норм и стереотипов. Чем ближе образ тела к идеалу, тем вероятнее наличие у индивида высокой Я-концепции в целом. Эти идеальные представления меняются со временем и между культурами. Отсюда следует и практический вывод: нельзя судить о других людях только по их внешности при взаимодействии с ними, чтобы уменьшить отрицательные эффекты стереотипного восприятия внешности и эффекта получения неодобряемых Я-образов тела.

**Язык и развитие Я-концепции.** Значение языка для развития Я-концепции очевидно, поскольку развитие способности ребенка к символическому отражению мира помогает ему выделить себя из этого мира («Я», «мое», и т. д.) и дает первый толчок к развитию Я-концепции. Другими словами, Я-концепция осознается человеком в языковых терминах и ее развитие осуществляется посредством языковых средств.

**Обратная связь от значимых других.** Приобретение опыта принятия себя другими (в любви, уважении, привязанности, защите и т. п.) — другой важный источник формирования Я-концепции. Чтобы переживать и осознавать это, ребенок (человек) должен воспринимать лицо, жесты, вербальные высказывания и другие знаки от значимых других, особенно родителей, которые сигнализировали бы ему о его принятии этими другими. Большинство теоретиков и исследователей по проблемам личности согласны с тем, что стандарты, устанавливаемые значимыми другими (родителями, учителями, ближайшей социальной средой) жизненно важны для развития у подростка Я-концепции. С помощью этих стандартов индивид удостоверяется, в какой мере другие заинтересованы в нем, принимают его или отвергают.

Существует много исследований, посвященных этому вопросу, результаты которых позволяют выделить общую закономерность. Если индивид принимается, одобряется, признается другими людьми, пользуется их уважением (т. е. получает больше положительных подкреплений) и осознает это, то у него, вероятнее всего, развивается положительная Я-концепция. Если другие — родители, сверстники, учи-

теля — отвергают его, выставляют на посмешище, принижают, больше критикуют (т. е. он получает больше негативных подкреплений), то, вероятнее всего, у него будет развиваться отрицательная Я-концепция. Не подлежит сомнению, что первичная группа сверстников (школьные группы и др.) имеет огромное значение для формирования и «оформления» центральных Я-установок в подростковом возрасте.

**Полоролевая идентификация.** Принадлежность личности к мужскому или женскому полу является одним из краеугольных оснований Я-концепции человека, все другие функции и характеристики покоятся именно на этих представлениях — Я существо мужского или женского пола.

Различают два процесса формирования половой принадлежности индивида — половая идентификация и половая типизация. Идентификация — это более ранний процесс (в основном бессознательный) отождествления себя с ролью другого человека (родителя или его заместителя) и подражание его поведению. Половая типизация, следующая за идентификацией, — более осознанный процесс овладения культурно одобряемыми нормами поведения, типичными для роли женщины или мужчины в данной культуре. Определение и усвоение половой роли — важнейший и универсальный компонент Я-концепции. Для описания процесса половой типизации исследователями введено понятие «стандарта половой роли» (или полоролевого стандарта) как приобретенных в процессе социального научения форм поведения и личностных характеристик, типичных для данного пола в данной конкретной культуре. И в каждом обществе (культуре) существуют социально одобряемые нормы, стандарты, формы поведения и психологические характеристики, приписываемые ролям мужчины и женщины.

Многочисленные исследования подтверждают, что, несмотря на формальное юридическое провозглашение равноправия, в большинстве культур больше свободы, власти и ценности приписывается мужской роли.

И поскольку характеристики, связанные с традиционными представлениями о половых ролях (полоролевыми стандартами) в обществе проявляют наибольшее сопротивление к изменениям, то неудивительно, что Я-концепции женщин имеют в целом тенденцию быть менее положительными, чем Я-концепции мужчин, т. к. женский стереотип содержит меньше социально одобряемых характеристик.

**Воспитание детей в семье.** Не подлежит сомнению, что практика воспитания детей в семье оказывает огромное и во многих семьях преобладающее влияние на развитие Я-концепции личнос-

ти. Большинство психологов разделяют ту точку зрения, что первые 5 лет жизни являются периодом, когда закладывается базовая основа личности и Я-концепции человека. Первые человеческие отношения, которые ребенок познает в семье, выступают для него прототипом будущих отношений с другими людьми.

Психологами предпринимались многочисленные попытки категоризации различных типов воспитания с формированием различных типов личности. Но в реальной жизни воспитание трудно подогнать под чистые категории, в чем каждый из нас может убедиться на собственном опыте. Вместе с тем, как показали исследования, определенные корреляции и тенденции в формировании типов личности вполне очевидны в отношении таких установок воспитания как: а) авторитарность, безразличие, отвержение, вседозволенность и б) теплота, забота, уважение детей, разумный контроль, проявляемые родителями в воспитании детей.

Исследования этой проблемы весьма обширны и многочисленны, но имеющаяся литература на эту тему в основном опубликована на английском языке. Сразу необходимо подчеркнуть, что выявленные в исследованиях тенденции исключительно репрезентативны, поскольку их согласованность у разных исследователей очень высока.

Некоторые из основных результатов подобных исследований кратко можно свести к следующему. Родители детей с высокими Я-оценками постоянно проявляют искреннюю заинтересованность в благополучии ребенка, теплоту и заботу о нем. Они проявляют меньше снисходительности, вседозволенности, опираются на высокие стандарты поведения и подкрепляют их соответствующими правилами. В практике воспитания больше применяются поощрения, чем наказания. Четко устанавливаемые ребенку границы поведения допускают применение родителями менее жестких форм наказания. Существование ограничений обеспечивает ребенку тот социальный мир, в котором он может достигать успеха.

Наоборот, родители детей с низкими Я-оценками, как правило, проявляют такие качества, как применение жестких наказаний, безусловность подчинения ребенка требованиям родителей в сочетании с элементами вседозволенности. Они чаще бывают холодны, безразличны и малообщительны, противоречивы во взаимоотношениях с детьми. Несогласованные реакции родителей такой ребенок воспринимает как подтверждение отвержения, враждебности и отсутствие принятия его со стороны родителей.

В целом результаты исследований позволяют утверждать, что нет какого-то золотого правила или общей модели воспитания, позволя-



ющей ребенку развить высокую самооценку. Но, по-видимому, положительная самооценка с большей вероятностью возникает тогда, когда к детям относятся с уважением, одобрением, определяют им четко определенные стандарты и границы поведения, а также разумные притязания и ожидание успеха вместе с постоянным и согласованным подкреплением со стороны родителей выбранной линии поведения.

Следующие условия воспитания в семье способствуют развитию здоровой высокой самооценки личности:

- положительная расположенность к ребенку, сердечное, теплое, уважительное принятие родителями своих детей;
- четкое установление социальных норм, границ и правил поведения детей; целенаправленное и согласованное поддержание этих норм родителями;
- уважение со стороны родителей индивидуальной инициативы ребенка в этих установленных пределах;
- минимум агрессивности, отрицания, неуважения и неопределенности в общении с детьми.

Социальная психология признает межличностно детерминированную и, следовательно, поддающуюся воздействиям природу Я-концепции, в то же время во многом игнорирует стабилизационные и объединяющие качества, приписываемые ей в гуманистических формулировках. Такой взгляд во многом обязан школе символического интеракционизма в социальной психологии. В частности Ч. Кули (1902 г.) предложил концепцию зеркального Я, в которой Я-концепция формируется на основе субъективно интерпретируемой обратной связи от других как основного источника данных о себе в процессе символического взаимодействия между индивидом и его различными первичными группами. Г. Мид (1934 г.) в своей теории «обобщенного другого» главным предусловием развития Я-концепции считал способность индивида принимать роль другого, с тем чтобы установки другого по отношению к индивиду могли бы быть им оценены и интериоризированы. Объединение таких оценочных представлений «обобщенного другого» и есть главный источник формирования Я-концепции и внутренней регуляции поведения индивида. Однако, представление о Я-концепции как о преимущественно интерпсихическом феномене может привести к экстремальному ситуационизму. Хотя есть много свидетельств тому, что Я-концепция индивида подвержена изменениям при целенаправленных воздействиях извне (например, психотерапии), нельзя игнорировать также многократно эмпирически подтвержденный факт о трансситуациональной согласованности Я-концепции здоровой личности.

## 2.5. Социализация личности

### К определению социализации

Социализация как понятие давно используется разными науками: от политэкономии до юриспруденции, и обычно в него вкладывается совершенно разный смысл. Психология включила это понятие в свой тезаурус позже других и, естественно, стремилась наполнить его своим собственным содержанием. Однако единства мнений в этих попытках не получилось, поскольку понятие социализации оказывалось неразрывно связанным с представлениями о личности и о характере ее связей с обществом. Отсюда и разные интерпретации процессов социализации. Для одних это научение социальному поведению (здесь явная печать общеизвестной бихевиористской методологии); для других — моделирование личности в соответствии с требованиями культуры (здесь находят отражение идеи течения «культура и личность» 30-х гг., сюда же можно отнести теорию формирования «советского человека», а также концепцию «запрограммированной культуры» Б. Ф. Скиннера); для третьих социализация — это подготовка к «социальному участию» в группах (отражение одного из узких подходов к предмету социальной психологии, который ограничивает его лишь проблемой «группа—личность», с акцентом на малые группы).

Несмотря на все сложности и ограничения, с которыми столкнулась в своей истории отечественная социальная психология, она тем не менее накопила ценный арсенал методологических, теоретических и эмпирических знаний. С позиций этих знаний социализация вполне справедливо понимается как усвоение индивидом социального опыта путем включения в социальную среду и воспроизведение системы социальных связей и отношений (Г. М. Андреева, 1986). Если ориентироваться на теорию социальной установки, объясняющую процессы регулирования социального поведения человека, то можно сказать, что социализация — это становление, формирование и развитие системы социальных установок личности.

Принципиальный вопрос, с которым постоянно сталкивается теория социализации, — это вопрос об активности — пассивности индивида в этом процессе. В большинстве случаев интерпретация процессов социализации в западной психологии делает акцент на «принуждении», «насильственном навязывании» взглядов, «индоктринации» и т. п. Иными словами, индивид в этих процессах выступает лишь как пассивный элемент социального мира, который этот мир формирует по заданным нормам и стандартам. Однако сама жизнь показывает, что процесс социализации носит более сложный характер, так как да-

леко не все становятся «добровольно конформными», и даже выступают против того, что им «индоктринируется». Это значит, что в процессе собственной социализации человек рано или поздно начинает играть активную роль, т.е. становится субъектом.

Оговорка «рано или поздно» означает, что в жизненном цикле человека есть период, когда он беспомощен и из него можно действительно «лепить» многое — это период младенчества. Однако с развитием когнитивных способностей начинается становление личности и развивается ее собственная активность, роль которой в процессах социализации в каждом отдельном случае зависит от конкретных условий окружения индивида. Это окружение может способствовать либо подавлению активности человека и формированию действительно конформной личности, либо развитию таких качеств, которые позволяют личности преодолеть «принудительную конформность».

Исходя из сказанного, можно предложить и такое понимание социализации: это процесс активного усвоения индивидом ценностей и норм общества и формирование их в систему социальных установок, которая определяет позиции и поведение индивида как личности в системе общества.

### **Структура процесса социализации и его возрастные стадии**

Продолжая тему активности—пассивности человека как субъекта и объекта процесса социализации, целесообразно выделить две стороны этого процесса: психологическую и социально-психологическую. Первая отражает тот вклад, который вносит сам индивид в процесс социализации в силу своих собственных психологических способностей и особенностей. С этой стороны он выступает как активный субъект процесса. На результаты социализации будет оказывать влияние прежде всего уровень развития когнитивной сферы личности, который зависит от способностей адекватно и критично воспринимать и осмысливать как явления действительности, так и влияния социального окружения, которым подвергался человек.

Социально-психологическая сторона процесса социализации позволяет выделить те институты общества, которые осуществляют сам процесс, и для которых человек оказывается прежде всего объектом воздействия. По своему социальному статусу эти институты могут быть формальными и неформальными. Первые являются официальными учреждениями общества (государства), которые по своему функциональному назначению призваны воспитывать и обучать каждое новое поколение (дошкольные учреждения, школы, вузы, учреждения культуры и т. д.). Вторые — неформальные институты —

имеют социально-психологическую основу. Это разные социальные группы, от малых до больших, в которых оказывается включенным индивид (семья, класс, профессиональная трудовая группа, группа сверстников, этническая общность, референтная группа и т. д.).

Цели и способы воздействий формальных и неформальных институтов социализации часто не совпадают, вследствие чего возникает борьба между ними. Результаты этой борьбы носят самый различный характер: здесь и «дети улицы» как свидетельство поражения семьи и школы в борьбе с «референтными» группами улицы; здесь правонарушители и бунтовщики (подлинные по убеждениям или мнимые), здесь и объяснение «двойной морали» граждан, отражающей разные системы ценностей, существующие в обществе.

Уже упоминалось о том, что в разные отрезки своего жизненного цикла человек по-разному реагирует на социальные воздействия. К этому можно добавить и изменяющуюся роль различных институтов социализации в течение жизни индивида. В этой связи целесообразно разделить процесс социализации на возрастные периоды, в которых психологическая и социально-психологическая стороны процесса отличаются какой-то спецификой. Ранний период можно ограничить первыми 12 годами жизни человека, вторым будет отрезок между 12 и 18 годами, а третий займет всю оставшуюся жизнь. Следует подчеркнуть, что процесс социализации продолжается в течение всей жизни человека, даже если в старости он приобретает иногда регрессивный характер. Возрастные вехи периодов довольно относительно и для каждого человека определяются конкретными условиями его развития и окружения.

**Особенности возрастных периодов.** С психологической точки зрения для раннего периода социализации характерна недостаточная развитость когнитивной сферы личности, в результате чего социализирующие воздействия воспринимаются индивидом неосознанно или недостаточно осознанно. Усваивается прежде всего оценочное отношение к тем или иным социальным объектам без должных представлений об их сущности и смысле. Психологическими механизмами усвоения соответствующих воздействий являются страх наказания, желание заслужить одобрение, подражание, идентификация с родителями и т. д.

Особенность социально-психологической стороны процесса социализации в ранний период заключается в том, что в нормальных условиях сначала единственным, а затем доминирующим институтом социализации являются родители. С 3-4 лет начинает оказывать свое влияние на ребенка телевидение, а во второй половине периода в процесс включаются школа и «группы сверстников», друзья.

Второй период социализации отличается завершенностью формирования мыслительных способностей и быстрым развитием когнитивной сферы личности (психологическая сторона), а также расширением круга социальных связей и отношений и изменением роли и авторитета различных институтов социализации (социально-психологическая сторона). Как будет перераспределяться авторитет между институтами социализации и какую направленность примет весь процесс — зависит от конкретных условий жизни и воспитания индивида.

К третьему периоду основная система социальных установок личности оказывается уже сформированной и довольно устойчивой. Индивид приобретает большую самостоятельность и критичность в восприятии различных социальных влияний, основным институтом социализации становится собственный жизненный опыт, включая опыт социальных отношений. Этот опыт преломляется через сложившуюся систему социальных установок, которая, как фильтр, распределяет новые знания о социальной действительности в соответствии с уже имеющимися представлениями и оценочными суждениями.

Исключительно важную роль могут сыграть критические события в жизни общества или отдельного индивида. Критическими мы называем такие события, которые неожиданно и резко нарушают привычный процесс жизни, связаны с сильными и глубокими эмоциональными переживаниями и нередко заставляют человека пересмотреть всю сложившуюся систему ценностей. Состояние, в котором оказывается человек, получило название посттравматического синдрома. Примерами событий, которые для многих тысяч людей стали критическими, могут служить война во Вьетнаме для американских ветеранов и войны в Афганистане и Чечне — для их российских участников.

Названные стороны и возрастные периоды социализации личности составляют в жизни единый сложный процесс, в котором различные элементы системно связаны, взаимозависимы и взаимовлияют.

## 2.6. Социальное поведение личности и его регуляция

Отечественные психологические направления — рефлексология, реактология, поведенческая психология, зарубежные концепции бихевиоризма и необихевиоризма не решали проблем адекватного познания личности в системе ее социальных связей и взаимоотношений.

Критика этих направлений надолго исключила из научного оборота само понятие «поведение». Лишь в 80-х годах XX в. в отечественной науке произошла реабилитация категории поведения, выявилась попытка ее использования для целостного понимания личности. Более того, как справедливо отметил болгарский философ В. Момов, в последнее время в области исследований человека все более перспективной становится проблематика, касающаяся поведения личности, — его целостный анализ, процесс его формирования и развития. «Поведенческая проблематика приобретает «лидерский статус» (В. Момов, 1977, с. 25). Возросший интерес к категории поведения не привел, однако, к однозначному общепринятому ее определению. В многочисленных ее определениях отмечаются разные признаки поведения. Прежде всего поведение — это форма связи, взаимодействия организма с окружающими условиями. Источником поведения являются потребности. Поведение в этом случае выступает в его классической форме как исполнительное звено этого взаимодействия, внешне наблюдаемая двигательная активность живых существ. Это — общая форма связи со средой животных и человека. Специфика поведения человека определяется тем, что своеобразна сама среда его жизнедеятельности. Это социальная среда. И человек в этом взаимодействии выступает как личность, представляющая собой явление социальное. Специфически человеческими признаками поведения выступают его общественная обусловленность, сознательный, активный, созидательный, целеполагающий, произвольный характер. Часто понятие поведения рассматривается в соотношении с понятиями «активность», «деятельность». В значительной степени это понятия перекрещивающиеся, особенно если к их определению добавляется характеристика «социальное» (социальная активность, социальная деятельность).

Общим основанием деятельности и поведения является активность. Это их родовое понятие. Видовая специфика заключается в том, что деятельность (предметная, практическая) фиксирует субъект-объектную связь человека со средой, поведение — субъект-субъектную связь личности с социальной средой. Поведение выступает как модус, форма существования личности. Своеобразие поведения личности заключается в том, что это *социальное поведение*. Социальное поведение является интегральной и доминирующей формой поведения и проявления личности. Все остальные виды активности определенным образом и в определенной степени зависят от него, обусловлены им. Обобщенная характеристика социального поведения заключается в том, что это — система социально обусловленных языком и другими знаково-смысловыми образованиями действий, посредством которых

личность или социальная группа участвует в общественных отношениях, взаимодействует с социальной средой. В социальное поведение включаются действия человека по отношению к обществу, другим людям и предметному миру. Эти действия регулируются общественными нормами нравственности и права. Субъектом социального поведения выступает личность и социальная группа.

### Структура социального поведения

Поведение имеет свою *структуру*. Оно включает в себя: поведенческий акт, действие, поступок, деяние. Эти элементы в совокупности включаются в целостное, целенаправленное социальное поведение. Каждый из элементов структуры имеет свою смысловую нагрузку, свое специфическое психологическое содержание. *Поведенческий акт* представляет собой единичное проявление какой-либо деятельности, ее элемент.

В социальном поведении особое место занимают *социальные действия*. Специфика поведенческих социальных действий состоит в том, что они имеют общественное значение. Субъектом этих действий выступают личности, социальные группы. Эти действия совершаются в определенной ситуации, предполагают общественно детерминированную мотивацию, намерения, отношения. Социальные действия различаются в зависимости от разрешаемых общественных задач (экономических, социальных, развития духовной жизни). В этом смысле они выступают как форма и способ разрешения социальных проблем и противоречий, в основе которых лежит столкновение интересов и потребностей основных социальных сил данного общества. Для психологической характеристики социальных действий существенна их мотивация, отношение к «Я» как источнику и субъекту действий, соотношение смысла и значения действий, рационального и иррационального, сознательного и бессознательного в их мотивации. Важен субъективный смысл совершаемых личностью действий. Социально-психологическая специфика социального действия определяется рядом феноменов: восприятием социального действия ближайшего окружения; ролью этого восприятия в мотивации социального действия; осознанием личностью принадлежности к определенной группе как фактором мотивации; ролью референтной группы; механизмами социального контроля социального действия личности.

*Поступок* — это такое действие личности, социальное значение которого ей самой понятно. Наиболее полным и адекватным определением поступка является следующее. «Поступок — социально оцениваемый акт поведения, побуждаемый осознанными мотивами. В от-

личие от импульсивных действий поступок совершается в соответствии с принятым намерением. Поступок как элемент поведения подчинен мотивам и целям человека. В нем проявляется личность человека — его ведущие потребности, отношение к окружающей действительности, характер, темперамент» (Психол словарь, 1983, с. 269)

Совокупность поступков составляет *деяние*. В деянии как элементе социального поведения личности реализуется активность, имеющая высокую социальную значимость. Ответственность за эту активность несет сам субъект даже в том случае, если она выходит за пределы его намерений. Ответственность личности выражается в ее способности предвидеть социальные и психологические последствия собственной активности.

**Цель социального поведения личности** состоит в конечном итоге в преобразовании окружающей действительности (мира), осуществлении социальных изменений в обществе, социально-психологических феноменов в группе, личностных преобразований самого человека.

**Результатом социального поведения** являются, в широком смысле слова, формирование и развитие взаимодействий и взаимоотношений личности с другими людьми, с общностями разного масштаба. В достижении этих результатов исключительная роль принадлежит общению. Недаром некоторые авторы называют общение атрибутом поведения.

### **Виды социального поведения личности**

Личность — явление социальное. Ее социальность многопланова. Многообразие форм социальных связей и отношений личности обуславливает виды ее социального поведения. Классификация этих видов осуществляется по разным основаниям. Самым широким основанием классификации видов социального поведения является определение *сфер бытия*, в которых оно проявляется. Среди них — природа, общество, человек. Эти сферы бытия существуют в разных формах, главными из которых являются: материальное производство (труд), духовное производство (философия, наука, культура, право, мораль, религия), быт, досуг, семья. В этих сферах жизни возникают, формируются, развиваются соответствующие виды поведения: производственное, трудовое, общественно-политическое, религиозное, культурное, бытовое, досуговое, семейное.

Исходя из марксистского понимания сущности человека как совокупности всех общественных отношений, в качестве классификационного признака можно избрать *систему общественных отношений*. По этому признаку выделяются производственное пове-



дение (трудовое, профессиональное), экономическое поведение (потребительское поведение, распределительное, поведение в сфере обмена, предпринимательское, инвестиционное и др.); социально-политическое поведение (политическая активность, поведение по отношению к власти, бюрократическое поведение, электоральное поведение и др.); правовое поведение (законопослушное, противоправное, отклоняющееся, девиантное, криминальное); нравственное поведение (этическое, моральное, аморальное, безнравственное поведение и др.); религиозное поведение.

В соответствии с *социальной структурой общества* существуют следующие виды социального поведения: классовое, поведение социальных слоев и страт; этническое поведение, социально-профессиональное, полоролевое, гендерное, семейное, репродуктивное и др.

По *субъекту социального поведения* различаются: общественное поведение, массовое, классовое, групповое, коллективное, кооперативное, корпоративное, профессиональное, этническое, семейное, индивидуальное и личное поведение.

В качестве основания деления видов поведения могут быть избраны разные признаки. Не претендуя на строгую научность, на точность и полноту выделения этих признаков, назовем лишь некоторые из дифференцирующих признаков и в качестве примеров укажем только некоторые виды поведения, в которых в наибольшей степени проявляются эти признаки. Так, по параметру *активности—пассивности личности* существуют следующие виды социального поведения: пассивное, приспособительное, конформное, адаптационное, стереотипное, стандартное, активное, агрессивное, потребительское, производственное, созидательное, инновационное, просоциальное, прокреативное, поведение по оказанию помощи другим людям, поведение по возложению ответственности (поведение атрибуции).

По *способу выражения* выделяются следующие виды: вербальное, невербальное, демонстрационное, ролевое, коммуникативное, реальное, ожидаемое поведение, ориентировочное, инстинктивное, разумное, тактичное, контактное.

По *времени осуществления* видами поведения являются: импульсивное, переменное, длительно осуществляемое.

В условиях современных резких социально-экономических преобразований возникают новые виды социального поведения, которые нельзя отнести однозначно к какому-либо из названных выше видов поведения. Среди них выделяются: поведение, связанное с процессами урбанизации, экологическое и миграционное поведение.

Во всех формах социального поведения социально-психологи-

ческий и личностный аспекты являются преобладающими. Поэтому есть основание считать *главным субъектом социального поведения личность*. Поэтому речь и идет о социальном поведении личности.

При всем многообразии форм и видов социального поведения личности выделяется их общий признак, в известном смысле системообразующее качество. Этим качеством является *нормативность*. В конечном итоге все виды социального поведения являются разновидностями поведения нормативного.

### **Социальная регуляция поведения личности**

Социальное поведение личности — сложное социальное и социально-психологическое явление. Его возникновение и развитие детерминировано определенными факторами и осуществляется по определенным закономерностям. По отношению к социальному поведению понятие обусловленности, детерминации заменяется, как правило, понятием регуляции. В обыденном значении понятие «регуляция» означает упорядочивание, налаживание чего-то в соответствии с определенными правилами, развитие чего-то с целью привести в систему, соразмерить, установить порядок. Поведение личности включается в широкую систему социальной регуляции. Функциями социальной регуляции являются: формирование, оценивание, поддержание, защита и воспроизводство необходимых субъектам регулирования норм, правил, механизмов, средств, обеспечивающих существование и воспроизводство типа взаимодействия, взаимоотношений, общения, деятельности, сознания и поведения личности как члена общества. Субъектами регуляции социального поведения личности в широком смысле слова выступают общество, малые группы и сама личность.

В широком смысле слова регуляторами поведения личности являются «мир вещей», «мир людей» и «мир идей». По принадлежности к субъектам регуляции можно выделить общественные (в широком смысле), социально-психологические и личностные факторы регуляции. Кроме того, разделение может идти и по параметру объективного (внешнего) — субъективного (внутреннего).

**Внешние факторы регуляции поведения.** Личность включена в сложную систему общественных отношений. Все виды отношений: производственные, нравственные, правовые, политические, религиозные, идеологические определяют реальные, объективные, должные и зависимые отношения людей и групп в обществе. Для осуществления этих отношений существуют многообразные виды регуляторов.

*Широкий класс внешних регуляторов занимают все социальные явления с определением «социальный», «общественный».* Сюда относятся:

общественное производство, общественные отношения (широкий социальный контекст жизнедеятельности личности), социальные движения, общественное мнение, социальные потребности, общественные интересы, общественные настроения, общественное сознание, социальная напряженность, социально-экономическая ситуация. К общим факторам общечеловеческой детерминации относятся образ жизни, стиль жизни, уровень благосостояния, социальный контекст.

В сфере духовной жизни общества регуляторами поведения личности выступают мораль, этика, менталитет, культура, субкультура, архетип, идеал, ценности, образование, идеология, средства массовой информации, мировоззрение, религия. В сфере политики — власть, бюрократия, социальные движения. В сфере правовых отношений — право, закон.

Общечеловеческими регуляторами выступают: знак, язык, символ, традиции, ритуалы, обычаи, привычки, предрассудки, стереотипы, средства массовой информации, стандарты, труд, спорт, социальные ценности, экологическая ситуация, этнос, социальные установки, быт, семья

*Более узкий объем внешних регуляторов составляют социально-психологические явления.* Прежде всего такими регуляторами выступают: большие социальные группы (этнос, классы, слои, профессии, когорты); малые социальные группы (общность, группа, сообщество, коллектив, организация, оппонентный круг); групповые явления — социально-психологический климат, коллективные представления, групповое мнение, конфликт, настроение, напряженность, межгрупповые и внутригрупповые отношения, традиции, групповое поведение, сплоченность группы, референтность группы, уровень развития коллектива

К общим социально-психологическим феноменам, регулирующим социальное поведение, относятся: символы, традиции, предрассудки, мода, вкусы, коммуникация, слухи, реклама, стереотипы.

К личностным составляющим социально-психологических регуляторов относятся: социальный престиж, позиция, статус, авторитет, убеждение, установка, социальная желательность.

Универсальной формой выражения социальных факторов, регулирующих поведение, являются **социальные нормы**. Их обстоятельный анализ содержится в трудах М. И. Бобневои (Бобнева, 1978). Социальные нормы представляют собой руководящее начало, правило, образец, принятые в данной общности стандарты поведения, регламентирующие отношения людей. Социальные нормы различаются по своему содержанию, по сферам действия, по форме санкционирования, по механизмам распространения, по социально-психоло-

гическим механизмам действия. Например, **правовые нормы** вырабатываются, формулируются, утверждаются специальными государственными учреждениями, устанавливаются специальным законодательным путем, поддерживаются государством. Они всегда вербализованы, отражены в словесных конструкциях, объективированы в сводах законов, кодексах, уставах, отражены в нормативных актах.

Кроме писаных и неписаных общечеловеческих норм, которые позволяют оценивать поведение, регулировать его, существуют нормы, принятые в той или иной общности. Эта общность может быть как формальной, так и неформальной, иногда достаточно узкой по своему составу. Часто эти нормы регулируют отрицательные, с точки зрения большинства и государства, асоциальные формы поведения. Это — групповые нормы, регулирующие поведение отдельных групп и личностей. На основании этого, например, противоправное, преступное поведение относится к разряду нормативного поведения, т.е. регулируемого определенными нормами.

**Этические нормы** — нормы морали и нравственности — складываются исторически, регулируют поведение людей, соотнося его с абсолютными принципами (добра и зла), эталонами, идеалами (справедливости). Основным критерием нравственности тех или иных норм является проявление в них отношения человека к другому человеку и самому себе как подлинно человеческому существу — личности. Моральные нормы — это, как правило, неписанные нормы поведения. Моральные нормы регулируют общественное поведение, групповое и личное.

Близкими по своему психологическому содержанию, способу происхождения и механизму воздействия к этическим нормам являются **нормы религиозные**. От общечеловеческих моральных норм их отличают конфессиональная принадлежность, более узкая общность, определяющая нормы и принимающая их как установления и правила поведения (заповеди разных религий). Эти нормы различаются по степени их нормативности (жесткости): действия религиозных норм фиксируются в церковных канонах, священных писаниях и заповедях, в неписанных правилах отношения к божественным, духовным ценностям. Иногда религиозные нормы имеют узколокальный ареал распространения (нормы поведения отдельных религиозных сект и их представителей). Иногда норма действует в пределах одной местности («в каждом приходе свой устав»).

К разряду не абсолютно директивно действующих норм социального поведения личности относятся **ритуалы**. Ритуалы — это конвенциональные нормы поведения. Это «прежде всего видимое дей-

ствие лица или лиц, призывающих всех, кто присутствует, обратить внимание на какие-то явления или факты, и не только обратить внимание, но и выразить определенное эмоциональное отношение, содействовать общественному настрою. При этом обязательны некоторые принципы: во-первых, общепринятая условность действия; во-вторых, общественная значимость явления или факта, на котором концентрируется ритуал; в-третьих, его особая цель. Ритуал призван создать единый психологический настрой в группе людей, вызвать их к единому активному сопереживанию или признанию важности факта или явления» (Королев, 1979, с. 36).

Наряду с социальными нормами макрогрупп, нормами политическими, правовыми, этническими, культурными, моральными, нравственными, существуют нормы многочисленных групп — как организованных, реальных, формализованных в той или иной структуре общества или общности, так и номинальных, неорганизованных групп. Эти нормы не носят всеобщего характера, они производны от социальных норм, это частные, особенные, вторичные образования. Это групповые, социально-психологические нормы. Они отражают как характер, содержание и форму более общих форм, так и специфику природы общности, группы, характер, форму, содержание отношений, взаимодействий, зависимости между ее членами, ее частные особенности, специфику условия и целей (Бобнева, 1978, с. 35).

Групповые нормы социального поведения личности могут быть формализованными и неформализованными. Формализованный (оформленный, проявленный, фиксированный, внешне представленный) характер нормативной регуляции поведения представлен в организации как основной форме социального объединения людей. В ней существует определенная система зависимых и должных отношений. Все организации используют разнообразные нормы: стандарты, модели, шаблоны, образцы, правила, императивы поведения, действий, отношений. Эти нормы регулируют, санкционируют, оценивают, принуждают, побуждают людей осуществлять те или иные действия в системе взаимодействий и взаимоотношений людей, в деятельности организации как целостного социального образования.

**Внутренние регуляторы поведения.** В системе воздействий внешних, объективно существующих факторов детерминации социального поведения личность выступает как объект социальной регуляции. Но главным при изучении социального поведения является понимание того, что личность — это не только субъект социального поведения, но и субъект регуляции этого поведения. Все психические явления выступают в двойном своем качестве: они 1) ре-

зультат детерминации внешних воздействий и 2) определяют поведение и деятельность человека. Эти два плана объединены в главных функциях психического: отражения, отношения и регуляции.

Регулятивная функция психического в поведении и деятельности проявляется с разной степенью выраженности и интенсивности в разных блоках психических явлений. Самые крупные блоки: психические процессы, психические состояния и психологические качества.

В составе **психических процессов** в качестве внутренних регуляторов выступают **когнитивные процессы**, через которые личность получает, хранит, преобразует, воспроизводит необходимую для организации поведения информацию. Мошным регулятором взаимодействия и взаимовлияния людей (в совместной деятельности и общении — как формах социального поведения) является устная и письменная речь (язык выступает внешним регулятором поведения). Внутренняя речь — один из психологических (интимных) регуляторов личного поведения. В составе психических процессов специфические регуляционные нагрузки несут такие явления, как инсайт, интуиция, суждения, умозаключения, решение задач. Обобщающим когнитивный блок регуляторов является субъективное семантическое пространство.

**Психические состояния** составляют важный арсенал внутренних регуляторов поведения. Сюда относятся — аффективные состояния, депрессия, ожидания, отношения, настроения, настрой, навязчивые состояния, тревожность, фрустрация, отчужденность, релаксация

**Психологические качества человека** обеспечивают внутреннюю субъективную регуляцию социального поведения. Эти качества существуют в двух формах — **личностные свойства** и **социально-психологические качества личности**. К первым относятся — внутренний локус контроля — внутренняя причинность, смысл жизни, активность, отношения, идентичность, направленность личности, самоопределение, самосознание, потребности, рефлексия, стратегии жизни, жизненные планы. К **социально-психологическим личностным феноменам** как внутренним регуляторам поведения относятся: диспозиции, мотивация достижения, социальная потребность, аффилиация, аттракция, целевые установки, оценки, жизненная позиция, любовь, ненависть, сомнения, симпатии, удовлетворенность, ответственность, установка, статус, страх, стыд, экспектации, тревожность, атрибуция.

К собственно **регуляционному блоку** психических явлений относится **мотивационно-потребностная и волевая сферы личности**. Исследования (В. Г. Асеев) показали, что различные особенности мотивационной системы, такие как ее иерархический, многоуровневый характер, двухмодальное (положительное — отрицательное)

строение, единство актуального и потенциального, процессуального и дискретного аспектов, оказывают специфическое регулирующее влияние на социальное поведение личности. Мотивация, мотив, мотивировка осуществляют пусковой механизм регуляции поведения. Основным источником мотивации являются потребности человека. В эмоциональной сфере личности (чувствах, эмоциях, настроениях) осуществляются личностное отношение к происходящему, к самому социальному поведению, оценка событий, фактов, взаимодействия и взаимоотношений людей.

**Волевые процессы** (желание, стремление, борьба мотивов, принятие решения, осуществление волевого действия, совершение поступка) служат завершающим этапом социальной регуляции поведения.

### **Диалектика внешней и внутренней регуляции поведения**

Было бы неправильно представлять, что внешние и внутренние регуляторы существуют рядоположно, относительно независимо друг от друга. Здесь они рассмотрены отдельно не по принципиальным соображениям, а скорее с дидактическими целями. В действительности между объективными (внешними) и субъективными (внутренними) регуляторами существует постоянная взаимозависимость. При этом важно отметить два обстоятельства. Во-первых, творцом преобладающего числа внешних регуляторов, включая и преобразованную окружающую действительность, является человек с его субъективным, внутренним миром. Значит, «человеческий фактор» изначально включен в систему детерминант социального поведения личности. Во-вторых, в понимании диалектики внешних и внутренних регуляторов наглядно реализуется диалектико-материалистический принцип детерминизма, сформулированный С. Л. Рубинштейном. Согласно этому принципу, внешние причины действуют, преломляясь через внутренние условия. Внешние регуляторы выступают как внешние причины социального поведения личности, а внутренние регуляторы выполняют функцию той призмы, через грани которой преломляется действие этих внешних детерминант. Усвоение человеком выработанных обществом норм наиболее эффективно в том случае, когда эти нормы включаются в сложный внутренний мир личности как его органический компонент. Однако человек не только усваивает внешне заданные, но и вырабатывает **личностные нормы**. С их помощью он предписывает, нормативно задает себе свою личностную позицию в мире социальных отношений и взаимодействий, вырабатывает формы социального поведения, в которых реализуется процесс становления, динамика его личности. Личностные нормы

соотносятся с представлениями человека о себе. Нарушение этих норм вызывает чувство дискомфорта, вины, самоосуждения, потерю уважения к себе. Выработка и следование этим нормам в поведении связано с чувством гордости, высокой самооценкой, самоуважением, уверенностью в правильности своих действий. В содержание внутреннего мира личности входят чувства, связанные с реализацией внешних детерминант, следованием нормам, а также отношение к внешним заданным человеку регуляторам, их оценка. В результате диалектического взаимодействия внешних и внутренних регуляторов осуществляется сложный психологический процесс развития сознания, нравственных убеждений, ценностных ориентаций личности, выработка навыков социального поведения, перестройка мотивационной системы, системы личностных смыслов и значений, установок и отношений, формирование необходимых социально-психологических свойств и особой структуры личности.

В диалектике внешних и внутренних детерминант личность выступает в своем единстве как объект и субъект социальной регуляции поведения.

### **Механизмы социальной регуляции поведения личности**

Личность суверенна. Вопрос о вмешательстве в ее жизнь, об этической стороне социальной регуляции поведения, о формах такой регуляции, о границах и допустимости ее целей, средств и приемов имеет огромное социальное значение. Это значение состоит в том, что регулирование поведения выступает как механизм организации взаимодействия и взаимоотношений людей во всех сферах жизнедеятельности. По существу, речь идет о сути социального процесса, об управлении, упорядочивании всех психологических компонентов этого процесса.

Социальное значение регулирования поведения заключается и в том, что результат регулирования может быть как положительным, общественно значимым, так и отрицательным, противоречащим установкам, традициям, нормам общества. Например, воздействие на личность через группу признается наиболее эффективным способом социальной перестройки личности. В то же время малые группы могут выступать не только как проводники и посредники макросоциальных влияний, но и как барьеры, источники помех для таких влияний. В неблагоприятных социальных условиях могут формироваться группы, асоциальные по своим устремлениям, способствующие выработке «группового эгоизма», противопоставлению интересов группы и ее членов интересам общности и общества в целом.



Многообразны механизмы социального регулирования поведения личности. Они делятся на институциональные и неинституциональные.

*Содержанием действия механизмов регулирования* является: 1) создание внешних регуляторов поведения (норм, правил, образцов, инструкций, кодексов); 2) регламентация поведения; 3) его оценивание; 4) определение санкций.

*Каналами регулирования* социального поведения личности являются: малые группы, совместная деятельность людей, общение, общественная практика, средства массовой информации.

*Социально-психологические механизмы регуляции* включают все средства воздействия — внушение, подражание, подкрепление, пример, заражение; технологии рекламы и пропаганды; методы и средства социальной технологии и социальной инженерии; социальное планирование и социальное прогнозирование; механизмы психологии управления.

Процесс регулирования поведения осуществляется в ходе активного и пассивного усвоения норм и правил, упражнения, повторения, социализации и воспитания личности.

*В результате регулирования* поведения осуществляется взаимодействие людей, их совместная деятельность, складываются взаимоотношения, проходит процесс общения. Общим итогом действия механизмов социальной регуляции может быть **манипулирование личностью, модификация поведения личности, социальный контроль.**

Элементами системы **социального контроля** выступают: 1. **Технологический**, включающий техническое звено, — техническая аппаратура, измерительные приборы и т. д., вообще предметы, предназначенные для целей контроля; технологическое звено в узком смысле — совокупность инструкций, методов организации осуществления контроля. 2. **Институциональный** — обособленные специализированные институты, занимающиеся определенным типом социального контроля (комиссии, комитеты контроля, административный аппарат). 3. **Моральный** — общественное мнение и механизмы личности, в которых нормы поведения группы или личности осознаются и переживаются как собственные требования индивида. Это определяет и личное участие человека в осуществлении определенного вида социального контроля посредством технологических, организационных механизмов и общественного мнения. Сама личность выступает как объект и субъект социального контроля.

Для понимания механизма регуляторного действия социально-го контроля важное значение имеют особенности неформального

неинституционализированного контроля. В этом наибольший психологический смысл контроля. Главные особенности этого вида контроля состоят в том, что его осуществление не требует официального утверждения полномочий. Он основывается не на должном положении человека, а на его моральном сознании. Каждый человек, имеющий моральное сознание, может быть субъектом социального контроля, т. е. способным оценивать поступки окружающих и свои собственные поступки. Каждый поступок, совершенный в коллективе (кража, обман, предательство и др.) является объектом неформального контроля — критики, осуждения, презрения. В зависимости от степени, в которой он затрагивает интересы коллектива, к человеку могут быть применены и институционализированные механизмы, административные санкции (увольнение с работы, предание суду и др.). Сфера неформального контроля гораздо шире. Под его воздействие попадают не только совершенные действия, поступки, но и намерения совершить аморальные действия и поступки. Важнейшими психологическими механизмами неформального психологического контроля являются чувство стыда, **совесть, общественное мнение**. Они определяют эффективность всякого внешнего воздействия на личность. В них и посредством их наиболее ярко выражается взаимодействие внешних и внутренних регуляторов, взаимодействие морали и социальной психологии личности.

### **Саморегуляция социального поведения личности**

Высшим регулятором социального поведения является сама личность как совокупность всех психических процессов, свойств и состояний. Об этом речь шла выше. Кроме того, в процесс саморегуляции личность включается своими специфическими процессами и свойствами. Этими феноменами являются прежде всего мотивационные процессы, сознание и самосознание личности. Осознание внешних воздействий позволяет личности использовать их как критерии, эталоны, меры, масштабы собственного поведения. В процессе осознания социальных воздействий личность вырабатывает отношение к себе и другим, оценивает и формирует отношение к своему поведению и поведению других членов общности и группы, к партнерам в непосредственном, контактном и опосредованном взаимодействии. Познание себя и отношение к себе как объекту и субъекту социального воздействия и социального поведения осуществляется в **самосознании** личности. Интересные исследования самосознания проведены И. И. Чесноковой, С. Я. Якобсон, П. М. Якобсоном. В самосознании заключено знание человеком

самого себя и отношение его к себе: к своим потребностям, влечениям, мотивам поведения, переживаниям и мыслям. Элементом самосознания является самооценка, в которой заключается отношение к своим возможностям, оценка целесообразности своих действий и поступков, своих способностей и нравственных качеств.

В понимании самосознания как регулятора социального поведения необходимо различать разные виды общественно детерминированного самосознания: гражданского, национального, общественного, профессионального, этнического. Эти виды самосознания выступают для личности как социально-психологические феномены, регулирующие ее поведение.

Общественное знание и отношение личности к самой себе содержится в **Я-образе**, **Я-концепции**. Эти конструкты включают в себя представление о своей индивидуальности, идентичности; определенное единство интересов, склонностей, ценностных ориентаций; определенную самооценку и самоуважение; переживание себя как субъекта деятельности. «Я-концепция» во всех ее составных элементах (настоящее Я, идеальное Я, представляемое Я) регулирует реальное, планируемое, идеальное социальное поведение личности. Самым действенным личностным феноменом саморегуляции поведения являются нравственные категории **стыда** и **совести**. В этих феноменах проявляется способность человека оценивать себя с точки зрения общества. Они выражают способность человека быть субъектом и объектом самооценки, способность самореализации, общественного осуждения или одобрения. Совесть человека — это такое его качество, которое дает ему возможность сравнивать свое поведение с установленными в обществе нравственными нормами, позволяет личности вершить «суд над самой собой», внутри себя, вне очевидной общественной оценки.

Чувство стыда отличается от совести тем, что имеет более выраженный внешний характер: человек оценивает сам себя в соответствии с критериями окружающих его людей. Чувство стыда — это один из самых сложных аппаратов, регулирующих поступки человека в общественной среде, механизмов саморегуляции социального поведения личности. Это один из самых психологичных механизмов саморегуляции. «Стыд, — писал Б. Ф. Поршнев, — отнимает у личности ее социальный авторитет, он обращает на нее негативизм, ставит ее в известной мере вне данной общности. Этические нормы общества только тогда станут в полной мере психологией человека, когда нарушение этих норм будет вызывать искреннюю реакцию обиды. Мало, если человек сознает недопустимость и наказуемость воровства. Надо, чтобы ему было неодолимо стыдно, если его назовут вором. В свою оче-

редь, «пристыдить» — сильное средство общественного воспитания» (Поршнев, 1968, с. 191). В качестве механизмов саморегуляции, кроме действия моральных качеств личности, выступают: самооценка, самоотчет, самоконтроль, самовнушение, самоанализ, самопоощрение, психологическая защита, катарсис, планирование и прогнозирование собственного поведения, жизненные планы личности, жизненный смысл, внутренний локус контроля, самоопределение личности.

Саморегуляция поведения формируется в процессе жизнедеятельности личности, в постоянном взаимодействии и взаимоотношениях со средой, в процессе совместной деятельности и общения с другими людьми. Наряду с общими сферами формирования и развития личности — обучением, образованием, общественно-исторической практикой — в процесс формирования механизмов саморегуляции социального поведения включаются самовоспитание, саморегуляция, самообразование, самосовершенствование, самоопределение личности, ее социализация.

## Вопросы для повторения

1. Что понимают под «социальным объектом» установки?
2. Какие функции установок вы знаете?
3. За счет чего может обеспечиваться устойчивость установок?
4. В чем заключаются сходство и различия между стереотипами и пред-  
рассудками?
5. Дайте ваше понимание Я-концепции личности.
6. Сформулируйте основные положения Я-концепции У. Джеймса.
7. Перечислите основные положения теории Я-концепции, разработанные в рамках феноменологического подхода.
8. Представьте структуру Я-концепции и объясните ее компоненты.
9. Перечислите основные идеи Я-концепции, развитые в рамках символического интеракционизма.
10. Сформулируйте основные подходы к разработке социальной психологии личности в отечественной психологии.
11. Опишите структуру и виды социального поведения личности.
12. Назовите основные факторы регуляции социального поведения личности.

## Литература

1. Абульханова-Славская К. А. Деятельность и психология личности. М.: Наука, 1980.
2. Абульханова К. А. Психология и сознание личности (проблемы методологии, теории и исследования реальной личности). Избр. психол. труды. М.-Воронеж, 1999.
3. Абульханова-Славская К. А., Брушлинский А. В. Философско-психологическая концепция С. Л. Рубинштейна. М.: Наука, 1989.
4. Ананьев Б. Г. Избранные психологические труды. Т. I и Т. II. М.: Педагогика, 1980.
5. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания. Л., 1969.
6. Ашдеева Г. М. Психология социального познания. М.: Аспект Пресс, 1997.

7. Андреева Г. М. Социальная психология. М.: Аспект Пресс, 2000.
8. Бернс Р. Я-концепция и воспитание. Прогресс, М., 1986.
9. Бобнева М. И. Социальные нормы и регуляция поведения. М.: Наука, 1978.
10. Бобнева М. И. Производственная организация как социальный институт и его изменение. М., 1970.
11. Божович Л. И. Личность и ее формирование в детском возрасте. М.: Просвещение, 1968.
12. Бусева Л. П. Социальная среда и сознание личности. М.: Изд-во МГУ, 1968.
13. Бусева Л. П. Человек: деятельность и общение. М.: Мысль, 1978.
14. Категории материалистической диалектики в психологии /Отв. ред. Л. И. Анцыферова. М.: Наука, 1988.
15. Кемеров В. Е. Проблема личности: методология исследования и жизненный смысл. М.: Политиздат, 1977.
16. Ковалев А. Г. Психология личности. Изд. 3-е. М.: Просвещение, 1970.
17. Ковалев А. Г. и Мясиев В. Н. Психические особенности человека. Л.: Изд-во ЛГУ. Т. I. 1957; Т. II. 1960.
18. Коллектив и личность. М.: Наука, 1975.
19. Кон И. С. Социология личности. М., 1967.
20. Лазурский А. Ф. Избранные труды по психологии. М.: Наука, 1997.
21. Леонтьев А. Н. Избранные психологические произведения. В двух томах Т. I и Т. II. М.: Педагогика, 1983.
22. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Изд-во политической литературы, 1975.
23. Лебединский М. С., Мясиев В. Н. Введение в медицинскую психологию. Л.: Медицина, 1966.
24. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984.
25. Методологические проблемы социальной психологии /Под ред. Е. В. Шороховой. М.: Наука, 1975.
26. Мотивационная регуляция деятельности и поведения личности /Отв. ред. Л. И. Анцыферова. М., 1988.
27. Мясиев В. Н. Основные проблемы и современное состояние психологии отношений человека // Психологическая наука в СССР. Т. II. М.: Изд-во АПН РСФСР, 1960.
28. Мясиев В. Н. Личность и неврозы. М.: Изд-во ЛГУ, 1960.
29. Надирашвили Ш. А. Установка и деятельность. Тбилиси: Мецниереба, 1987.
30. Надирашвили Ш. А. Понятие установки в общей и социальной психологии. Тбилиси: Мецниереба, 1974.
31. Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. М.: Мысль, 1971.
32. Парыгин Б. Д. Социальная психология как наука. Изд. 2-е. Л.: Лениздат, 1967.
33. Парыгин Б. Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. СПб., 1999.
34. Пенков Е. М. Социальные нормы — регуляторы поведения. М., 1972.
35. Петровский А. В. Личность. Деятельность. Коллектив. М.: Политиздат, 1982.
36. Платонов К. К. О системе психологии. М.: Мысль, 1972.
37. Платонов К. К. Структура и развитие личности. М.: Наука, 1986.
38. Проблемы психологии личности /Отв. ред. Е. В. Шорохова, О. И. Зотова. М.: Наука, 1982.
39. Психологические механизмы социальной регуляции поведения /Отв. ред. М. И. Бобнева, Е. В. Шорохова. М.: Наука, 1978.
40. Психологические проблемы социальной регуляции поведения /Отв. ред. Е. В. Шорохова, М. И. Бобнева. М.: Наука, 1976.
41. Психология личности и образ жизни /Отв. ред. Е. В. Шорохова. М.: Наука, 1987.
42. Психология личности в трудах зарубежных психологов. Хрестоматия. СПб.: Питер, 2000.

43. Психология личности в трудах отечественных психологов. Хрестоматия. СПб: Питер, 2000.
44. Психологическая наука в России XX столетия: проблемы теории и истории / Под ред. А. В. Брушлинского. М.: Наука, 1997.
45. Психология формирования и развития личности / Отв. ред. Л. И. Анциферова. М.: Наука, 1981.
46. Российский менталитет. психология личности, сознание, социальные представления. М.: Изд-во ИП РАН, 1998
47. Рейнвальд Н. И. Личность как предмет психологического анализа. Харьков, 1974.
48. Рейнвальд Н. И. Психология личности. М., 1987.
49. Роджерс К. Взгляд на психотерапию. М. 1994.
50. Рубинштейн С. Л. Проблемы общей психологии. М.: Педагогика, 1973.
51. Ручка А. А. Социальные ценности и нормы. Киев: Наукова Думка, 1976.
52. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности / Под ред. В. А. Ядова. Л.: Наука, 1979.
53. Сергей Леонидович Рубинштейн. Очерки, воспоминания, материалы / Отв. ред. Б. Ф. Ломов. М.: Наука, 1989.
54. Современная психология / Отв. ред. В. Н. Дружинин. М.: Инфра-М, 1999.
55. Соотношение биологического и социального в человеке / Отв. ред. В. М. Баншиков, Б. Ф. Ломов. М., 1975.
56. Социальная психология / Под ред. Г. П. Предвечного и Ю. А. Шерковина. М.: Политиздат, 1975.
57. Социальная психология и общественная практика / Отв. ред. Е. В. Шорохова, В. П. Левкович. М.: Наука, 1985.
58. Социальная психология. История. Теория. Эмпирические исследования / Под ред. Е. С. Кузьмина, В. Е. Семенова. Л.: Изд-во ЛГУ, 1979.
59. Социальная психология личности. Л.: Общ-во «Знание», 1974.
60. Социальная психология личности / Отв. ред. М. И. Бобнева, Е. В. Шорохова. М.: Наука, 1979.
61. Социально-психологические и нравственные аспекты изучения личности / Отв. ред. Е. В. Шорохова, В. П. Левкович. М.: ИП АН СССР, 1988.
62. Социальная психология и социальное планирование / Под ред. Е. С. Кузьмина, А. А. Бодалева. Л.: Изд-во ЛГУ, 1973.
63. Стиль жизни личности. Теоретические и методологические проблемы / Отв. ред. Л. В. Сохань, В. А. Тихонович. Киев: Наукова Думка, 1982.
64. Теоретические проблемы психологии личности / Отв. ред. Е. В. Шорохова. М.: Наука, 1974.
65. Теория психологии личности / Под ред. В. Ф. Сержантова. Л.: Изд-во ЛГУ, 1982.
66. Д. Н. Узнадзе — классик советской психологии. Тбилиси: Мецниереба, 1986.
67. Узнадзе Д. Н. Психологические исследования. М.: Наука, 1966.
68. Узнадзе Д. Н. Экспериментальные основы психологии установок. Тбилиси: Изд-во АН Грузинской ССР, 1961.
69. Холл К. С., Линдсей Г. Теории личности. М.: Изд-во «КСП+», 1997.
70. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб.: Изд-во «Питер», 1997.
69. Шорохова Е. В. Основные итоги социально-психологических исследований в Институте психологии АН СССР // Психологический журнал. Т. 3. 1982. № 2. С. 34-54.
73. Шорохова Е. В. Социально-психологическое понимание личности // Методологические проблемы социальной психологии. М.: Наука, 1975. С. 63-71.
74. Человек, образ жизни, нравственное поведение / Под ред. С. Ангелова и др. София, 1977
75. Экспериментальные исследования по психологии установок. Тбилиси: Мецниереба. Т. I, 1961; Т. II, 1963; Т. III, 1966.
76. Ядов В. А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности // Методологические проблемы социальной психологии. М.: Наука, 1975. С. 89-105.

# Психология межличностного взаимодействия

## 3.1. Исследования общения в социальной психологии: структура и функции

Категория «общение» является одной из центральных в психологической науке наряду с категориями «мышление», «деятельность», «личность», «отношения». «Сквозной характер» проблемы общения сразу становится понятным, если дать одно из определений межличностного общения: это процесс взаимодействия по крайней мере двух лиц, направленный на взаимное познание, на установление и развитие взаимоотношений, оказание взаимовлияния на их состояния, взгляды и поведение, а также на регуляцию их совместной деятельности.

За последние 20-25 лет изучение проблемы общения стало одним из ведущих направлений исследований в психологической науке в целом, и социальной психологии прежде всего. Ее перемещение в центр психологических исследований объясняется изменением методологической ситуации, отчетливо определившейся в социальной психологии в последние два десятилетия.

### Категория общения в психологической науке

Общение, так же как деятельность, сознание, личность и ряд других категорий, не является предметом только психологического исследования. Поэтому с неизбежностью встает задача выявления специфически психологического аспекта этой категории (Б. Ф. Ломов, 1984). При этом вопрос о связи общения с деятельностью является принципиальным. Одним из методологических принципов раскрытия этой взаимосвязи является идея единства общения и деятельности (Г. М. Андреева, 1988). Исходя из этого принципа, общение понимается очень широко: как такая реальность человеческих отношений, которая представляет собой специфические формы совместной деятельности людей. То есть,

общение рассматривается как форма совместной деятельности. Однако характер этой связи понимается по-разному. Иногда деятельность и общение рассматриваются как две стороны социального бытия человека; в других случаях общение понимается как элемент любой деятельности, а последняя рассматривается как условие общения (А. Н. Леонтьев, 1965). Наконец, общение можно интерпретировать как особый вид деятельности (А. А. Леонтьев, 1975).

Необходимо отметить, что в подавляющем большинстве психологических трактовок деятельности основу ее определений и категориально-понятийного аппарата составляют отношения «субъект—объект», охватывающие все-таки лишь одну сторону социального бытия человека. В связи с этим возникает необходимость разработки категории общения, раскрывающей другую, не менее существенную сторону социального бытия человека, а именно — отношений «субъект—субъект(ы)». Такой подход к проблеме взаимосвязи общения и деятельности преодолевает одностороннее понимание деятельности как лишь субъект-объектного общения. В отечественной психологии этот подход реализуется посредством методологического принципа общения как субъект-субъектного взаимодействия, теоретически и экспериментально разрабатываемого Б. Ф. Ломовым (1984) и его сотрудниками. Рассматриваемое в этом плане общение выступает как особая самостоятельная форма активности субъекта. Ее результат не только (и не столько) преобразованный предмет (материальный или идеальный), а отношения человека с человеком, с другими людьми. В процессе общения осуществляется не только взаимный обмен деятельностью, но и представлениями, идеями, чувствами, проявляется и развивается система отношений «субъект—субъект(ы)».

В целом теоретическая и экспериментальная разработка принципа общения в отечественной социальной психологии представлена в ряде коллективных работ, цитированных выше, а также в работах «Психологические исследования общения» (1985), «Познание и общение» (1988). В монографии А. В. Брушлинского, В. А. Поликарпова (1990) наряду с этим дано критическое осмысление данного методологического принципа, а также перечислены наиболее известные циклы исследований, в которых проанализирована вся многоаспектная проблематика общения в отечественной психологической науке.

Заканчивая краткое обсуждение категории общения, можно привести мнение В. В. Знакова: «Общением я буду называть такую форму взаимодействия субъектов, которая изначально мотивиру-



ется их стремлением выявить психические качества друг друга, и в ходе которой формируются межличностные отношения между ними... Под **совместной деятельностью** далее будут подразумеваться ситуации, в которых межличностное общение людей подчинено общей цели — решению конкретной задачи» (В. В. Знаков, 1994).

### **Общение: структура, функции, основные понятия**

Под **структурой объекта** в науке понимается порядок совокупности устойчивых связей элементов объекта исследования, обеспечивающих его целостность как явления при внешних и внутренних изменениях.

В отечественной социальной психологии проблема структуры общения занимает важное место, и методологическая проработка этого вопроса на данный момент позволяет выделить совокупность достаточно общепринятых представлений о структуре общения (Г. М. Андреева, 1988; Б. Ф. Ломов, 1981), выступающих общеметодологическим ориентиром организации исследований. К структуре общения можно подойти по-разному, как через выделение уровней анализа явления, так и через перечисление его основных функций. Обычно выделяются, по крайней мере, три уровня анализа (Б. Ф. Ломов, 1984)

*Первый уровень — макроуровень:* общение индивида с другими людьми рассматривается как важнейшая сторона его образа жизни. На этом уровне процесс общения изучается в интервалах времени, сопоставимых с длительностью человеческой жизни с акцентом на анализ психического развития индивида. Общение здесь выступает как сложная развивающаяся сеть взаимосвязей индивида с другими людьми и социальными группами.

*Второй уровень — мезауровень (средний уровень):* общение рассматривается как сменяющаяся совокупность целенаправленных логически завершаемых контактов или ситуаций взаимодействия, в которых оказываются люди в процессе текущей жизнедеятельности, в конкретных временных отрезках своей жизни. Главный акцент в изучении общения на этом уровне делается на содержательных компонентах ситуаций общения — по поводу «чего» и «с какой целью». Вокруг этого стержня «темы», «предмета» общения раскрывается динамика общения, анализируются используемые средства (вербальные и невербальные) и фазы, или этапы общения, в ходе которых осуществляется обмен представлениями, идеями, переживаниями.

*Третий уровень — микроуровень:* главный акцент на анализе элементарных единиц общения как сопряженных актов или транзакций. Важно подчеркнуть, что элементарная единица общения — это

не смена перемежающихся поведенческих актов, действий участников, а их взаимодействие. Она включает не только действие одного из партнеров, но и связанное с ним содействие или противодействие партнера. (Например, «вопрос — ответ», «побуждение к действию — действие», «сообщение информации — отношение к ней» и т. п.).

Каждый из перечисленных уровней анализа требует специального теоретико-методологического и методического обеспечения и своего особого понятийного аппарата. И поскольку многие проблемы психологии комплексны, встает задача разработки принципов и способов выявления взаимосвязей между разными уровнями и взаимных переходов от одного из них к другому.

Под **функциями общения** понимаются те роли или задачи, которые выполняет общение в процессе социального бытия человека.

Функции общения многообразны. Существуют разные основания для их классификации. Одним из общепринятых является выделение в общении трех взаимосвязанных сторон или характеристик — *информационной, интерактивной и перцептивной* (Г. М. Андреева, 1980). В более или менее аналогичном смысле выделяются *информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная и аффективно-коммуникативная* функции (Б. Ф. Ломов, 1984).

*Информационно-коммуникативная функция общения* в широком смысле заключается в обмене информацией или приеме-передаче информации между взаимодействующими индивидами. Описание общения как процесса передачи-приема сообщений является правомерным, но позволяет рассмотреть только одну из характеристик общения. Обмен информацией в человеческом общении имеет свою специфику. Во-первых, мы имеем дело с отношением двух индивидов, каждый из которых является активным субъектом (в отличие от технического устройства). Во-вторых, обмен информацией обязательно предполагает (взаимо)воздействие на мысли, чувства и поведение партнеров. В-третьих, они должны обладать единой или сходной системой кодирования/декодирования сообщений. Передача любой информации возможна посредством различных знаковых систем. Обычно различают **вербальную** коммуникацию (в качестве знаковой системы используется речь) и **невербальную** коммуникацию (различные неречевые знаковые системы). В свою очередь, невербальная коммуникация также имеет несколько форм — **кинессику** (оптико-кинетическая система, включающая в себя жесты, мимику, пантомимику); **паралингвистику** (система вокализации, паузы, покашливания и т. п.); **проксемику** (нормы организации пространства и времени в общении) и **визуаль-**

ное общение (система «контакта» глазами). Иногда отдельно рассматривается как специфическая знаковая система совокупность запахов, которыми могут обмениваться партнеры по общению.

*Регуляторно-коммуникативная (интерактивная) функция общения* в отличие от информационной заключается в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия. Здесь следует сказать несколько слов о традиции использования понятий взаимодействия и общения в социальной психологии. Понятие взаимодействия используется двояко: во-первых, для характеристики действительных реальных контактов людей (действий, контрдействий, содействий) в процессе совместной деятельности; во-вторых, для описания взаимных влияний (воздействий) друг на друга в ходе совместной деятельности или шире — в процессе социальной активности.

В процессе общения как взаимодействию (вербальном, физическом, невербальном) индивид может воздействовать на мотивы, цели, программы, принятие решения, на выполнение и контроль действий, т. е. на все составляющие деятельности своего партнера, включая взаимную стимуляцию и коррекцию поведения. Другими словами — не бывает общения без воздействия и регуляции, так же как взаимодействия без общения.

*Аффективно-коммуникативная функция общения* связана с регуляцией эмоциональной сферы человека. Общение — важнейшая детерминанта эмоциональных состояний человека. Весь спектр специфически человеческих эмоций возникает и развивается в условиях общения людей: происходит либо сближение эмоциональных состояний, либо их поляризация, взаимное усиление или ослабление.

Представляется оправданным привести другую классификационную схему функций общения, в которой наряду с перечисленными отдельно выделяются и другие функции: *организация совместной деятельности; познание людьми друг друга; формирование и развитие межличностных отношений* (отчасти такая классификация дана в монографии В. В. Знакова (1994); а познавательная функция в целом входит в перцептивную функцию, выделенную Г. М. Андреевой (1988). Сопоставление двух классификационных схем позволяет (конечно, с определенной мерой условности) функции познания, формирования межличностных отношений и аффективно-коммуникативную функцию объединить (включить) в перцептивную функцию общения как более емкую и многомерную (Г. М. Андреева, 1988).

При изучении перцептивной стороны общения используется

специальный концептуально-терминологический аппарат, включающий ряд понятий и определений и позволяющий анализировать разные аспекты социальной перцепции в процессе общения.

Во-первых, общение невозможно без определенного уровня понимания (а точнее — **взаимопонимания**) общающихся субъектов.

Понимание — это определенная форма воспроизведения объекта в сознании, возникающая у субъекта в процессе взаимодействия с познаваемой реальностью (В. В. Знаков, 1994).

В случае общения объектом познаваемой реальности является другой человек, партнер по общению. При этом понимание можно рассматривать с двух сторон: как отражение в сознании взаимодействующих субъектов целей, мотивов, эмоций, установок друг друга; и как **принятие** этих целей, позволяющих устанавливать взаимоотношения. Поэтому в общении целесообразно говорить не о социальной перцепции вообще, а о **межличностной перцепции** или восприятии, а некоторые исследователи больше говорят не о восприятии, а о **познании** другого. Эта проблема продуктивно изучается А. А. Бодалевым (1965; 1983).

Основными механизмами взаимопонимания в процессе общения являются **идентификация**, **эмпатия** и **рефлексия**. Термин «идентификация» имеет в социальной психологии несколько значений. В проблематике общения **идентификация** — это мысленный процесс уподобления себя партнеру по общению с целью познать и понять его мысли и представления. Под **эмпатией** также понимается мысленный процесс уподобления себя другому человеку, но с целью «понять» переживания и чувства познаваемого человека. Слово «понимание» здесь используется в метафорическом смысле — эмпатия есть аффективное «понимание». Как видно из определений, идентификация и эмпатия очень близки по содержанию, и часто в психологической литературе термин «эмпатия» имеет расширенное толкование — в него включаются процессы понимания как чувств, так и мыслей партнера по общению. При этом, говоря о процессе эмпатии, нужно иметь в виду и безусловно положительное отношение к личности партнера. Это означает наличие: а) принятия личности этого человека в целостности; б) собственной эмоциональной нейтральности, отсутствия оценочных суждений о нем (В. А. Соснин, 1996).

**Рефлексия** в проблеме понимания друг друга — это осмысление индивидом того, как он воспринимается и понимается партнером по общению. В ходе взаимного отражения участников общения «рефлексия» является своеобразной обратной связью, которая способствует формированию стратегии поведения субъектов общения, и коррекции их понимания особенностей внутреннего мира друг друга.

Еще одним механизмом понимания в общении является **межличностная аттракция**. **Аттракция** — это процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, результатом чего является формирование межличностных отношений. В настоящее время формируется расширенная трактовка процесса аттракции — как формирование эмоционально-оценочных представлений друг о друге, о своих межличностных взаимоотношениях (как положительных, так и отрицательных), как своего рода социальной установки с преобладанием эмоционально-оценочного компонента.

Рассмотренные классификации функций общения, естественно, не исключают друг друга, можно предлагать и другие варианты. Вместе с тем они показывают, что общение должно изучаться как многомерное явление. А это предполагает изучение явления с помощью методов системного анализа.

В заключение необходимо кратко остановиться на проблеме **методов исследований**.

Во-первых, для общего представления о методах можно использовать таблицу, которая дает схематическую классификацию методов (табл. 1). Эта схема позволяет систематизировать и сравнивать методы при более глубоком изучении проблемы общения.

Методы самоотчета используются для получения данных о субъективных восприятиях и эмоциональных состояниях участников общения (как своих, так и партнера).

Поведенческие методы дают объективные данные о конкретном поведении при помощи внешнего наблюдения за взаимодействием. Наиболее часто используемая практика — разработка различных кодирующих систем для записи наблюдаемых событий в зависимости от исследовательской задачи, включая специальные аудио- и видеотехнические устройства.

Третья группа методов — это поведенческие самоотчеты, т. е.

Таблица 1. Типы методов исследования общения

Тип источника получения данных	Тип эмпирической информации (получаемых данных)	
	Субъективный	Объективный
Участник изучаемой ситуации	Методы самоотчета	Методы самоотчета о поведении
Внешний наблюдатель	Субъективные отчеты наблюдателя	Поведенческие методы

данные собираются от участников общения, но не в отношении их эмоциональных состояний, а о своих взаимодействиях, о своем собственном поведении и о поведении партнера.

И последняя группа методов — это субъективные отчеты внешних наблюдателей (их мнения, суждения, оценки) как о внешней стороне общения, так и о мыслях и состояниях участников взаимодействия.

Заинтересованный читатель может найти подробное обсуждение методов в ряде цитируемых выше работ и специально в работах Р. Бэйлса (1970); Г. Фаснахта (1982), М. Аргайла, А. Фенхейма и Дж. Грехем (1981). В последней монографии дано теоретическое и экспериментальное обоснование так называемого ситуативного подхода, в настоящее время широко используемого в исследованиях проблем общения.

И, наконец, необходимо упомянуть о таком подходе, широко используемом в прикладной исследовательской практике изучения общения, как трансактный анализ. Подробное описание основных положений подхода можно найти в работе Э. Берна (1996).

### 3.2. Теоретические подходы к исследованию общения в социальной психологии

В историческом плане можно выделить три подхода к изучению проблемы: информационный (ориентированный на передачу и прием информации); интеракционный (ориентированный на взаимодействие); реляционный (ориентированный на взаимосвязь общения и взаимоотношения). Несмотря на очевидное сходство концепций, терминологии и исследовательской техники, каждый подход опирается на разные методологические традиции и предполагает хотя и взаимодополняющие, но тем не менее разные аспекты анализа проблемы общения.

**Информационные подходы.** Были развиты в основном в 30-е — 40-е годы и с тех пор широко используются до настоящего времени. Объектом исследований является передача сообщений, главным образом фактических, реальных между «участниками» — сообществами, организациями, индивидами, живогными, техническими устройствами, которые способны посылать и принимать информацию при помощи какой-то системы сигналов или символов.

Теоретические основания подхода базируются на трех основных положениях:

- содержание информации может преобразовываться в раз-

личные символы (кодироваться/декодироваться в слова, жесты, образы, предметы и т. д.);

- человек (его тело, глаза, лицо, руки, поза) образует своеобразный экран, на котором «проявляется» передаваемая информация после ее восприятия и переработки (в форме мыслей, эмоций, установок);
- принятие аристотелевской и ньютоновской картины мира: существует нейтральное пространство, в котором взаимодействуют дискретные организмы и объекты ограниченного объема.

В рамках информационного подхода существуют два основных направления исследований.

Первое направление занимается теорией и практикой обращения или изменения сообщений в различные изображения, знаки, сигналы, символы, языки или коды и их последующей декодировкой. Наиболее известная модель была разработана К. Шенноном и В. Вивером (1949).

Первоначальная модель состояла из 5 элементов: источник информации, передатчик информации (шифратор), канал для передачи сигналов, приемник информации (дешифратор), получатель информации (место получения информации). Считалось, что все элементы организованы в линейном порядке. Дальнейшие исследования позволили улучшить первоначальную схему. Были введены разграничения между «сообщением» как таковым и «источником» и введены важные дополнительные понятия: «обратная связь» (отклик получателя информации, дающий возможность источнику кодифицировать и корректировать последующую передачу информации); «шум» (искажения и помехи в сообщении при его прохождении по каналу); «избыточность» или «дублирование» (излишние повторения в кодировании информации для того, чтобы сообщение могло быть корректно декодировано); «фильтры» (преобразователи сообщения, когда оно достигает шифратора или покидает дешифратор).

Данная теоретическая модель обладала рядом положительных качеств: простотой и наглядностью, возможностью быстрой квантификации, универсальностью. Но эти же обстоятельства привели к игнорированию, недооценке исследователями потенциальной полезности или даже возможности существования других подходов в изучении проблемы общения.

Первый аналитический обзор использования этой теоретической модели коммуникаций в различных дисциплинах и сферах исследований был дан К. Черри в 1957 г.

Второе направление исследований возникло в 60-х годах.

Основным предметом этого направления явился анализ социально организованных условий для циркулирования информации между членами конкретной социальной группы или в межличностных взаимодействиях, включая диадические. Основные исследования в этой области были выполнены И. Гофманом (1963, 1969, 1975).

В своих исследованиях Гофман разработал и использовал для анализа общения модель коммуникационного обмена, состоящую из 4 элементов:

- коммуникационные условия или условия общения, устанавливаемые индивидами в конкретных ситуациях социального взаимодействия (например, прямое, непосредственное—непрямое, опосредованное, симметричное—асимметричное передавание сообщений);
- коммуникационное поведение или стратегия общения, которые используют участники общения во взаимоотношениях друг с другом;
- коммуникационные ограничения, включающие экономические, технические, интеллектуальные и эмоциональные факторы, ограничивающие выбор участниками общения той или иной стратегии;
- основы или критерии интерпретации, определяющие и направляющие способы восприятия и оценки людьми своего поведения по отношению друг к другу.

Именно разработка и использование этой модели в анализе межличностного общения помогла наиболее полно сблизить и навести мосты между информационным и интеракциональным подходами к изучению проблемы общения.

**Интеракциональные подходы.** Были развиты главным образом в 60 — 70-е годы. В отличие от информационного подхода, рассматривающего общение как транзакции по передаче информации (отдельные коммуникационные акты), в интеракциональном подходе общение рассматривается как ситуация совместного присутствия, которая взаимно устанавливается и поддерживается людьми при помощи различных форм поведения и внешних атрибутов (внешности, предметов, обстановки и т. п.). И это поведенческое управление ситуацией совместного присутствия, ее поддержание происходит относительно независимо от намерений участвующих индивидов. Хотя они обладают действительным контролем за входом или выходом из ситуации в соответствии со своими намерениями, до тех пор пока участники воспринимают присутствие и



поведение друг друга в ситуации, они не могут избежать постоянной координации поведения по отношению друг к другу.

Интеракциональный подход признает положение, что само взаимодействие включает обмен сообщениями. Но главный исследовательский интерес больше направлен на организацию поведения. Теоретические основания этого подхода: ориентация на многоаспектность анализа человеческого поведения во множестве жизненных условий и обстоятельств (в различных социальных контекстах); поведение является не столько функцией внутренних побуждений индивида, его мотивационных или личностных факторов, а больше — функцией самой ситуации взаимодействия и социальных взаимоотношений (позиция ситуационного подхода в социальной психологии); положения общей теории систем, вводящей в исследовательский инструментарий и концептуальный аппарат такие фундаментальные понятия как «система», «динамическое равновесие», «саморегуляция» и «программа».

В рамках интеракционального подхода был разработан ряд теоретических моделей, пытающихся объяснить главный вопрос — какими способами/путями структурируются и управляются ситуации социального присутствия при помощи средств поведения.

Условно можно выделить пять наиболее важных моделей.

**Лингвистическая модель**, предложенная в начале 60-х годов (Р. Бёвистел, 1970) для невербального общения. Одно из основных положений модели — несмотря на многообразие взаимодействий, все они образуются и комбинируются из одного и того же ограниченного репертуара или набора, состоящего из 50-60 элементарных движений и поз тела человека. Делается предположение, что следующие друг за другом поведенческие акты, сформированные из элементарных единиц, организуются таким образом, каким организуется последовательность звуков как элементарных единиц языка в словах, предложениях и фразах.

**Модель социального навыка** (М. Аргайл, А. Кендон, 1967). Эта модель опирается на положение о том, что межличностные транзакции (коммуникационные акты), подобно другим видам социальных умений и навыков (например, вождение автомобиля, танцы, игра в карты и т. п.), иерархично организуются и формируются посредством серии простых, целенаправленных, но часто пробных и допускающих двойное толкование шагов, т. е. высказывается идея научения общению в самом общении.

**Равновесная модель** (М. Аргайл, Дж. Дин, 1965). Модель опирается на положение о том, что взаимодействующие участники все-

гда стремятся поддержать определенный общий баланс различных форм своего поведения в связи с присутствием и активностью других лиц в ситуации. Т. е. любое изменение в использовании поведения типа X обычно всегда компенсируется соответствующими изменениями в использовании поведения типа Y и наоборот (например, диалог—монолог, сочетание вопросов и ответов).

**Программная модель социального взаимодействия** (А. Шефлен, 1968). В этой модели постулируется, что общая структура межличностной встречи или ситуации взаимодействия (и синхронная, и диахронная) порождается благодаря действию, по крайней мере, трех видов программ: первый вид программы имеет дело с простой координацией движений; второй — контролирует изменение видов активности индивидов в ситуации, когда возникают помехи или неопределенности; третья программа модифицирует сами процедуры изменений, то есть управляет комплексной задачей метаобщения.

Эти программы интернализуются или усваиваются индивидами по мере научения функционированию в качестве полноценных членов конкретной группы, сообщества и культуры; а также позволяют организовывать разнородный поведенческий материал в осмысленные и подходящие взаимообмены. Именно содержательный контекст конкретной ситуации, конкретная задача и конкретная социальная организация «запускают» действие конкретной программы.

**Системная модель** (А. Кендон, 1977) рассматривает взаимодействие как конфигурацию систем поведения, каждая из которых управляет отдельным аспектом межличностной транзакции. До настоящего времени идентифицированы и проанализированы две такие системы: первая — это система поведения, управляющая обменом речевых высказываний; вторая — это система поведения, управляющая главным образом использованием пространства и территории взаимодействия.

**Реляционный подход.** Этот подход начал постепенно развиваться с середины 50-х годов (Р. Бёдвистел, 1968; Г. Бэйтсон, 1973).

Основное положение этого подхода состоит в том, что социальный контекст и человеческая среда не образуют условия и обстоятельства, в которых преобразуется информация и происходит межличностное взаимодействие, а являются самим общением как таковым и понимаются как системы взаимоотношений. Другими словами, термин «общение», «коммуникация» — это обозначение общей системы взаимоотношений, которые люди развивают друг с другом, с общиной и средой обитания, в которой они живут.

Любое изменение какой-либо части этой системы, вызывающее изменение других частей, называется «информацией».

Согласно этому подходу, нельзя сказать, что люди, животные или другие организмы вступают в общение (информационный подход) или участвуют в нем (интеракционный подход), поскольку они уже являются неотъемлемой частью этого процесса независимо от того, хотят они этого или нет, частью как локальной, так и глобальной экосистемы взаимоотношений. Они включаются в эту систему с момента рождения и не покидают до момента смерти.

Рассмотрим этот подход подробнее. В историческом аспекте (информационный и интеракционный подходы) изучение общения и межличностных взаимоотношений считались двумя различными сторонами исследований. С развитием реляционного подхода укрепилась тенденция к интеграции этих сфер исследования: делать акцент на изучение таких параметров процесса общения, которые характеризуют отношения между людьми в «реальных» видах человеческих взаимоотношений. Основная посылка состоит в том, что любой акт общения — это акт участия во взаимоотношениях.

С этой точки зрения можно считать, что взаимоотношения не существуют как отдельные реальные сущности в каком-либо смысле; скорее их природа выводится из потока взаимодействий между индивидами, являющимися частью их взаимоотношений. Другими словами, ключевой элемент концепции: взаимоотношения — это «нечто», что существует между и вне индивидов; то есть взаимоотношения существуют на надиндивидуальном или «транс-актном» уровне. Главная позиция нового подхода состоит в следующем: природа взаимоотношений существует в процессе общения в реальном времени и пространстве.

Три направления теоретических исследований оказались инструментальными и способствовали появлению реляционной теории коммуникаций: а) кибернетика и теория общих систем; б) теория логических типов, которая идентифицирует разрывы непрерывности между различными уровнями абстракции (например: «индивид-общение», «индивид-взаимоотношения» и т. д.); в) биологические исследования экосистем и динамики взаимоотношений между организмами и средой обитания.

Наиболее интересные и важные исследования, проведенные на основе реляционного подхода, были осуществлены в области психопатологии (Г. Бэйтсон и др., 1956; Р. Д. Лэйнг, 1959). В частности, была предложена реляционная объяснительная модель общения больного шизофренией.

По утверждению самих сторонников подхода, реляционная теория общения находится на начальной стадии своего развития, несмотря на длительный период существования с момента зарождения (Р. Харре, Р. Ламб (ред.), 1983). Признается, что эта теория представляет один из самых перспективных подходов к изучению социальных явлений, к изучению общения, взаимодействия и поведения, которые до сих пор были известны социальным и поведенческим наукам.

Ее методологический потенциал и сила заключаются в том, что она заменяет аристотелевский принцип картины мира на «системный подход».

### 3.3. Невербальные способы общения

**Невербальное общение** — это коммуникация между индивидами без использования слов, то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме. Инструментом общения становится тело человека, обладающее исключительно широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею. С другой стороны, как сознание, так и бессознательные и подсознательные компоненты психики человека наделяют его способностями воспринимать и интерпретировать информацию, переданную в невербальной форме. Тот факт, что передача и прием невербальной информации может осуществляться на бессознательном или подсознательном уровнях, вносит некоторое осложнение в понимание этого явления и даже ставит вопрос об оправданности использования понятия «общение», так как при языковом и речевом общении этот процесс так или иначе осознается обеими сторонами. Поэтому вполне допустимо, когда речь идет о невербальной коммуникации, использовать также понятие «невербальное поведение», понимая его как поведение индивида, несущее в себе определенную информацию, независимо от того, осознается это индивидом или нет.

Основными средствами, которыми обладает «язык тела», являются поза, движения (жесты), мимика, взгляд, «пространственное поведение», характеристики голоса.

В последние десятилетия интерес в мировой психологической науке к невербальным способам общения заметно повысился, поскольку стало ясно, что этот компонент социального поведения человека играет в жизни общества более важную роль, чем представлялось ранее.

**Происхождение невербальных способов общения.** С этой проблемой связаны как твердо установленные истины, так и вопросы, на

которые до сих пор еще нет ответов. Установлено, что невербальные способы общения имеют два источника происхождения: биологическую эволюцию и культуру.

Как известно, для животных то, что мы называем невербальными способами общения, является основным инстинктивно обусловленным условием выживания и единственным инструментом социальной коммуникации. В животном мире позы, движения, звуки передают информацию об опасности, близости добычи, настижении брачного периода и т. д. Эти же средства выражают их отношение друг к другу в конкретных ситуациях. Человек сохранил в арсенале поведения многое из своего животного прошлого. Это наглядно проявляется в сходстве внешних признаков некоторых эмоциональных реакций животного и человека на те или иные ситуации (проявления настороженности, страха, паники, радости и т. п.). Об эволюционном происхождении многих компонентов невербального общения и поведения свидетельствует также то, что одни и те же эмоциональные реакции и состояния в разных культурах выражаются одинаковыми способами и средствами.

Вместе с тем хорошо известно, что символическое значение движений, поз, жестов и даже взгляда в разных культурах имеет различное, иногда прямо противоположное значение. Кивок головой у русских означает «да», а у болгар — «нет»; европеец и американец, сообщая о постигшем их горе или несчастье, принимают скорбное выражение лица и ожидают, что и собеседник сделает то же самое, а вьетнамец в аналогичной ситуации будет улыбаться, потому что он не хочет навязывать свою скорбь собеседнику и избавляет его от притворного выражения эмоций; арабам очень трудно общаться без постоянного прямого контакта взглядами, более интенсивного, чем у европейцев или американцев, а японца с детства воспитывают смотреть собеседнику не в глаза, а в область шеи и т. д. Такого рода наблюдения и специальные исследования говорят о культурном контексте многих форм невербальной коммуникации и поведения.

Среди неясных в плане формирования средств невербального общения остается, в частности, вопрос о том, как люди приобретают навыки невербальной коммуникации. Многое объясняется, конечно, подражанием и наблюдением за поведением других. Но как, например, объяснить обретение индивидом более или менее сложной системы жестов, которыми он сопровождает свою речь? Загадка заключается в том, что и сам человек не может в большинстве случаев сказать: почему он использует тот или иной жест в каком-то пункте беседы, какой смысл имеет этот жест, зачем он нужен и откуда взялся и т. д.

Каждый может проверить эти вопросы на себе, вспомнив, какими жестами и как он пользуется в процессе общения с другими.

**Особенности невербального общения.** Уже отмечалось, что невербальное общение может быть осознанным и неосознанным. К этому надо добавить еще и такую его особенность как намеренность и ненамеренность. Хотя в подавляющем большинстве обычно люди, не прошедшие специальную подготовку, как правило, не осознают или мало осознают свое невербальное поведение. С другой стороны, по оценкам специалистов невербальный коммуникационный канал по сравнению с вербальным несет большую информационную нагрузку: при помощи языка тела люди передают от 60 до 70% всей информации в процессе общения. Именно поэтому невербальное общение является важным компонентом процесса взаимодействия. Это означает, что в одном случае информация может передаваться одним субъектом общения (отправителем) с осознаваемой целью довести эту информацию до сведения другого субъекта (получателя). Примерами могут быть жест, указывающий кому-то направление; взгляд, выражающий внимание к собеседнику; угрожающая поза, свидетельствующая об определенных намерениях человека, и т. д. А в другом случае отправитель не имел намерения передавать какую-то информацию или даже пытался ее скрыть, например, признаки своего плохого настроения или болезненного состояния, свою принадлежность к определенной нации или социальной группе и т. п.; а другие (получатели) тем не менее такую информацию воспринимали. В этой связи оказываются полезными понятия «знак» и «сигнал». Знак — это элемент поведения, внешности, движений индивида, несущий в себе информацию, воспринимаемую другим индивидом независимо от воли и намерений первого. Но знак становится сигналом, когда отправитель использует его осознанно с целью передать какую-то определенную информацию получателю.

Нетрудно представить себе, что эти информационно-психологические различия между знаком и сигналом являются причиной множества случаев нарушения взаимопонимания между людьми. Не осознаваемый отправителем знак, например, случайный взгляд, может быть воспринят кем-то как сигнал (как признак интереса или опасности) и вызвать какие-то действия; намеренно передаваемый сигнал может быть не понят получателем и воспринят просто как знак и т. д. Здесь возможны несколько вариантов, так как сочетания осознанности—неосознанности и намеренности—ненамеренности имеют целый ряд комбинаций в отношениях между отправителем и получателем невербальной информации, поскольку каждый из них может занимать ту или иную позицию.

Кроме того, даже когда обе стороны ведут себя вполне осознанно, интерпретация полученной информации совсем не обязательно совпадает с тем, что предназначалось для передачи.

**Функции невербальных способов общения.** Невербальные средства общения помогают людям ориентироваться в различных социальных ситуациях и регулировать свое поведение, глубже понимать друг друга и соответственно строить свои отношения, быстрее воспринимать социальные нормы и корректировать свои действия. Таково общее назначение невербального общения, которое может быть выражено более конкретно в ряде его информационных функций. Невербальное общение позволяет передать информацию:

1) о признаках расовой (национальной), социальной и социально-демографической принадлежности человека;

2) о его физическом и психологическом состоянии;

3) об эмоциональном отношении человека к чему-то, кому-то или к какой-то ситуации;

4) о возможных вариантах поведения и способах действий человека в тех или иных ситуациях;

5) о степени воздействия на человека тех или иных событий, мероприятий, обстоятельств и т. п.;

6) о психологическом климате в группе и даже об общей атмосфере в обществе;

7) особенно важная функция невербального общения заключается в обмене информацией о личностных и индивидуальных свойствах между субъектами общения, таких как их отношение к людям, их самооценка, энергичность, склонность к доминантности, общительность, темперамент, скромность, невротичность и т. д.

### **3.4. Техника общения: практическая ориентация**

В профессиональной подготовке психолога неотъемлемым элементом является развитие психологической компетентности в сфере межличностного общения. В этом смысле в понятие психологической компетентности входит как овладение определенным объемом знаний о принципах, закономерностях и приемах эффективного общения, так и тренинг по совершенствованию собственных навыков и умений общения до уровня, позволяющего психологу заниматься практической профессиональной деятельностью.

В этой области существуют разные теоретико-прикладные ориентации (нейролингвистическое программирование, психологи-

ческие подходы, Т-групповые методы и т.д.), которые нашли свое отражение в обширной литературе в форме прикладных обучающих спецкурсов, обзор которых выходит за рамки данного раздела.

В этой связи представляется оправданным кратко обсудить один из самых распространенных в современной практической психологии подходов к технике эффективного общения, развитый в рамках гуманистической психологии (К. Роджерс, 1994), транзактном анализе и в психологии разрешения межличностных конфликтов (А. Филлей, 1976).

Основная цель этого обсуждения — не столько в изложении основ прикладного обучающего спецкурса по психологии межличностного общения, а скорее в формировании установки читателя на необходимость самостоятельного овладения техникой эффективного общения как необходимого элемента профессиональной подготовки психолога.

В последующем изложении будем опираться на материалы конкретного пособия (В.А. Соснин, 1993, 1996), в котором рассмотрены основные положения данного подхода, проанализированы техники эффективного общения, правила ведения целенаправленных бесед и поведения в ряде типичных ситуаций практического общения (специфика конфликтных ситуаций и рекомендации по их разрешению), даны рекомендации для самостоятельного тренинга, а также список литературы.

### **Итак, что такое эффективное межличностное общение?**

Исследования межличностного общения и практические наблюдения позволяют все возможные приемы реагирования людей, находящихся в межличностном контакте, условно объединить в две группы по параметру эффективности — неэффективности с точки зрения реализации целей общения: во-первых, какие приемы эффективны и когда их целесообразно использовать для развития личных контактов, положительных взаимоотношений и взаимопонимания с партнером; во-вторых, какие приемы и когда целесообразно использовать для оказания прямого психологического воздействия (опять же для полного достижения целей общения).

Основными параметрами эффективности общения являются умение и навыки человека в использовании двух техник общения (в соответствии с двумя метатеориями общения, отмеченными выше): **техники понимающего общения и техники директивного общения**.

Параметрами неэффективности практического общения являются склонности и привычки человека использовать так назы-



ваемые принижающе-уступчивые и защитно-агрессивные формы поведения, как неадекватные заместители понимающего и директивного общения.

### Что такое техника понимающего общения?

Это совокупность установок субъекта общения, правил и конкретных приемов реагирования, направленных на понимание партнера и его проблем, установление психологического контакта, изучение его личностных особенностей, на выяснение его точечного зрения по обсуждаемой проблеме и т. п.

Главное в технике понимания — это *ориентация субъекта общения на внутреннюю систему ценностей, оценок, мотивов и проблем самого партнера, а не на свою собственную*: он знает себя, свои потребности, свою жизненную ситуацию и проблемы лучше нас. Кроме этого, открытое общение с человеком будет происходить только тогда, когда мы способны создать доверительные взаимоотношения (климат, атмосферу, психологический контакт). Существенными условиями для создания такого климата доверия являются следующие установки субъекта общения на взаимодействие с партнером:

- на понимающее не оценочное реагирование на мысли, чувства, представления и высказывания партнера;
- на положительное принятие личности собеседника;
- на согласованность (конгруэнтность) собственного поведения при взаимодействии с ним

Эти установки выступают основными психологическими механизмами, реализующими ориентацию субъекта общения на понимание, на внутреннюю систему отсчета собеседника

*Установка на понимающее реагирование* означает наше осознанное стремление реагировать на высказывания и эмоциональные состояния партнера *безо всяких оценок*, стремясь понять их его собственными глазами. Именно поэтому в литературе часто понимающее общение называют «рефлексивным», «эмпатическим». Понимающее реагирование не означает нашего согласия с тем, что говорит и чувствует партнер, а есть проявление желания непредвзято понять его позицию, жизненную ситуацию без оценок в его адрес. Оценивающий тип понимания партнера обычно вызывает защитные реакции и затрудняет проявление им открытости.

*Установка принятия личности партнера* — это наша готовность к стремлению проявлять к нему *безусловно положительное уважение*, независимо от его достоинств и недостатков. Это готовность с нашей стороны уважительно признавать его право быть таким, ка-

ков он есть, независимо от нашего согласия или несогласия с ним. Проявление такой установки формирует «климат безопасности» и способствует открытости и доверительности со стороны партнера.

*Установка на согласованность своего поведения* в содержательном плане означает в определенном смысле правдивость и открытость своего поведения в общении с партнером. Согласованность поведения достигается тогда, когда то, что мы открыто выражаем собеседнику словами и жестами, согласуется с нашими внутренними чувствами и переживаниями в момент беседы и когда мы осознаем свои внутренние эмоциональные состояния. В психологическом плане это означает «приглашение» партнера к «обмену доверием». Быть полностью согласованным в общении со всеми людьми, все время и во всех ситуациях, конечно, невозможно и даже вредно. Однако согласованность поведения — важнейшее условие тогда, когда партнеры стремятся понять друг друга и развить взаимоотношения между собой.

*Правила понимающего реагирования.* Чтобы эффективнее понимать партнера, развивать с ним психологический контакт, целесообразно придерживаться в общении ряда правил:

- больше слушайте, меньше говорите сами, «следуйте» за высказываниями и эмоциями партнера;
- воздерживайтесь от своих оценок, меньше задавайте вопросов, не «подталкивайте» партнера к обсуждению тех вопросов, о которых ему «следует» говорить с вашей точки зрения;
- стремитесь прежде всего реагировать на личностно значимую информацию, сильнее всего связанную с потребностями и интересами партнера;
- стремитесь реагировать на чувства и эмоциональные состояния собеседника.

Может показаться, что эти правила ставят нас в исключительно пассивную позицию в общении. Но это не так! Техника понимающего общения требует очень тщательного слушания, во-первых, и, во-вторых, высокой степени избирательности в отборе того на что и как реагировать.

*Приемы понимающего реагирования.* Под приемами реагирования понимается совокупность всевозможных поведенческих реакций или актов в реальном взаимодействии партнеров. В психологической литературе синонимично встречаются другие обозначения: тип, вид, способ или форма реагирования. Эти приемы достаточно просты для понимания, и все мы в своей жизни в той или иной степени используем их. Однако овладение ими до уровня

профессиональных навыков требует систематических усилий. Перечислим эти приемы без содержательного раскрытия:

- простые фразы, подтверждающие наличие контакта (выражение внимания и интереса);
- перефразирование высказываний и открыто выражаемых чувств партнера (выражение внимания и проверка правильности понимания);
- выяснение мыслей и чувств собеседника, не выражаемых открыто (реагирование на то, что, по вашему мнению, находится в сознании партнера);
- зондирование не полностью осознаваемых эмоциональных состояний собеседника («вытягивание» в поле сознания партнера причин эмоциональных состояний);
- молчание как прием реагирования (осознанное использование молчания в ходе беседы);
- невербальные реакции (осознанное использование в общении «языка тела»);
- интерпретация (вариант зондирования не полностью осознаваемых переживаний партнера);
- резюмирование (вариант расширенного перефразирования логически завершенного фрагмента разговора);
- подбадривания и заверения (способ подтверждения того, что вы хотите понять и принять без оценивания мысли и чувства собеседника);
- вопросы, проясняющие позицию собеседника (неоценочные вопросы, которые являются вашей реакцией на сказанное и выраженное собеседником в разговоре).

Все сказанное о технике понимающего общения можно изобразить в виде схемы (рис. 1), на которой наглядно представлены основные положения и правила этой техники.

Умения и навыки понимающего общения несомненно относятся к числу важных профессиональных качеств современного делового человека. Вместе с тем профессиональная деятельность требует развития умений и навыков другого рода, а именно — умений и навыков использования приемов директивного общения в работе с людьми.

### **Итак, что такое техника директивного общения?**

Это совокупность установок субъекта общения, правил и конкретных приемов реагирования, направленных на оказание прямого психологического воздействия на партнера для достижения своих целей.

Ориентация в процессе беседы	Виды информации в высказываниях партнера, на которые можно реагировать	Типы реагирования	Аспекты содержания информации, на которые можно реагировать	Типы эмоциональных состояний, на которые можно реагировать
Слушать и реагировать со своей точки зрения	События, явления, теории, идеи и т. д.	«Подгалкивание» партнера (дать совет, рекомендацию, высказать мнение, оценку и т. п.)	Рациональный аспект (содержание высказывания)	Положительные чувства
Слушать и реагировать с точки зрения собеседника	Другие люди, группы людей	Реагировать на сказанное партнером, принимая и проявляя его мысли и чувства (без оценивания)	Скрытые чувства	Противоречивые чувства
	То, что партнер говорит о себе и своих близких		Чувства, выраженные объектом открыто	Отрицательные чувства

*Рисунок 1.* Избирательный процесс слушания и реагирования при использовании техники понимающего общения. Стрелками обозначены возможные варианты понимающего реагирования на высказывания собеседника: сплошными — более сильные, пунктирными — менее сильные по своему психологическому эффекту

Такие качества человека, как целеустремленность и настойчивость в достижении своих интересов и целей, принадлежат к числу неотъемлемых социально одобряемых качеств человека в современном мире. Но очень часто в жизни мы это делаем в защитно-агрессивной форме, которая больше препятствует, чем способствует достижению целей и приводит к возникновению психологических барьеров, конфликтов и препятствий. Навыки и привычки защитно-агрессивного поведения при определенных условиях могут становиться достаточно устойчивыми чертами личности человека и типичными особенностями его коммуникативных качеств (как правило, плохо осознаваемых самим человеком). Техника директивного общения как раз и ориентирована на то, чтобы преодолевать защитно-агрессивные навыки и привычки и достигать своих

цели во взаимодействии с людьми с большей эффективностью и с меньшими психологическими и иными издержками.

*В основе директивного подхода лежат следующие установки и правила:*

- на открытое, прямое и ясное выражение своих позиций, намерений и целей;
- на открытое, активное поведение и действия по достижению своих целей;
- на прямой и открытый отказ выполнять действия, которые не будут служить вашим интересам;
- на эффективную и решительную защиту себя от агрессивного поведения партнера;
- на достижение своих целей с учетом интересов и целей партнера.

*Приемы директивного реагирования:*

- директивные вопросы (ориентация партнера на проблему, которую вы считаете целесообразным обсуждать в соответствии с вашими целями);
- открытое выяснение противоречий в позиции партнера (ориентация партнера на осознание противоречий в рассуждениях и аргументах);
- выражение сомнения по поводу высказываний собеседника;
- выражение согласия или несогласия (одобрения, неодобрения);
- совет, предложение, разъяснение (рекомендации собеседнику в связи с реализацией его целей);
- убеждение;
- принуждение (скрытая или прямая угроза партнеру, если он откажется действовать в соответствии с вашими намерениями).

В отношении убеждения следует сделать одно замечание. Часто убеждение считается отдельным приемом директивного общения. В широком смысле убеждением считается процесс межличностного взаимодействия, в котором мы активно стремимся склонить партнера принять конкретную точку зрения или позицию, вызвать у него определенное эмоциональное состояние или добиться от него согласия на определенный курс действий для реализации ваших (и его) целей и интересов, т.е. в широком смысле убеждение — это психологическое воздействие.

В узком смысле под убеждением подразумевается достижение осознанного принятия партнером предлагаемой позиции, становящейся его собственным мотивом поведения. Если он принима-

ет вашу позицию, не оценивая ее критически, такое воздействие называется внушением. Если вы добиваетесь его согласия с вашей позицией вопреки его внутренним убеждениям, такое воздействие называется принуждением, т.е. действует мотив страха, преобладающий над внутренними мотивами поведения.

Такая классификация типов воздействия традиционна и в целом полезна, так как помогает отчетливее понять степень психологической «прочности» при разных формах воздействия.

В практическом плане полезнее рассматривать убеждение не как простой прием директивной техники или один из приемов психологического воздействия наряду с внушением и принуждением, а в более широком смысле — как целостный процесс целенаправленного взаимодействия и воздействия на партнера, или даже шире — как процесс ведения переговоров. И в этом процессе используются все приемы как понимающего, так и директивного общения. Более того, этот процесс не обязательно заканчивается достижением целевой установки в ходе одной или нескольких встреч.

Итак, тезисно рассмотрены две формы эффективного, целенаправленного общения: техника понимающего общения и техника директивного общения. В определенном смысле техника понимания — это техника оказания косвенного (не прямого) психологического воздействия или техника «активного слушания». Директивная техника — это техника оказания прямого психологического воздействия в процессе взаимодействия с партнером. Естественно, за рамками рассмотрения остались многие важные вопросы, требующие дополнительного обсуждения (психологические механизмы, лежащие в основе правил и приемов реагирования, пределы и трудности ее использования и т.п.). При обсуждении как субъект общения, так и цели общения подразумевались в самом широком смысле — эта техника полезна для всех специалистов, профессия которых предполагает работу с людьми (от психолога, психотерапевта, педагога до следователя, менеджера и дипломата).

### 3.5. Психология межличностного познания

**Основные понятия.** Общение начинается с восприятия человека человеком, часто с одновременным формированием межличностных отношений, включающим и психологическое воздействие. В прикладном плане эффективность формирования межличностных отношений и оказание психологического воздействия на

партнера по общению может быть затруднено, если межличностное познание не было успешным. Изложенное обуславливает логику рассмотрения названных проблем в психологии общения.

Проблема восприятия человека человеком из всех аспектов общения является наиболее изученной. Результаты зарубежных исследований по ней представлены в работах Г. М. Андреевой, Н. Н. Богомоловой, А. А. Бодалева, Л. А. Петровской, П. Н. Шихирева, В. Н. Кунциной и др. Межличностное познание в западной социальной психологии осуществляется в рамках когнитивистской ориентации. В настоящее время научные разработки ведутся в Санкт-Петербургском, Московском и Ростовском государственных университетах.

В последние годы отмечается повышенный спрос на научно-популярную литературу по познанию партнера по общению. В центрах физиогномической диагностики, тренинговых группах по обучению желающих «читать человека как книгу» программы обучения часто упрощены для повышения диагностических возможностей личности (В. А. Лабунская, 1997).

**Социальная перцепция** включает восприятие социальной действительности и человека человеком (межличностная перцепция). Первоначальное понятие «восприятие человека человеком» стало недостаточным для полного познания людей. Впоследствии к нему добавилось понятие «понимание человека», что предполагает подключение к процессу восприятия человека и других познавательных процессов. Как равнозначные научные выражения используются «межличностное восприятие и понимание» и «межличностное познание». Часто упоминаются психологически-бытовые словосочетания «распознавание людей», «чтение лиц», «физиогномика».

В процессе восприятия человека важная роль принадлежит **социально-психологической наблюдательности** — свойству личности, позволяющему ей успешно улавливать малозаметные, но существенные для понимания особенности. Это интегративная характеристика, вбирающая некоторые особенности познавательных процессов, внимания, а также жизненный и профессиональный опыт личности.

В основе социально-психологической наблюдательности лежат различные виды сензитивности. **Наблюдательная сензитивность** связана со способностью воспринимать собеседника с одновременным запоминанием содержания характеристик личности и ситуации общения (по определению А. А. Бодалева — это «различительная точность» (Бодалев, 1982). **Теоретическая сензитивность** предполагает выбор и использование наиболее адекватных теорий для более точного понимания и прогнозирования поведения людей. **Номотетическая**

**сензитивность** позволяет понимать представителей различных социальных общностей и прогнозировать их поведение (по А. А. Бодалеву, это «стереотипная точность») **Идеографическая сензитивность** связана с пониманием уникальности каждой личности и дистанцировании ее от общих характеристик групп (Емельянов, 1985).

**Социально-психологическая компетентность** предполагает определенный объем знаний и уровень сформированности навыков и умении, позволяющих адекватно ориентироваться в различных ситуациях общения, объективно оценивать людей, прогнозировать их поведение, формировать с ними необходимые отношения и успешно воздействовать на них, исходя из сложившихся условий. Принято считать, что отношение к людям и себе оценивается труднее, чем к объектам материального мира и ситуациям.

**Межличностная компетентность** представляет более узкое понятие, являющееся частью социально-психологической компетентности, но ограниченное межличностными контактами.

**Коммуникативная компетентность** предполагает ситуативную адаптивность и свободное владение вербальными и невербальными средствами общения (Емельянов, 1985).

**Системный подход в межличностном познании.** Для структурирования многочисленных результатов исследований по межличностному восприятию целесообразно использовать системный подход к этому процессу (Ломов, 1999), элементами которого являются субъект, объект и процесс восприятия (познания) человека человеком (Рис. 2).

*Субъект* межличностного восприятия (познания), являясь элементом названной системы, одновременно представляет собой развивающуюся динамическую систему со многими характеристиками. Он может выступать в роли общающегося (наивного психолога, человека с улицы и пр.), участника эксперимента (организатора, испытуемого и пр.), профессионального психолога и т. д.

*Объект* восприятия как элемент рассматриваемой системы включен во многие системы действительности. Многообразие подсистем, в которых находится воспринимаемый, предопределяет разнообразие формы его поведения и проявления психологических характеристик. Будучи активно действующей личностью, объект стремится изучить субъекта и в отдельных случаях квалифицированно организовать свою самоподачу (Крижанская, Третьяков, 1990).

*Процесс* познания человека, с одной стороны, есть элемент названной системы, а с другой, будучи целостным многомерным явлением, может исследоваться как самостоятельная подсистема.



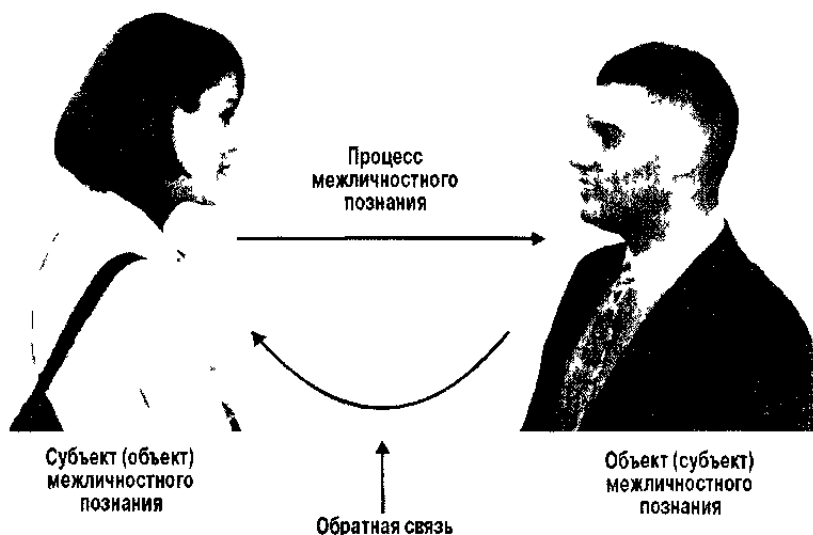


Рис. 2 Системный подход к межличностному взаимодействию

Процесс познания — это не одновременный акт. Кроме познания, он включает обратную связь от объекта восприятия и иногда — элементы коммуникации и взаимодействия.

**Субъект межличностного познания** Особенности воспринимающего зависят от его объективных и субъективных характеристик. Они влияют на глубину, всесторонность, объективность и скорость познания другого человека. К ним относятся пол, возраст, национальность, темперамент, социальный интеллект, психические состояния, состояние здоровья, установки, опыт общения, профессиональные и личностные особенности и пр.

**Пол.** Существенно влияют на процесс познания половые различия. Женщины по сравнению с мужчинами точнее идентифицируют эмоциональные состояния и межличностные отношения, достоинства и недостатки личности, эмоционально более predisposed к проникновению во внутренний мир собеседника. У них выше показатели социально-психологической наблюдательности, хотя мужчины точнее определяют уровень интеллекта собеседника.

**Возраст.** На точность восприятия и понимания влияет возраст. Подростки и юноши в первую очередь обращают внимание на физические данные и экспрессивные характеристики. По мере освоения психологических понятий и жизненного опыта они на-

чинают разносторонне воспринимать и оценивать людей. Воспринимающий точнее определяет возраст лиц, который приближается к нему по годам, и чаще ошибается в случае большой разницы лет. С возрастом легче дифференцируются отрицательные эмоциональные состояния (Бодалев, 1995). Зрелые люди могут понять как подростков, так и престарелых. Дети и подростки часто не в состоянии понять взрослых и адекватно их оценить.

*Национальность.* Человек воспринимает окружающий его мир через призму своего национального образа жизни, т. е. через сформировавшиеся у него этнические обычаи, традиции, привычки и пр. В этом просматривается «внутренняя структура личности», связанная с этнической субкультурой. «Характер восприятия в межнациональном общении как самих людей, так и тех отношений, которые складываются между ними, как представителями разных наций, более нюансирован, чем в однопациональной среде» (Хабибуллин, 1974, с. 87). Если воспринимающий имеет опыт общения с представителями разных этносов, то влияние национальности на формирование представления о воспринимаемом будет сказываться меньше.

*Темперамент.* Некоторые характеристики темперамента влияют на процесс познания другого человека. Экспериментально было установлено, что чем выше экстравертированность воспринимающего, тем он точнее опознает экспрессивные характеристики и меньше принимает во внимание ситуацию, в которой находится. Интроверты же проявляют недоверие к экспрессивным характеристикам, они более точны в оценках воспринимающих и оперируют представлениями о наиболее вероятных состояниях объекта. По мнению ряда исследователей, экстраверты — смотрят, интроверты — думают. Необщительные и эмоционально неустойчивые люди успешнее опознают отрицательные эмоциональные состояния (Бодалев, 1995). Экстравертов в других людях в первую очередь интересует внешняя сторона поведения, физические компоненты облика личности и другие моменты, в которых содержится информация, сходная с данными, присущими им самим. Часто в других людях они пытаются найти прежде всего самих себя, пренебрегая иногда информацией о личностных особенностях объекта, если расценивают его как неинтересного для себя человека.

*Социальный интеллект.* Успешнее определяют различные психические состояния и межличностные отношения те люди, которые развиты и имеют более высокий уровень социального интеллекта. Общее развитие личности предполагает владение богатой лексикой, включающей научные и бытовые психологические по-

нения, и позволяет успешнее оперировать ими при характеристике воспринимаемого человека.

Под социальным интеллектом понимают способность личности, основанную на специфике познавательных процессов, эмоциональном и социальном опыте, понимать самого себя, других людей и прогнозировать их поведение. Социальный интеллект имеет общую структурную базу как с когнитивным развитием, так и с эмоциональными основами нравственности. Его можно определить как «дальновидность в межличностных отношениях» (Э. Торндайк) и «практически-психологический ум» (Л. И. Уманский) (Емельянов, 1985).

Социальный интеллект базируется на социально-психологической наблюдательности, наглядно-образной памяти, рефлексивном осмыслении действительности и поведения людей, способности к анализу-синтезу психологической информации и развитием воображении. Он позволяет успешнее познавать внутренний мир личности, дифференцировать ее межличностные отношения и прогнозировать ее поведение в различных ситуациях.

*Психическое состояние.* Независимо от того, устал человек или, наоборот, отдохнул, сосредоточенный или рассеянный, — эти и другие психические состояния бессознательно сказываются на формировании образа воспринимаемого. Изложенное подтверждается многочисленными экспериментами (Бодалев, 1995).

*Состояние здоровья.* Как свидетельствуют результаты исследований по психиатрии и медицинской психологии, состояние здоровья воспринимающего сказывается на процессе познания других людей. Так, например, невротики по сравнению с шизофрениками точнее оценивают психические состояния и межличностные отношения людей.

*Установки.* Широко известен эксперимент А. А. Бодалева, когда в разных группах испытуемых перед предъявлением им фотографии одного и того же лица давались разные установки. При установке «преступник» испытуемые характеризовали человека на фотографии как «зверюгу» с «бандитским подбородком», «опустившегося» и пр., а при установке «герой» они описывали «молодого человека с волевым и мужественным лицом» и т. д. (Бодалев, 1995). Из зарубежных экспериментов известны полярные характеристики одного и того же лица, представленного в первом случае как предприниматель, а во втором — как финансовый инспектор.

Результаты зарубежных исследований показывают, что установка воспринимать других людей с определенной для данного человека позиции может быть устойчивой и колеблется в пределах

ог негативно-жесткой (эффект ожесточения) до мягкой и доброжелательной (эффект снисходительности). В силу этого в описание воспринимаемого привносятся эмоционально положительные или эмоционально отрицательные характеристики.

Ценностные ориентации связаны с мотивационно-потребностной сферой личности. Они ориентируют субъекта на восприятие и фиксацию значимых для него особенностей, причем часто это происходит неосознанно.

В работе М. А. Джерелиевской с помощью техники оценивания фотоизображений выявлялись связи между кооперативно-конфликтным поведением и категориальными структурами визуальной психосемантики личности (Джерелиевская, 2000).

*Опыт общения* аккумулирует контакты субъекта с представителями разных социальных групп. Чем больше и разнообразнее были контакты с людьми у субъекта, тем точнее он воспринимает окружающих.

*Профессиональная деятельность.* Разные виды трудовой деятельности предполагают разные объемы общения с людьми. Общественные профессии (педагоги, юристы, переводчики и пр.) активно формируют социально-психологическую компетентность. Связь между профессией, опытом общения и межличностной перцепцией раскрыта во многих экспериментах (Бодалев, 1970; Кукосян, 1981).

*Личностные особенности.* Понимание себя и адекватная самооценка влияют на процесс познания других людей. Экспериментально установлено, что лица, уверенные и объективно относящиеся к себе, в большинстве случаев оценивают других людей как доброжелательных, расположенных к ним. Неуверенные же в себе люди часто воспринимают окружающих лиц как тяготеющих к холодности и не расположенных к ним (Бодалев, 1995). Самокритичность позволяет более адекватно воспринимать окружающих людей. Авторитарные испытуемые по сравнению с демократически расположенными высказывают более жесткие суждения о воспринимаемых лицах. Люди, которые по психической организации являются более сложными и сенситивными, глубже и обстоятельнее описывают и оценивают воспринимаемые лица.

Эмпатийность субъекта формирует определенную сонастроенность между субъектом и объектом, что обуславливает определенные изменения в поведении последнего и в конечном итоге может привести к позитивной оценке воспринимаемой личности.

В зависимости от видов ощущений, по которым к людям поступает основная информация (при восприятии человека человеком),

неиролингвистическое программирование классифицирует людей на визуалов, аудиалов и кинестетиков. «Визуалы» предпочитают зрительно фиксировать информацию о воспринимаемом человеке. «Аудиалы» больше внимания обращают на содержание речевых высказываний партнера по общению. «Кинестетики» через состояние своего тела и различные движения партнера стремятся изучить его и эмоционально прочувствовать состояние объекта.

**Человек как предмет познания.** Восприятие и понимание человека нашло отражение во многих экспериментальных работах. Представляется важным системно рассмотреть, выделить и сгруппировать многие характеристики воспринимаемой личности. В этом плане основополагающим понятием может быть облик познаваемого (внешний облик), включающий в себя физический и социальный аспекты.

**Физический облик** предполагает антропологические особенности, физиологические, функциональные и паралингвистические характеристики.

**Антропологические особенности** физического облика включают рост, телосложение, голову, руки, ноги, цвет кожи и пр. Как показывают результаты исследований, воспринимая указанные выше характеристики, субъект может сделать определенный вывод о возрасте, расовой или этнической принадлежности, состоянии здоровья и других особенностях объекта.

**Физиологические характеристики:** дыхание, кровообращение, потоотделение и т. д. Воспринимая их, субъект делает определенные умозаключения о физиологическом возрасте, темпераменте, состоянии здоровья и других особенностях объекта. Например, покраснение или побледнение кожи, появление тремора, пота может свидетельствовать о психической напряженности воспринимаемого. То, как человек ведет себя во время кашля и чихания (пользуется платком, отворачивается в сторону и пр.), является показателем его культурного уровня.

**Функциональные особенности** включают осанку, позу и походку. Осанка — это манера придавать фигуре определенный вид, сочетание положения корпуса и головы. Различают стройную, подтянутую, сутуловатую, напряженную, раскованную, сгорбленную осанку и др.; по активности — вялую и бодрую. Наиболее точно оценивают осанку кройщики, тренеры, педагоги-хореографы и т. д. По ней воспринимающий может определить состояние здоровья, занимается ли человек спортом, психическое состояние, возраст, черты характера (уверенность в себе, высокомерие, смирение, угодничество и пр.) и некоторые свойства темперамента.

Поза — это положение тела в пространстве. Результаты экспериментальных исследований свидетельствуют, что по позам можно определить психическое состояние человека, некоторые черты его характера, культурный уровень, отношение к людям, психическое состояние, этническое происхождение и т. д. (Лабунская, 1985; Бодалев, 1995; Штангль, 1996).

Походка — это манера ходить, поступь человека. В походке находят отражение темперамент (темп ходьбы — быстрый или медленный), физиологическое самочувствие (усталость, бодрость и др.), род занятий (походка балерины, моряка), перенесенные болезни, возраст (старческая походка), психическое состояние (виноватая походка) и т. д. (Бальзак, 1996). Психосемантика походки является малоисследованной проблемой.

*Паралингвистические особенности общения:* мимика, жесты и телодвижения, контакт глаз<sup>1</sup>. В научной литературе значительно лучше изучена мимика, чем жесты и телодвижения.

Мимикой называют выразительные движения лицевых мышц. Мимические знаки включают качественные и количественные характеристики. Качественная сторона предполагает эмоциональное выражение лица. Проблема восприятия и понимания эмоциональных состояний является междисциплинарной и сложной. Для распознавания выражений чаще всего используется подход П. Экмана, состоящий из шести основных программ: радость (счастье), гнев (решительность), страх, страдание (грусть), презрение (отвращение) и удивление (рис. 3) и Р. Вудвортса, состоящий из четырех программ: удовольствие—неудовольствие, внимание—пренебрежение. Однозначные и сильно выраженные эмоции несложно дифференцировать, а смешанные и слабовыраженные психические состояния распознаются гораздо труднее. Количественные характеристики эмоциональных выражений включают интенсивность проявлений переживаний личности (степень их выраженности) (Уайтсайд, 1997, Изард, 1999).

Идентификация эмоциональных состояний по мимике заключается в сличении формируемого образа воспринимаемого человека с хранящейся в памяти воспринимающего системой социально-психологических эталонов экспрессивных выражений лиц.

К жестам относятся экспрессивные движения рук. Телодвижения,

<sup>1</sup> В научной литературе функциональные, паралингвистические, экстралингвистические и проксемические способности, а также касания и контакт глаз называют невербальными средствами общения, или экспрессией человека (Лабунская, 1999). Разные исследователи в названные понятия вкладывают различное содержание.

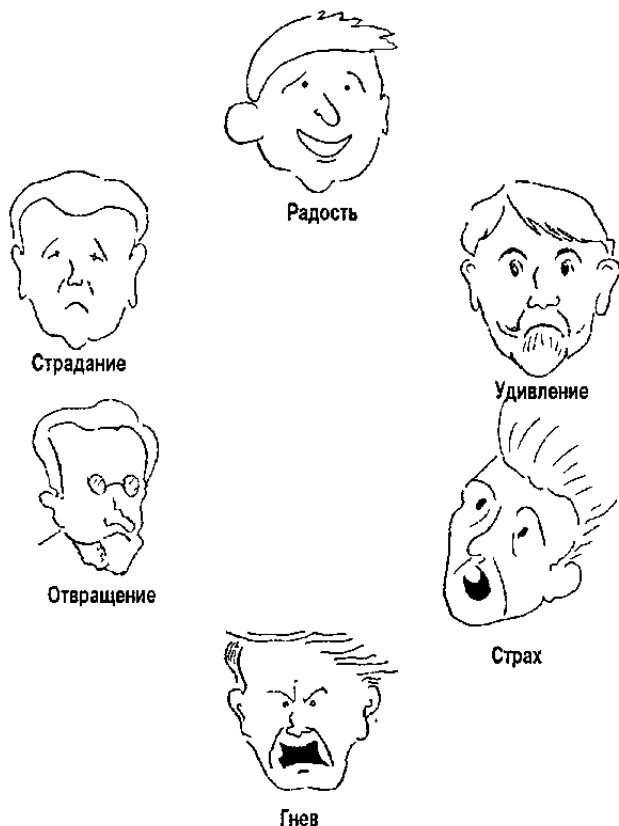


Рис. 3 Эмоциональная шкала П. Экмана

называемые пантомимой, включают движения головы, туловища и ног. В процессе социализации личность осваивает жесты и телодвижения, специфичные для определенной общности. В этом плане при восприятии человека, принадлежащего к группе воспринимающего, последний адекватно оценит его жесты и телодвижения. Если объект восприятия принадлежит к неизвестной для воспринимающего общности, то некоторые его жесты могут быть непонятны для воспринимающего или будут по-другому истолковываться (Рюкле, 1996, Пронников, Ладанов, 1998, Вилсон, Макклафлин, 1999).

По направлению взгляда объекта, времени и частоте фиксации на окружающих его лицах можно определить отношение объекта к ним. Если же добавить сюда разворот туловища объек-

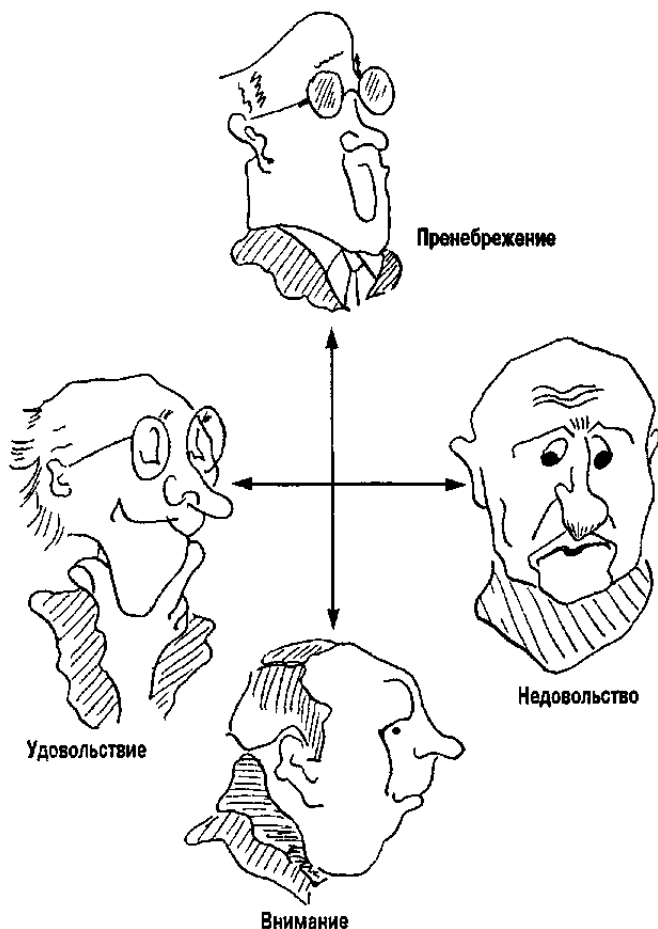


Рис. 4. Эмоциональная шкала Р Вудвортса

та, прищуривается он или подмигивает партнеру по общению, то все это в совокупности дает дополнительные возможности для его познания. Изложенное больше относится к европейской культуре, так как в восточных странах смотреть в глаза человеку, как правило, не принято.

Тактильные особенности включают различные прикосновения (рукопожатия, поглаживания, похлопывания, поцелуи). По ним можно определить темперамент объекта межличностного познания, уровень его эмоционально-волевого регулирования, от-



ношение к собеседнику, с которым он общается, культурный уровень, этническую принадлежность и пр.

В практическом плане представляет интерес последняя работа П. Экмана «Психология лжи», в которой раскрываются многочисленные эмпирические референты обмана и дается техника их распознавания (Экман, 1999).

*Социальный облик* включает социальную роль, социальное оформление внешности, проксемические особенности общения, речевые и экстралингвистические характеристики, деятельностные особенности.

*Социальная роль* — это поведение человека по нормам, обусловленным данным обществом, в соответствии с ожиданиями его представителей. Несмотря на формальные требования к выполнению социальной роли (Бобнева, 1978; Берн, 1996, Шибутани, 1998, Андреева, Богомолова, Петровская, 2001), объект может варьировать свое поведение в достаточно широком диапазоне, тем самым проявляя свои индивидуальные особенности.

*Социальное оформление внешности (внешний облик)*. При восприятии одежды человека, его обуви, украшении и других аксессуаров субъект может определить вкусы объекта, некоторые черты характера, ценностные ориентации, социальный статус, материальное положение, национальность и пр. Показателем вкуса является умение человека одеваться с учетом возраста, особенностей своей фигуры. Наличие украшений, используемая косметика (особенно это относится к женщинам) говорят об уровне их престижа для воспринимаемого (Сорины, 1998).

*Проксемические особенности общения* включают расстояние между общающимися и их взаимное расположение. Воспринимая расстояние между объектом и его партнером, можно определить, в каких отношениях он с ним находится, какой у него статус и пр (Hall, 1959, 1966). Ориентация объекта восприятия по отношению к партнеру и «угол общения» между ними, место, которое он выбирает, — все это в совокупности позволяет воспринимающему определить черты характера, стиль поведения и другие характеристики объекта (Ниренберг, Калеро, 1990).

*Речевые особенности* связаны с семантикой, грамматикой и фонетикой. Воспринимая используемую объектом лексику, грамматические конструкции, фонетические особенности, подтекст и др., воспринимающий может определить ценностные ориентации, вкусы, социальный статус, деловые и личные качества, возраст и другие особенности. Ярким примером из художественной

литературы, демонстрирующим умение определять по особенностям речи место рождения и жительства, профессию, является профессор фонетики Хиггинс из пьесы Б. Шоу «Пигмалион».

*Экстралингвистические особенности речи* предполагают своеобразие голоса, тембр, высоту, громкость, интонацию, характер заполнения пауз и т. д. В прошлом все это относилось к паралингвистике. В настоящее время часть исследователей относит вышесказанное к экстралингвистике, а некоторые (Лабунская, 1999) — к просодике. Как показывают экспериментальные исследования, при восприятии экстралингвистических особенностей можно определить культурный уровень объекта, его различные психические состояния, в том числе и напряженные, и другие моменты.

*Особенности действий, совершаемых объектом.* Человек наиболее полно раскрывается в процессе трудовой деятельности. Воспринимая объект при совершении им профессиональных действий, в различных видах деятельности (учеба, труд, игра), субъект лучше понимает его ценности, профессиональные качества, отношение к работе, характерологические особенности и пр. По импульсивным действиям воспринимающий может определить некоторые свойства темперамента, уровень сформированности эмоционально-волевых качеств; по коммуникативным действиям — уровень сформированности навыков общения, природную predisposedность к взаимодействию.

Характеристики физического облика объекта по сравнению с социальными особенностями более достоверны и проявляются раньше и ярче. В то же время наиболее информативны социальные особенности воспринимаемого объекта.

При оценке и интерпретации психологических характеристик воспринимаемого субъекта важно учитывать полидетерминированность их проявления, многозначность происхождения сигналов, информирующих о физическом и социальном облике познаваемого человека. При этом целесообразно иметь в виду, что воспринимаемый объект может сознательно организовывать свою самоподачу (самопрезентацию), чтобы произвести на субъекта познания нужное впечатление.

*Характеристика процесса познания человека.* Данный процесс включает механизмы, искажающие адекватность представления о воспринимаемом, а также механизмы межличностного познания, обратную связь от объекта и условия, в которых происходит восприятие.

*Механизмы межличностного познания, искажающие адекватность формирующегося образа воспринимаемого.* В психологической литера-

туре механизмы, влияющие на адекватность формирования представления о воспринимаемом человеке, называются по-разному: эффекты восприятия (Андреева, 1999), процессы познания, механизмы, искажающие формирующийся образ воспринимаемого. Особенностью их функционирования является то, что они в разной степени ограничивают возможность объективного познания людей. Некоторые из них экспериментально выверены, большинство же, хотя и описаны в литературе, требуют дальнейшей проверки. К данным механизмам относятся: функционирование имплицитной структуры личности, влияние первого впечатления, проекция, стереотипизация, упрощение, идеализация и этноцентризм.

*Механизм функционирования имплицитной (внутренней) структуры личности.* Имплицитная теория личности предполагает наличие у каждого человека сложившейся структуры, характеризующейся наиболее значимыми для него психологическими особенностями. Формирование этой структуры происходит последовательно с детских лет и заканчивается в основном к 16—18 годам. В ней аккумулируется жизненный опыт познания людей (Кон, 1987, 1989; Бодалев, 1995). Появляющиеся позже элементы описания человека (личностные дескрипторы) «подстраиваются» в уже сформировавшиеся представления о людях. Имплицитная структура представлений о людях бессознательно влияет на процесс познания людей. В ней находит свое отражение жизненная позиция воспринимающего, его социальные установки и другие моменты, которые предопределяют восприятие и познание.

*Влияние первого впечатления о воспринимаемом (механизм первичности или новизны).* Его суть сводится к тому, что первое впечатление о воспринимаемом влияет на последующее формирование образа о познаваемом. При первичном контакте у познающего по отношению к воспринимаемому проявляется ориентировочный рефлекс (Кто такой или такая? Что характерно для него или нее? Что можно ожидать от этого человека? и пр.) Первое впечатление, как правило, создается на основе характеристик физического облика (пол, возраст, фигура, экспрессия и т. д.), который по сравнению с социальным обликом является относительно более стабильным. Как свидетельствуют результаты зарубежных и отечественных экспериментов, при первом впечатлении фиксируются не только стабильные, но и сущностные характеристики объекта, что и обуславливает устойчивость первого впечатления. Глубина ориентировочного рефлекса по отношению к собеседнику постепенно увеличивается в период до 9 недель общения. По мнению А. А. Бодалева, более правильное по-

нимание человека складывается у общающихся людей при не очень длительном и, главное, не очень тесном знакомстве.

*Механизм проекции — перенос на познаваемых людей психических особенностей субъекта восприятия.* Осуществляется приписывание как положительных, так и отрицательных черт, свойств, которых в действительности у объекта нет. Это подтверждают результаты многочисленных экспериментов, проведенных как за рубежом, так и в России. Например, испытуемые, у которых были ярко выражены желчность, упрямство и подозрительность, фиксировали названные особенности у оцениваемого человека значительно чаще, чем те, кто не обладал ими; при описании людей с независимыми чертами характера они использовали лексику, близкую к названным особенностям. У людей, отличающихся малой самокритичностью и слабым проникновением в собственную личность, механизм проекции выражен более сильно (Бодалев, 1995).

*Механизм стереотипизации (категоризации)* предполагает отнесение воспринимаемого человека к одному из известных субъекту типов людей. В процессе социализации человек учится классифицировать познаваемых людей, относя их к разным категориям на основе сходства и различия. У воспринимающего в прошлом, как правило, формируются обобщенные представления о познаваемых им людях (возрастные, этнические, профессиональные и прочие стереотипы).

Механизм стереотипизации играет двойную роль. С одной стороны, он облегчает познание воспринимаемых людей, заимствуя психологические особенности различных общностей и приписывая их оцениваемому человеку, а с другой, приводит к формированию неадекватного образа познаваемого человека, наделяя его типологическими особенностями в ущерб индивидуальным.

*Механизм упрощения.* Суть данного механизма — неосознаваемое стремление иметь четкие, непротиворечивые, упорядоченные представления о воспринимаемых лицах. Это приводит к «сглаживанию» реально существующих противоречивых психологических характеристик личности. Тенденция к преувеличению однородности воспринимаемой личности позволяет уменьшить фиксацию проявлений полярных черт, качеств и других особенностей, что в конечном итоге искажает объективность формирования образа объекта познания.

*Механизм идеализации.* Данный механизм называют по-разному: «гало-эффект» и «эффект ореола». Его смысл заключается в наделянии познаваемого объекта исключительно положительными качествами. При этом механизм проявляется не только в зави-

шении положительных черт, качеств, но и в преуменьшении негативных психологических особенностей. Механизм идеализации тесно связан с установкой, которая является как бы пусковым моментом для запуска механизма идеализации. Механизм же, как правило, проявляется при первоначальной ограниченной информации о воспринимаемом (Андреева, 1999).

Интересен эксперимент американского психолога А. Миллера, связанный с механизмом идеализации, описываемый В. Н. Куницыной. Он основывается на том допущении, что если человеку внешне нравится физический облик другого человека, то при его восприятии ему приписываются позитивные психологические особенности. Суть эксперимента заключалась в следующем. С помощью экспертов А. Миллер выбрал три группы фотографий, включающих красивых, обыкновенных и некрасивых людей. После этого он предъявил их мужчинам и женщинам в возрасте от 18 до 24 лет и высказал просьбу описать внутренний мир каждого изображенного на фотографии человека. «Испытуемые оценили красивых как более уверенных, счастливых, искренних, уравновешенных, энергичных, любезных, утонченных и духовно богатых по сравнению с теми, кого эксперты оценили как некрасивых или обычных. Испытуемые мужчины оценили красивых женщин как более заботливых и внимательных» (Куницына, Казаринова, Погольша, 2001, с. 310).

*Механизм этноцентризма.* Этническая принадлежность приводит в действие так называемый фильтрующий механизм личности, через который пропускается вся информация о воспринимаемом объекте. Суть данного механизма — это пропуск всей информации через фильтр, связанный с этническим образом жизни. В случае принадлежности объекта и субъекта к одной и той же национальности происходит, как правило, завышение положительных особенностей воспринимаемого, а в случае принадлежности к другому этносу — занижение или объективная оценка.

*Механизм снисхождения.* Он заключается в том, что окружающие люди оценивают объекты восприятия, как правило, положительно. Его отличие от механизма идеализации заключается в том, что рассматриваемый эффект уменьшает (смягчает) отрицательные качества воспринимаемых людей, но не наделяет их положительными характеристиками. По мнению В. Н. Куницыной, у женщин данный механизм более выражен (Куницына, Казаринова, Погольша, 2001).

*Механизмы межличностного познания.* При восприятии человека и его понимании субъект неосознанно выбирает различные механизмы межличностного познания. Это зависит от подготовленности

субъекта к общению с людьми. К механизмам межличностного познания относятся интерпретация воспринимающим своего опыта общения, идентификация, атрибуция и рефлексия других людей. Данные механизмы базируются на когнитивных и эмоциональных процессах (Бодалев, 1995). Успешность их работы зависит от чувствительности человека к собственному и чужому внутреннему миру.

*Механизм интерпретации (соотнесения, отождествления) личностного опыта познания людей с воспринимаемым человеком.* В основе данного механизма лежит фундаментальное свойство человека сравнивать себя (свою личность, поведение и состояние) с другими людьми. Механизму интерпретации принадлежит ведущее место в процессе межличностного познания, функционирующему как осознанно, так и бессознательно. При возникновении трудностей понимания воспринимаемого (отклонение от норм поведения, ограниченность информации о нем и пр.) механизм интерпретации личностного опыта становится осознанным. Чем больше сходства между воспринимающим и воспринимаемым, тем легче и быстрее данный механизм срабатывает.

*Механизм идентификации.* Это понятие в психологии является многозначным. В межличностном познании оно представляет отождествление себя с другим человеком. В случае если механизм интерпретации не срабатывает, воспринимающий осознанно ставит себя на место воспринимаемого. Субъект как бы погружается в смысловое поле объекта, условия его жизни. При уподоблении другому человеку важная роль принадлежит воображению. «Способность с помощью воображения проникать в состояние другого человека формируется постепенно, и развита она у разных людей неодинаково» (Бодалев, 1995, с. 245).

При идентификации субъект познает и эмоциональную сферу объекта. Представить его эмоциональную жизнь может человек, обладающий достаточно развитым уровнем проявления эмоций и чувств, способный к сопереживанию, эмпатии.

*Механизм каузальной атрибуции.* Субъект использует механизм каузальной атрибуции в случае, когда у него недостаточно информации для понимания истинных причин поведения объекта. Данный механизм предполагает приписывание воспринимаемому определенных мотивов и причин, объясняющих его поступки и другие особенности (Майерс, 1997).

*Механизм рефлексии другого человека.* Понятие рефлексии в межличностном познании включает осознание субъектом того, как он воспринимается объектом (Андреева, 1999). Результатом

рефлексии другого человека является тройное отражение, в котором представлено мнение субъекта о себе, его отражение в сознании другого человека и отражение им представления другого человека о первом (о субъекте). Использование данного механизма предполагает определенный уровень развития личности, ее способности к саморефлексии, познанию других людей и фиксации признаков обратной связи от объекта.

Существует достаточно строгий порядок функционирования механизмов межличностного познания (от простых к сложным). При восприятии объекта, если он соответствует ролевым нормам, срабатывает механизм интерпретации. Когда же формирующееся представление о воспринимаемом выходит за типологические и ролевые рамки и становится непонятным, то срабатывают более сложные формы механизма познания людей — идентификация, каузальная атрибуция и рефлексия другого человека.

*Обратная связь от объекта восприятия.* В ходе межличностного познания субъект учитывает поступающую к нему по различным сенсорным каналам информацию, свидетельствующую об изменении состояния партнера по общению.

Обратная связь предполагает постоянное слежение за объектом межличностного познания в различных пространственно-временных и социальных условиях и коррекцию процесса формирования образа воспринимаемого. В отдельных случаях обратная связь выполняет не только осведомительную функцию об объекте восприятия, но и корригирующую, которая информирует субъекта о необходимости изменить свое поведение для адекватного взаимодействия с ним.

Наиболее сложными и недостаточно разработанными в проблеме обратной связи являются критерии (признаки, эмпирические показатели, сигналы), отражающие, насколько адекватно субъект познает психические особенности своего партнера по общению.

*Условия восприятия* человека человеком включают ситуацию, время и место общения. Ситуация восприятия может быть нормальной, затрудненной и экстремальной (как отдельно для субъекта или объекта, так и вместе для них). Психологические характеристики воспринимаемых в разных ситуациях могут совпадать и не совпадать. Время суток, когда происходит восприятие человека человеком, в разной степени влияет на самочувствие общающихся и может вносить информационный шум в межличностное познание. Сокращение времени при восприятии объекта снижает возможность воспринимающего получить достаточную информацию о нем. Адекватное понимание воспринимаемого формируется в непродолжительный по времени и уз-

наванию период знакомства. При длительном и тесном контакте у оценивающих друг друга лиц могут проявляться снисходительность и фаворитизм (как к знакомым и друзьям) (Бодатев, 1995).

Интересный подход развивают Л. Росс и Р. Нисбетт, утверждая, что в определенных условиях «власть ситуации» проявляется гораздо сильнее, чем личностные особенности людей. Вследствие этого имеет место фундаментальная ошибка атрибуции, заключающаяся в переоценке личностных черт и недооценке значения ситуации (Росс, Нисбетт, 1999).

Уровень обобщения результатов исследований по проблеме восприятия человека человеком в России по сравнению с зарубежными подходами является более фундаментальным. В прошлом по проблеме межличностного познания проводились многочисленные исследования, в настоящее же время научный интерес к данной тематике значительно снизился. Большинство публикуемых работ основаны на результатах прошлых научных исследований (как российских, так и зарубежных) и носят сугубо прикладной характер (например, изучение человека в рыночных условиях).

Перспективными проблемами исследования при восприятии и понимании человека являются: механизмы межличностного познания людей; механизмы, искажающие формирование адекватного образа воспринимаемого человека; психологические особенности субъекта восприятия, влияющие на глубину и объективность познания других людей (способности личности к интерпретации поведения партнера по общению); критерии точности межличностного познания и др.

Перспективные прикладные проблемы, связанные с межличностным познанием, обусловлены социально-экономическими изменениями в нашей стране. Они проявляются в общении предпринимателей, социальных работников и представителей многих новых профессий. В настоящее время научных (не популярных) работ по этим проблемам очень мало.

## 3.6. Психология межличностных отношений

Впервые в отечественной литературе межличностные (межперсональные) отношения анализировались в 1975 г. в книге «Социальная психология».

Проблема межличностных отношений в отечественной и зарубежной психологической науке в определенной степени исследована. В монографии Н. Н. Обозова (1979) обобщены результаты эм-



пирических исследований отечественных и зарубежных специалистов. Это наиболее глубокое и обстоятельное исследование и в настоящее время сохраняет свою актуальность. В последующих публикациях проблеме межличностных отношений уделяется мало внимания. За рубежом эта проблема анализируется в справочниках по социальной психологии. Наиболее интересным совместным исследованием Т. Хустона и Г. Левингера является «Межличностная привлекательность и межличностные отношения» (Huston, Levinger, 1978), не потерявшее значения и в настоящее время.

Сейчас в печати появляется много работ, в которых рассматриваются проблемы межличностных и деловых контактов (деловое общение), и даются практические рекомендации по их оптимизации (Дерябо, Ясвин, 1996; Вечер, 1996; Кузин, 1996). Часть таких публикаций представляет собой популярное изложение результатов психологических исследований, порой без ссылок и списка использованной литературы.

**Понятие «межличностные отношения».** Межперсональные отношения тесно связаны с различными видами общественных отношений. Г. М. Андреева подчеркивает, что существование межличностных отношений внутри различных форм общественных отношений является реализацией обезличенных (общественных) отношений в деятельности конкретных людей, в актах их общения и взаимодействия (Андреева, 1999).

Общественные отношения — это официальные, формально закрепленные, объективизированные, действенные связи. Они являются ведущими в регулировании всех видов отношений, в том числе и межперсональных.

**Межличностные отношения** — это объективно переживаемые, в разной степени осознаваемые взаимосвязи между людьми. В их основе лежат разнообразные эмоциональные состояния взаимодействующих людей. В отличие от деловых (инструментальных) отношений, которые могут быть как официально закрепленными, так и незакрепленными, межличностные связи иногда называют экспрессивными, подчеркивая их эмоциональную содержательность. Взаимоотношения деловых и межличностных отношений в научном плане недостаточно разработаны.

Интерперсональные отношения включают три элемента — когнитивный (гностический, информационный), аффективный и поведенческий (практический, регулятивный).

**Когнитивный** элемент предполагает осознание того, что нравится или не нравится в межличностных отношениях.

*Аффективный* аспект находит свое выражение в различных эмоциональных переживаниях людей по поводу взаимосвязей между ними. Эмоциональный компонент, как правило, является ведущим. «Это прежде всего положительные и отрицательные эмоциональные состояния, конфликтность состояний (внутриличностная, межличностная), эмоциональная чувствительность, удовлетворенность собой, партнером, работой и т. д.» (Обозов, 1979, с. 5).

Эмоциональное содержание межличностных отношений (иногда его называют валентностью) изменяется в двух противоположных направлениях: от конъюнктивных (позитивных, сближающих) к индифферентным (нейтральным) и дизъюнктивным (негативным, разделяющим) и наоборот. Варианты проявлений интерперсональных отношений огромны. Конъюнктивные чувства проявляются в различных формах позитивных эмоций и состояний, демонстрация которых свидетельствует о готовности к сближению и совместной деятельности. Индифферентные чувства предполагают проявления нейтрального отношения к партнеру. Сюда можно отнести безучастность, безразличие, равнодушие и пр. Дизъюнктивные чувства выражаются в проявлении различных форм негативных эмоций и состояний, что расценивается партнером как отсутствие готовности к дальнейшему сближению и общению. В отдельных случаях эмоциональное содержание межличностных отношений может быть амбивалентным (противоречивым).

Конвенциональные проявления эмоций и чувств в формах и способах, характерных для тех групп, представители которых вступают в межличностные контакты, могут, с одной стороны, способствовать взаимопониманию общающихся, а, с другой стороны, затруднять взаимодействие (например, если общающиеся принадлежат к разным этническим, профессиональным, социальным и иным группам и используют различные невербальные средства общения).

*Поведенческий* компонент межличностных отношений реализуется в конкретных действиях. В случае если один из партнеров нравится другому, поведение будет доброжелательным, направленным на оказание помощи и продуктивное сотрудничество. Если же объект не симпатичен, то интерактивная сторона общения будет затруднена. Между этими поведенческими полюсами имеется большое количество форм интеракции, реализация которых обусловлена социокультурными нормами групп, к которым принадлежат общающиеся.

Межличностные отношения строятся по «вертикали» (между руководителем и подчиненным и наоборот) и «горизонтали» (между лицами, занимающими одинаковый статус). Эмоциональные проявле-

ния межперсональных связей обуславливаются социокультурными нормами групп, к которым принадлежат общающиеся, и индивидуальными различиями, варьирующими в пределах названных норм. Межличностные отношения могут формироваться с позиций доминирования—равенства—подчинения и зависимости—независимости.

**Социальная дистанция** предполагает такое сочетание официальных и межличностных отношений, которое определяет близость общающихся, соответствующих социокультурным нормам общностей, к которым они принадлежат. Социальная дистанция позволяет сохранить адекватный уровень широты и глубины взаимосвязей при установлении межличностных отношений. Ее нарушение приводит первоначально к дизъюнктивным межличностным отношениям (во властных отношениях их до 52%, а в равностатусных — до 33%), а затем и к конфликтам (Обозов, 1979).

**Психологическая дистанция** характеризует степень близости межличностных отношений между партнерами по общению (приятельские, товарищеские, дружеские, доверительные). По нашему представлению, данное понятие подчеркивает определенный этап в динамике развития межличностных отношений.

**Межличностная совместимость** — это оптимальное сочетание психологических особенностей партнеров, способствующих оптимизации их общения и деятельности. В качестве равнозначных слов используются «гармонизация», «согласованность», «консолидация» и пр. Межличностная совместимость основана на принципах сходства и взаимодополнительности. Ее показателями являются удовлетворенность совместным взаимодействием и его результатом. Вторичный результат — появление взаимной симпатии. Противоположный феномен совместимости — это несовместимость, а чувства, вызываемые ею, — антипатия. Межличностная совместимость рассматривается как состояние, процесс и результат (Обозов, 1979). Она развивается в пространственно-временных рамках и конкретных условиях (нормальных, экстремальных и пр.), которые оказывают влияние на ее проявление. Для определения межперсональной совместимости используются аппаратурно-технические методики и гомеостат.

**Межличностная привлекательность** — это сложное психологическое свойство личности, которое как бы «притягивает к себе» партнера по общению и непроизвольно вызывает у него чувство симпатии. Обаяние личности позволяет ей располагать к себе людей. Привлекательность человека зависит от его физического и социального облика, способности к сопереживанию и т. д.

Межличностная привлекательность способствует развитию

интерперсональных связей, вызывает у партнера когнитивный, эмоциональный и поведенческий отклик. Феномен межличностной привлекательности в дружеских парах обстоятельно раскрыт в исследованиях Н. Н. Обозова.

В научной и популярной литературе часто используется такое понятие, как «**эмоциональная привлекательность**» — способность личности к пониманию психических состояний партнера по общению и особенно — к сопереживанию с ним. Последнее (способность к сопереживанию) проявляется в отзывчивости чувств на различные состояния партнера. Данное понятие несколько уже, чем «межличностная привлекательность».

По нашему мнению, межличностная привлекательность недостаточно изучена в научном плане. Вместе с тем с прикладных позиций это понятие исследуется как феномен формирования определенного **имиджа**. В отечественной науке такой подход активно развивается после 1991 г., когда появилась реальная потребность в психологических рекомендациях по формированию образа (имиджа) политика или делового человека. В публикациях по данной проблеме излагаются советы по созданию привлекательного имиджа политического деятеля (по внешнему виду, постановке голоса, использованию вербальных и невербальных средств общения и пр.). Появились специалисты по данной проблеме — имиджмейкеры. Для психологов эта проблема представляется перспективной.

С учетом практической значимости проблемы межличностной привлекательности в учебных заведениях, где готовят психологов, целесообразно ввести специальный курс «Формирование имиджа психолога». Это позволит выпускникам успешнее подготовиться к будущей работе, привлекательнее выглядеть в глазах клиентов и устанавливать с ними необходимые контакты.

Понятие «**аттракция**» тесно связано с межличностной привлекательностью. Одни исследователи рассматривают аттракцию как процесс и одновременно результат привлекательности одного человека для другого; выделяют в ней уровни (симпатия, дружба, любовь) и связывают ее с перцептивной стороной общения (Андреева, 1999). Другие полагают, что аттракция — это своеобразная социальная установка, в которой преобладает позитивный эмоциональный компонент (Гозман, 1987). В. Н. Куницына под аттракцией понимает процесс предпочтения одних людей другими, взаимного притяжения между людьми, взаимной симпатии. По ее мнению, аттракция обусловлена внешними факторами (степенью выраженности у человека потребности в аффилиации, эмоцио-

нальным состоянием партнеров по общению, пространственной близостью места проживания или работы общающихся) и внутренними, собственно межличностными детерминантами (физической привлекательностью, демонстрируемым стилем поведения, фактором сходства между партнерами, выражением личного отношения к партнеру в процессе общения) (Куницына, Казаринова, Погольша, 2001). Как видно из изложенного, многозначность понятия «аттракция» и перекрываемость его другими феноменами затрудняет использование этого термина и объясняет недостаточную исследованность в отечественной психологии. Данное понятие заимствовано из англо-американской психологии и перекрывается отечественным термином «межличностная привлекательность». В связи с этим представляется целесообразным использовать названные термины как равнозначные.

Под понятием «**притяжение**» понимается потребность одного человека быть вместе с другим, обладающим определенными особенностями, которые получают положительную оценку воспринимающего. Оно обозначает переживаемую симпатию к другому человеку. Притяжение может быть одно- и двусторонним (Обозов, 1979). Противоположное понятие «**отталкивание**» (**негатив**) связано с имеющимися у партнера по общению психологическими особенностями, которые воспринимаются и оцениваются негативно; поэтому партнер вызывает отрицательные эмоции.

**Особенности личности, влияющие на формирование межличностных отношений.** Благоприятной предпосылкой для успешного формирования межличностных отношений является взаимная информированность партнеров друг о друге, сформированная на основе межличностного познания. Развитие межличностных отношений во многом обуславливается особенностями общающихся. К ним относятся пол, возраст, национальность, свойства темперамента, состояние здоровья, профессия, опыт общения с людьми и некоторые личностные характеристики.

**Пол.** Своеобразие межличностных отношений между полами проявляется уже в детстве. Мальчики по сравнению с девочками еще в детском возрасте активнее вступают в контакты, участвуют в коллективных играх, взаимодействуют со сверстниками. Такая картина наблюдается и у взрослых мужчин. Девочки тяготеют к общению в более узком кругу. Они устанавливают отношения с теми, кто им нравится. Содержание же совместной деятельности для них не очень важно (у мальчиков наоборот). У женщин круг общения значительно меньше, чем у мужчин. В межличностном

общении они испытывают значительно большую потребность в самораскрытии, передаче другим личностной информации о себе. Чаще они жалуются на одиночество (Кон, 1987).

Для женщин более значимы особенности, проявляющиеся в межличностных отношениях, а для мужчин — деловые качества.

В межличностных отношениях женский стиль направлен на уменьшение социальной дистанции и установление психологической близости с людьми. В дружеских отношениях женщины делают акцент на доверии, эмоциональной поддержке и интимности. «Дружеские отношения у женщин менее устойчивы. Свойственная женской дружбе близость по очень широкому кругу вопросов, обсуждение нюансов собственных взаимоотношений усложняет их» (Кон, 1987, с. 267). Расхождение, недопонимание и эмоциональность расшатывают женские межперсональные отношения.

У мужчин межличностные отношения характеризуются большей эмоциональной сдержанностью и предметностью. Они легче раскрываются перед незнакомыми людьми. Их стиль межличностных отношений направлен на поддержание своего имиджа в глазах партнера по общению, показ своих достижений и пригласаний. В дружеских отношениях мужчины фиксируют чувство товарищества и оказание взаимной поддержки.

*Возраст.* Потребность в эмоциональном тепле появляется в младенчестве и с возрастом постепенно превращается в разной степени осознанности психологическую привязанность детей к людям, которые создают для них психологический комфорт (Кон, 1987, 1989). С возрастом люди постепенно утрачивают в межличностных отношениях свойственную юности открытость. На их поведение накладываются многочисленные социокультурные нормы (особенно профессиональные и этнические). Особенно сужается круг контактов после вступления молодых людей в брак и появления детей в семье. Многочисленные межличностные отношения уменьшаются и проявляются в производственной и родственной сферах. В среднем возрасте, когда дети подросли, межличностные отношения снова расширяются. В старшем и преклонном возрасте интерперсональные отношения приобретают весомость. Это объясняется тем, что дети выросли и у них свои привязанности, активная трудовая деятельность заканчивается, круг общения резко сужается. В преклонном возрасте старые дружеские отношения играют особую роль.

*Национальность.* Этнические нормы обуславливают общительность, рамки поведения, правила формирования межличностных отношений. В разных этнических общностях межперсо-

нальные связи строятся с учетом положения человека в обществе, половозрастных статусов, принадлежности к социальным слоям и религиозным группам и пр.

Некоторые свойства *темперамента* влияют на формирование межличностных отношений. Экспериментально установлено, что холерики и сангвиники легко устанавливают контакты, а флегматики и меланхолики испытывают затруднения. Закрепление межличностных отношений в парах «холерик с холериком» «сангвиник с сангвиником» и «холерик с сангвиником» затруднено. Устойчивые межперсональные связи образуются в парах «меланхолик с флегматиком», «меланхолик с сангвиником» и «флегматик с сангвиником» (Обозов, 1979).

*Состояние здоровья.* Внешние физические недостатки, как правило, негативно сказываются на «Я-концепции» и в конечном итоге затрудняют формирование межличностных отношений.

Временные заболевания влияют на общительность и устойчивость интерперсональных контактов. Заболевания щитовидной железы, различные неврозы и др., связанные с повышенной возбудимостью, раздражительностью, тревожностью, психической неустойчивостью и пр., — все это как бы «раскачивает» межличностные отношения и негативно влияет на них.

*Профессия.* Межличностные отношения формируются во всех сферах жизнедеятельности человека, но наиболее устойчивыми являются те, которые появляются в результате совместной трудовой деятельности. В ходе выполнения функциональных обязанностей не только закрепляются деловые контакты, но и зарождаются и развиваются межличностные отношения, которые в дальнейшем приобретают многосторонний и глубокий характер. Если по роду профессиональной деятельности человеку приходится постоянно общаться с людьми, то у него появляются навыки и умения установления межличностных контактов (например, у юристов, журналистов и др.).

*Опыт общения с людьми* способствует приобретению устойчивых умений и навыков интерперсональных отношений, основанных на социальных нормах регуляции, с представителями разных групп в обществе (Бобнева, 1978). Опыт общения позволяет практически осваивать и применять разнообразные нормы общения с различными людьми и формировать социальный контроль за проявлением своих эмоций.

*Самооценка.* Адекватная самооценка позволяет личности объективно оценивать свои особенности и соотносить их с индивидуально-психологическими качествами партнера по общению,

с ситуацией, выбирать соответствующий стиль межличностных отношений и корректировать его в случае необходимости.

Завышенная самооценка привносит в интерперсональные отношения элементы высокомерия и снисходительности. Если партнера по общению устраивает такой стиль межличностных отношений, то они будут достаточно устойчивы, в противном же случае они приобретают напряженный характер.

Заниженная самооценка личности вынуждает ее подстраиваться к стилю межличностных отношений, которые предлагаются партнером по общению. В то же время это может вносить определенную психическую напряженность в межличностные отношения в связи с внутренним дискомфортом личности.

Потребность в общении, установлении межличностных контактов с людьми является фундаментальной характеристикой человека. Вместе с тем среди людей встречаются лица, у которых потребность в доверительном общении (аффилиации) и милосердии (альтруизме) несколько завышена. Дружеские межличностные отношения чаще всего формируются с одним человеком или несколькими лицами, а аффилиация и альтруизм, как правило, проявляются ко многим людям. Результаты исследований свидетельствуют, что помогающее поведение выявлено у людей, обладающих эмпатией, высоким уровнем самоконтроля и склонных принимать самостоятельные решения. Показателями аффилиативного поведения являются положительные вербальные высказывания, продолжительные контакты глаз, дружелюбное выражение лица, увеличенное проявление вербальных и невербальных знаков согласия, доверительные звонки по телефону и др. Изложенная характеристика аффилиативного поведения по форме напоминает стадию дружеских отношений, а ее показатели — критерии развития положительных межличностных отношений. В ходе исследований были выделены *личные качества, затрудняющие* развитие межличностных отношений. В первую группу вошли самовлюбленность, высокомерие, заносчивость, самодовольство и тщеславие. Ко второй группе относятся догматизм, постоянная склонность не соглашаться с партнером. Третья группа включала двуличие и неискренность (Куницына, Казаринова, Погольша, 2001)

**Процесс формирования межперсональных отношений.** Он включает динамику, механизм регулирования (эмпатию) и условия их развития.

*Динамика межличностных отношений.* Интерперсональные отношения зарождаются, закрепляются, достигают определенной



зрелости, после чего могут ослабляться и потом прекращаться. Они развиваются в континууме, имеют определенную динамику.

В своих работах Н. Н. Обозов исследует основные типы межличностных отношений, но не рассматривает их динамику. Американские исследователи также выделяют несколько категорий групп, основой которых является близость межличностных отношений (знакомые, хорошие друзья, близкие друзья и лучшие друзья), но анализируют их несколько изолированно, не раскрывая ход их развития (Huston, Levinger, 1978).

Динамика развития межличностных отношений во временном континууме проходит несколько этапов (стадий): знакомство, приятельские, товарищеские и дружеские отношения. Процесс ослабления межличностных отношений в «обратную» сторону имеет такую же динамику (переход от дружеских к товарищеским, приятельским и затем идет прекращение отношений). Длительность каждого этапа зависит от многих составляющих межперсональных отношений.

*Процесс знакомства* осуществляется в зависимости от социокультурных и профессиональных норм общества, к которому принадлежат будущие партнеры по общению.

*Приятельские отношения* формируют готовность — неготовность к дальнейшему развитию межличностных отношений. Если позитивная установка у партнеров сформирована, то это является благоприятной предпосылкой к дальнейшему общению.

*Товарищеские отношения* позволяют закрепить межличностный контакт. Здесь происходит сближение взглядов и оказание поддержки друг другу (на этом этапе используются такие понятия, как «поступить по-товарищески», «товарищ по оружию» и пр.). Межличностные отношения на этой стадии характеризуются устойчивостью и определенным взаимным доверием. В многочисленных популярных публикациях по оптимизации межличностных отношений даются рекомендации по использованию разнообразных приемов, позволяющих вызывать расположение, симпатию партнеров по общению (Снелл, 1990; Дерябо, Ясвин, 1996; Кузин, 1996).

При исследовании *дружеских (доверительных) отношений* наиболее интересные и глубокие результаты получены И. С. Коном, Н. Н. Обозовым, Т. П. Скрипкиной (Обозов, 1979; Кон, 1987, 1989; Скрипкина, 1997). По мнению И. С. Кона, дружеские отношения всегда имеют общее предметное содержание — общность интересов, целей деятельности, во имя которой друзья соединяются (объединяются), и одновременно предполагают взаимную привязанность (Кон, 1987).

Несмотря на сходство взглядов, оказание эмоциональной и деятельностной поддержки друг другу, между друзьями могут существовать и определенные разногласия. Можно выделить утилитарную (инструментально-деловую, практически действенную) и эмоционально-экспрессивную (эмоционально-исповедальную) дружбу. Дружеские отношения проявляются в различной форме: от межличностной симпатии до взаимной потребности в общении. Такие отношения могут развиваться как в официальной обстановке, так и в неофициальной. Дружеские отношения, по сравнению с товарищескими, характеризуются большей глубиной и доверительностью (Кон, 1987). Друзья откровенно обсуждают друг с другом многие аспекты своей жизнедеятельности, в том числе личностные особенности общающихся и общих знакомых.

Важной характеристикой дружеских отношений является доверие. Т. П. Скрипкина в своих исследованиях раскрывает эмпирические корреляты доверия людей к другим людям и к себе (Скрипкина, 1997).

Интересные результаты по проблеме доверительных отношений получены в исследовании, проведенном под руководством В. Н. Куницыной на студенческой выборке. «Доверительные отношения в обследованной группе преобладают над отношениями зависимости. Треть опрошенных определяют свои отношения с матерью как доверительные, партнерские; из них больше половины считают, что при всем том с матерью часто возникают отношения зависимости, в то время как с другом отношения оцениваются только как доверительные и партнерские. Оказалось, что отношения зависимости с одним значимым человеком часто компенсируются через построение партнерских отношений с другим значимым человеком. Если в ходе накопления опыта у человека сформировалась недостаточная надежда на установление близких отношений с людьми, то отношения доверия и поддержки чаще возникают с другом, чем с матерью» (Куницына, Казаринова, Погольша, 2001). Дружба может ослабляться и прекращаться, если кто-либо из друзей не сможет сохранить доверяемые ему секреты, не защитит друга в его отсутствие, а также ревниво относится к другим его взаимоотношениям (Артайл, 1990).

Дружеские отношения в молодые годы сопровождаются интенсивными контактами, психологической насыщенностью и большей значимостью. При этом высоко ценятся чувство юмора и общительность.

Взрослые в дружеских отношениях больше ценят отзывчивость, честность и социальную доступность. Дружеские отноше-

ния в этом возрасте более стабильны. «В активном среднем возрасте акцент на психологическую интимность как важнейший признак дружбы несколько ослабевает и дружеские отношения утрачивают свой ореол тотальности» (Кон, 1987, с. 251).

Дружеские отношения у старшего поколения большей частью связаны с семейными узами и людьми, которые имеют одинаковый с ними жизненный опыт и ценности.

Недостаточно изучена проблема критериев дружеских отношений. Одни исследователи относят к ним взаимопомощь, верность и психологическую близость, другие указывают на компетенцию в общении с партнерами, заботу о них, поступки и предсказуемость поведения.

*Эмпатия как механизм развития межличностных отношений.* Эмпатия — это отклик одной личности на переживания другой. Одни исследователи считают, что это эмоциональный процесс, другие — эмоциональный и когнитивный процесс. Высказываются противоречивые мнения по поводу того, является ли данный феномен процессом или свойством.

Н. Н. Обозов рассматривает эмпатию как процесс (механизм) и включает в него когнитивные, эмоциональные и действенные компоненты. По его мнению, эмпатия имеет три уровня.

В основе иерархической структурно-динамической модели лежит когнитивная эмпатия (*первый уровень*), проявляющаяся в виде понимания психического состояния другого человека без изменения своего состояния.

*Второй уровень эмпатии* предполагает эмоциональную эмпатию, не только в виде понимания состояния другого человека, но и сопереживания и сочувствия ему, эмпатического отреагирования. Данная форма эмпатии включает два варианта. Первый связан с простейшим сопереживанием, в основе которого лежит потребность в собственном благополучии. Другая, переходная форма от эмоциональной к действенной эмпатии, находит свое выражение в виде сочувствия, в основе которого лежит потребность в благополучии другого человека.

*Третий уровень эмпатии* — высшая форма, включающая когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты. Она в полной мере выражает межличностную идентификацию, которая является не только мысленной (воспринимаемой и понимаемой) и чувственной (сопереживаемой), но и действенной. На этом уровне эмпатии проявляются реальные действия и поведенческие акты по оказанию помощи и поддержки партнеру по общению (иногда такой стиль поведения называется *помогающим*). Между

тремя формами эмпатии существуют сложные взаимозависимости (Обозов, 1979). В изложенном подходе достаточно убедительно и логично обоснованы второй и третий уровни эмпатии (эмоциональная и действенная). Вместе с тем ее первый уровень (когнитивная эмпатия), связанный с пониманием состояния других людей без изменения своего состояния), является, по нашему представлению, чисто когнитивным процессом.

Как свидетельствуют результаты экспериментальных исследований в России и за рубежом, симпатия является одной из основных форм проявления эмпатии. Она обусловлена принципом подобия определенных биосоциальных особенностей общающихся людей. Принцип подобия представлен в многочисленных работах И. С. Кона, Н. Н. Обозова, Т. П. Гавриловой, Ф. Хайдера, Т. Ньюкома, Л. Фестингера, Ч. Осгуда и П. Танненбаума.

Если принцип подобия у общающихся не проявляется, то это говорит об индифферентности чувств. Когда же у них фиксируется несоответствие и особенно противоречие, то это влечет дисгармонию (дисбаланс) в когнитивных структурах и приводит к появлению антипатии.

Как показывают результаты исследований, чаще всего межличностные отношения основываются на принципе подобия (сходства), а иногда и на принципе дополнительности. Последний выражается в том, что, например, при выборе товарищей, друзей, будущих супругов и др. люди бессознательно, а иногда и осознанно, выбирают таких лиц, которые могут удовлетворить взаимные потребности. На основе этого могут развиваться позитивные межперсональные отношения.

Проявление симпатии может интенсифицировать переход от одной стадии межличностных отношений к другой, а также расширять и углублять интерперсональные отношения. Симпатия, как и антипатия, может быть однонаправленной (без взаимности) и разнонаправленной (с взаимностью).

Очень близко к понятию «эмпатия» понятие «*синтонность*», под которым понимается способность приобщаться к эмоциональной жизни другой личности, обусловленная потребностью в эмоциональном контакте. В отечественной литературе данное понятие встречается довольно редко.

Различные формы эмпатии базируются на чувствительности человека к своему и чужому миру. В ходе развития эмпатийности как свойства личности формируется эмоциональная отзывчивость и способность прогнозировать эмоциональное состояние людей. Эмпатия может быть в разной степени осознанной. Ею могут обладать один или оба партнера по общению. Уровень эмпатийно-

сти экспериментально определялся в исследованиях Т. П. Гавриловой и Н. Н. Обозова. Лица с высоким уровнем эмпатии проявляют заинтересованность в других людях, пластичны, эмоциональны и оптимистичны. Для лиц, обладающих низким уровнем эмпатийности, характерны затруднения в установлении контактов, интровертированность, ригидность и эгоцентричность.

Эмпатия может проявляться не только в реальном общении людей, но и при восприятии произведений изобразительного искусства, в театре и т. д.

Эмпатия как механизм формирования межличностных отношений способствует их развитию и стабилизации, позволяет оказывать поддержку партнеру не только в обычных, но и в трудных, экстремальных условиях, когда он особенно в ней нуждается. На основе механизма эмпатии становится возможным эмоциональное и деловое импонирувание.

*Условия развития межличностных отношений.* Межличностные отношения формируются в определенных условиях, которые влияют на их динамику, широту и глубину (Росс, Нисбетт, 1999).

В городских условиях по сравнению с сельской местностью достаточно высокий темп жизни, частая сменяемость мест работы и жительства, высокий уровень общественного контроля. В результате — большое количество межличностных контактов, их кратковременность и проявление функционально-ролевого общения. Это приводит к тому, что межличностные отношения в городе предъявляют более высокие психологические требования к партнеру. Чтобы поддерживать тесные связи, общающимся нередко приходится расплачиваться потерей личного времени, психическими перегрузками, материальными ресурсами и т. д.

Исследования за рубежом свидетельствуют, что чем чаще люди встречаются, тем привлекательнее они кажутся друг другу. По-видимому, и наоборот, чем реже встречаются знакомые, тем быстрее межличностные отношения между ними ослабевают и прекращаются. Пространственная близость особенно влияет на межличностные отношения у детей. В случае переезда родителей или перехода детей из одной школы в другую контакты у них, как правило, прекращаются.

Важное значение в формировании межличностных отношений имеют конкретные условия, в которых люди общаются. Прежде всего это связано с видами совместной деятельности, в ходе которой устанавливаются межперсональные контакты (учеба, работа, отдых), с ситуацией (обычная или экстремальная), этнической средой (моно- или полиэтническая), материальными ресурсами и т. д.

Общеизвестно, что межличностные отношения быстро развиваются (проходят все этапы вплоть до доверительного) в определенных местах (например, в больнице, поезде и др.). Данное явление, по-видимому, обусловлено сильной зависимостью от внешних факторов, кратковременной совместной жизнедеятельностью и пространственной близостью. К сожалению, сравнительных исследований по межличностным отношениям в названных условиях у нас проводится не очень много.

Значение временного фактора в интерперсональных отношениях зависит от того, в какой конкретной социокультурной среде они развиваются (Росс, Нисбетт, 1999).

По-разному влияет временной фактор в этнической среде. В восточных культурах развитие межличностных отношений как бы растянуто во времени, а в западных — «спрессовано», динамично. Работ, представляющих исследования влияния временного фактора на межличностные отношения, в нашей литературе почти не встречается.

Для измерения различных аспектов межличностных отношений существуют многочисленные методики и тесты. Среди них диагностика межличностных отношений Т. Лири (доминирование—подчинение, дружелюбие—агрессивность), методика «Q-сортировка» (зависимость—независимость, общительность—необщительность, принятие борьбы—избегание борьбы), тест описания поведения К. Томаса (соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление), методика межличностных предпочтений Дж. Морено по измерению социометрического статуса в группе (предпочтение—отвержение), опросник эмпатических тенденций А. Меграбяна и Н. Эпштейна, методика уровня эмпатических способностей В. В. Бойко, методика И. М. Юсупова для измерения уровня эмпатийных тенденций, авторские методики В. Н. Куницыной, анкетная методика В. Азарова по изучению импульсивности и волевой регуляции в общении, методика оценки уровня общительности В. Ф. Ряховского и др.

Проблема межличностных отношений в отечественной и зарубежной психологической науке в определенной степени изучена. Научных исследований по межличностным отношениям в настоящее время проводится весьма мало. Перспективными проблемами являются: совместимость в деловых и межличностных отношениях, социальная дистанция в них, доверительность в разных типах интерперсональных отношений и ее критерии, а также особенность межперсональных связей в различных видах профессиональной деятельности в условиях рыночной экономики.

### 3.7. Психология межличностного воздействия

В предыдущих параграфах были подробно рассмотрены проблемы межличностного познания и формирования с партнером по общению межличностных отношений, что в целом является благоприятной предпосылкой оказания на партнера психологического воздействия.

*Психологическое воздействие* — это направленная передача информации от одного человека к другому с целью оказания изменения психологических характеристик, поведения и других особенностей партнера по общению. Транслируемая информация может быть как в вербальной, так и невербальной форме. Психологическое воздействие в большинстве случаев сводится к взаимному обмену информацией, влиянию и взаимовлиянию, к взаимовоздействию. Роль психологического воздействия на практике весьма значительна (например, с его помощью можно в реальной жизни управлять людьми). В этом плане психологическое воздействие часто может являться конечной целью общения, предполагающей сформировать у партнера по межличностному контакту определенные убеждения и мотивацию. В содержательном плане психологическое воздействие может быть педагогическим, управленческим, идеологическим и т. д.

В последнее время в социально-психологической литературе стали использоваться близкие понятия «личное влияние» и «личностное влияние». Интересное определение *личному влиянию* дает В. М. Погольша, которая интерпретирует его не как процесс, а как «способность воздействовать на другого побуждающим, сдерживающим, успокаивающим либо другим развивающим образом, изменяя при этом не только поведение человека, но и взгляды, мотивы, сознание и даже характер» (Куницына, Казаринова, Погольша, 2001, с. 155). Личностное влияние, по ее мнению, практически проявляется в каждом акте человеческого общения и взаимодействия в социуме, когда удовлетворяются потребности в безопасности, любви, власти и самоуважении. Когда же реализуются высшие потребности (в самоактуализации, мотивации роста и помощи, служении людям), то проявляется способность личного влияния. Оно может быть ненаправленным (например, влияние авторитетного человека) и направленным. В последнем случае оно совпадает с психологическим воздействием.

В России исследование проблемы психологического воздействия традиционно рассматривалось в теоретическом плане как изучение методов воздействия (Поршнев, 1979; Куликов, 1983; Парыгин, 1999; Кабаченко, 2000), а в прикладном — в педагогической и идеологической деятельности. В последнее время осо-

бенности акмеологического воздействия в профессиональной деятельности были рассмотрены А. В. Кириченко (Кириченко, 1999). За рубежом наиболее известны эмпирические Йельские исследования К. Ховланда, которые посвящены комплексному изучению различных условий, влияющих на принятие человеком воздействующей на него информации. Кроме того, в зарубежной психологической литературе исследуются тактики влияния и манипулирования, их эффективность в зависимости от статуса и должности личности, психологических особенностей взаимодействующих людей, ситуации и пр. (Чалдини, 1999; Buss, Gomes, Higgins, Lauterbach, 1987; Tjosvold, Andrews, Struthers, 1991).

Психологическое воздействие может быть направлено на других людей и на самого себя (психическое самовоздействие — самоубеждение, саморегуляция, самопрограммирование и т. д.), но этот феномен не является предметом рассмотрения в данной теме. Психологическое воздействие может осуществляться на разные уровни психики: на осознаваемый и неосознаваемый. Методы и средства подпороговых воздействий с целью изменения поведения людей, хотя они широко распространены в жизни (например, в рок-культуре, поп-арте, рекламе и др.), также не будут нами рассматриваться.

Системный подход к психологическому воздействию аналогичен межличностному восприятию. В него входят субъект, объект и процесс психологического воздействия (рис. 5). Выделение названных выше элементов необходимо для глубокого и обстоятельного анализа. В реальной жизни инициатива воздействия может переходить от субъекта к объекту и наоборот. Тот, кто первый начал серию воздействий, может называться субъектом (инициатором), а тот, кто испытал его влияние, — объектом (адресатом влияния, реципиентом).

**Субъект психологического воздействия** (рис. 5, субъект) может выступать в роли организатора, исполнителя (коммуникатора) и исследователя своего процесса воздействия. В роли субъекта может выступать один человек или группа.

Эффективность воздействия зависит от пола, возраста, социального статуса, материальных и информационных ресурсов и многих других составляющих субъекта, а главное, от его профессиональной и психологической подготовленности к оказанию воздействия на своего партнера по общению.

В Санкт-Петербургском университете В. М. Погольша провела исследование по выявлению психологических свойств личности, позволяющей ей успешно оказывать влияние. Основанием для вы-



деления типов личности (по способности оказывать личное влияние), были взяты следующие свойства: агрессивность—дружелюбие, эмоциональная нестабильность—саморегуляция, общительность—замкнутость, мотив риска—мотив избегания неудачи, авторитарность—партнерство, фрустрированность, конфликтность, импульсивность, адаптивность, эмпатия, истошаемость, активность и такие факторы самосознания, как самоуважение и самообладание. После обработки результатов был установлен комплекс коммуникативно-личностных свойств, включающих легкость общения, навыки общения, адаптивность, уверенность, активную позицию во взаимодействии, мотив достижений, аффилиацию, понимание собеседника и социальный интеллект. По мнению В. М. Погольша, названные выше свойства составляют в определенной степени «харизму» личности, позволяющую ей успешно оказывать влияние. Основываясь на выделенных критериях, ею были установлены четыре основных и три компенсаторных типа, представители которых по-разному оказывают личное влияние на людей. Интересный вывод делает В. М. Погольша о совпадении личностных свойств лидера и комплекса социально-психологических характеристик, являющихся потенциалом субъекта, успешно оказывающего личное влияние (Куницына, Казаринова, Погольша, 2001).

Субъект межличностного воздействия изучает объект и ситуацию, в которой осуществляется воздействие; выбирает стратегию, тактику и средства воздействия; учитывает поступающие от объекта сигналы об успешности—неуспешности воздействия (обратную связь); организует противодействие объекту (при его возможном контрвоздействии) и т. д. В том случае, если реципиент (объект воздействия) не согласен с предлагаемой ему информацией и стремится снизить эффект оказываемого на него воздействия, коммуникатор имеет возможность использовать закономерности рефлексивного управления или манипулятивного воздействия.

**Объект психологического воздействия** (рис. 5, объект). В объекте часто выделяют предмет воздействия, то есть те явления, на которые направлено психологическое воздействие. К ним относятся убеждения, мотивы, ценностные ориентации и пр., а в группе людей — психологический климат, межгрупповая напряженность и т. д. Объект, будучи активным элементом системы воздействия, перерабатывает предлагаемую ему информацию и может не соглашаться с субъектом, а в отдельных случаях и осуществлять контрвоздействие на коммуникатора, т.е. сам выступать в роли субъекта. Объект соотносит предлагаемую ему коммуникатором инфор-

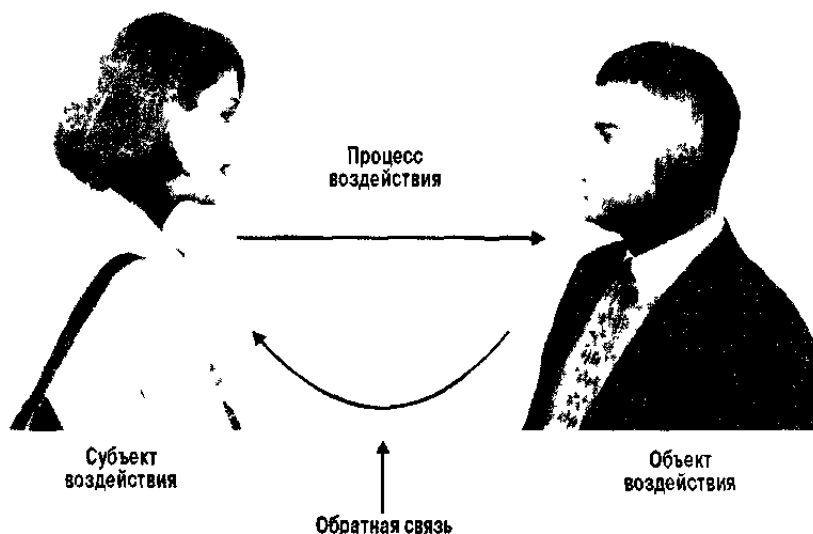


Рис. 5 Системный подход к межличностному воздействию

мацию с имеющимися у него ценностными ориентациями и своим жизненным опытом, после чего принимает решение. К характеристикам объекта, влияющим на эффективность воздействия на него, относятся его пол, возраст, национальность, профессия, образование, опыт участия в коммуникационном обмене информацией и другие особенности. В роли объекта иногда может выступать не только один человек, но и группа. В последнем случае процесс оказания воздействия становится более сложным.

**Процесс межличностного воздействия** (рис. 5, процесс) — процесс психологического воздействия (влияния), будучи, в свою очередь, многомерной системой, включает стратегию, тактику, динамику, средства, методы, формы, аргументацию и критерии эффективности воздействия.

**Стратегия** — это способы действия субъекта по достижению главной цели психологического воздействия на реципиента. Два основных типа стратегии психологического воздействия можно обозначить как монологический и диалогический (Балл, Бургин, 1994). Субъект воздействия, руководствуясь *монологической* стратегией, ведет себя таким образом, как если бы только он был полноправным субъектом и носителем истины, а реципиент — лишь объектом влияния. Он сам, как правило, безотносительно к предпочтениям реципиента, устанавливает цель воздействия. Что

же касается процесса воздействия, то часто субъект вынужден для обеспечения его результативности учитывать особенности реципиента. В рамках монологического типа стратегии выделяются два подтипа: императивный и манипулятивный. При *императивной стратегии* желаемый результат воздействия прямо указывается субъектом, на понимание и исполнение предписания которого должна быть направлена активность реципиента. При *манипулятивной стратегии* цель воздействия прямо не провозглашается, а достигается посредством формирования субъектом воздействия активности реципиента таким образом, чтобы она разворачивалась в желательном для него направлении (Доценко, 1997).

В.М. Погорыша определяет манипуляцию как вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего выигрыша. К признакам манипулятивного воздействия относятся стремление поставить партнера по общению в определенную зависимость, легко или трудно фиксируемый обман и лицемерие (навязчивость, стремление угодить, ощущение недоговоренности и пр.) и призыв к объединению против кого-то (Дружить против кого-то!). Для этих целей используется интрига и стремление поссорить партнера с третьим лицом. При общении с манипулятором рекомендуется придерживаться логико-выжидательной позиции (чтобы выиграть время, выявить манипулятивную стратегию и найти адекватное решение), сохранять самообладание и такт, совершать нестереотипные действия, не соответствующие ожиданиям оппонента, предложить манипулятору совместное решение проблемы и пр. В целом, основным фактором сопротивления внешнему давлению и манипулированию является личностный потенциал, представляющий собой устойчивость к внешнему влиянию и одновременно силу воздействия на людей (Куницына, Казаринова, Погорыша, 2001).

В отличие от манипулятивной стратегии, *диалогическая (развивающая) стратегия* исходит из признания субъективной полноценности и принципиального равноправия взаимодействующих партнеров и поэтому стремится абстрагироваться от всевозможных различий между ними.

**Тактика** — это решение промежуточных задач психологического воздействия посредством использования различных психологических приемов. Тактика воздействия обуславливается его задачами. Все тактики можно подразделить на две основные группы: кратковременного и длительного эффекта. *Тактики кратковременного эффекта*, как правило, позволяют быстро достичь желаемого.

мой цели воздействия за короткий промежуток времени (вместе с тем эффект такого воздействия иногда может долго не сохраняться). *Тактики длительного эффекта* более сложны и более протяженны во времени, однако эффект воздействия при таких тактиках может быть довольно устойчив. В психологической литературе тактику психологического воздействия иногда смешивают с методами воздействия (например, с убеждением или принуждением), а отдельный психологический прием (конкретное действие) принимают за тактику. Нам представляется, что в тактике должно быть не менее двух конкретных действий, которые могут быть как разнопорядковые (к примеру, унижение и лесть), так и однопорядковые (лесть, комплименты).

Перспективной тактикой психологического воздействия на партнера может быть адекватная самопрезентация (Тедески, Неслер, 1994; Майерс, 1997; Соколова-Бауш, 1999).

К *динамическим характеристикам воздействия* относятся темп, паузы и общая атмосфера оказания влияния, их длительность и интенсивность. *Высокий темп воздействия* позволяет достичь большей эффективности, поскольку не оставляет реципиенту времени на осознанное обдумывание поступающей информации; в то же время он не должен быть слишком высоким, иначе сообщение может восприниматься хуже и, соответственно, результативность воздействия будет ниже. Низкий темп воздействия неприемлем совсем, так как растянутость сообщения может вызвать у реципиента негативные эмоции и положительный результат воздействия не будет достигнут. Умелое использование *пауз* в ходе воздействия может значительно повысить его эффективность. Паузы в основном используются во время устного межличностного воздействия. Убеждающее воздействие можно организовать таким образом, чтобы из всего сказанного субъектом следовал определенный вывод. Если такой вывод осуществляется самим объектом воздействия в ходе паузы, то он воспринимается им как более верный и значимый, чем если бы он был преподнесен субъектом воздействия. *Длительность воздействия* может быть разной и зависит от цели, с которой оно осуществляется. Если цель воздействия заключается в том, чтобы объект принял определенную точку зрения, то наиболее действенным будет краткое утверждение, повторяющееся в одних и тех же фразах (Лебон, 1998), число воспроизведений которого не ограничивается во времени, варьируется только частота воспроизведения. *Интенсивность* оказываемого воздействия может быть «слабой» для конкретного реципиента и именно по этой причине не осознаваться, не переживаться им и не спо-

способствовать изменению поведения. При адекватной интенсивности, воздействие может более или менее фиксировать на себе сознание реципиента, затрагивать его эмоции и побуждать к корректировке своего поведения (Бодалев, 1996).

*Средства воздействия* могут быть вербальными и невербальными (паралингвистическими и экстралингвистическими). По сравнению с другими элементами процесса средства влияния являются наиболее вариативными. При их адекватном подборе они могут обеспечить эффективность оказания воздействия. Основой успеха является выбор *системы аргументации*, убедительной для реципиента, базирующейся на реальных условиях жизни и учитывающей психологические особенности объекта (Мицич, 1987). Система аргументации может включать мировоззренческие доказательства, сведения, характеризующие образ жизни, и пр. Что же касается использования *невербальных средств воздействия*, то в целом они должны быть адекватны объекту, субъекту и условиям воздействия.

К *методам воздействия* относятся убеждение и принуждение (на уровне сознания), внушение, заражение и подражание (на неосознаваемом уровне психики). Последние три метода относятся к социально-психологическим.

*Убеждение*<sup>1</sup> применительно к психологическому воздействию может выполнять несколько функций: информационную, критическую и конструктивную. В зависимости от личности объекта значимость их различна. Информационная функция зависит от степени информированности реципиента по предмету (проблеме, вопросу) воздействия. Критическая функция заключается в оценке взглядов, мнений, стереотипов ценностных ориентаций объекта. Особенно важна роль данной функции в спорах, дискуссиях и пр., т. е. в процессе переубеждения реципиента. Конструктивная функция проявляется в формировании у объекта новых взглядов, подходов и установок. Переубеждение по сравнению с убеждением является более сложным, трудоемким и для реципиента психологически болезненным процессом, поскольку у него происходит ломка сложившихся взглядов и представлений, разрушение старых и формирование новых установок. В связи с этим коммуникатору приходится затрачивать значительно больше психологичес-

---

<sup>1</sup> В психологической и педагогической литературе понятие «убеждение» используется в трех планах. во-первых, как знания, являющиеся частью мировоззрения; во-вторых, как основной метод психологического воздействия на сознание личности, в-третьих, как процесс воздействия.

ких и иных ресурсов на процесс воздействия. «В переубеждении людей требуется большая осторожность, терпимость, доброжелательность и такт, ведь расстаться человеку со своими убеждениями довольно трудно даже тогда, когда он понял их несостоятельность и ошибочность» (Афонин, 1975, 43).

*Принуждение* как метод воздействия имеет две модификации: физическое и морально-психологическое принуждение. Первая связана с применением физической или военной силы и нами не будет рассматриваться. Вторая модификация проявляется, например, в управленческой или воспитательной практике. Метод принуждения, с психологических позиций, по сути совпадает с методом убеждения. В обоих случаях задача коммуникатора заключается в том, чтобы реципиент принял его предложение. Как при убеждении, так и при принуждении, субъект обосновывает свою точку зрения с помощью доказательств. Главная особенность метода принуждения, по сравнению с убеждением, заключается в том, что базовые посылки, с помощью которых обосновывается данный тезис, потенциально содержат в себе негативные санкции для объекта. Последний соотносит возможные отрицательные последствия со своей системой ценностных ориентаций. Практически это интерпретируется объектом как определение субъективного смысла значений (Леонтьев, 1985). И только в том случае, когда основания, с помощью которых реципиенту доказывается целесообразность принятия предложений, субъективно представляются ему как имеющие возможность разрушить существующую у него иерархию ценностей, объект принимает решение, которое ему предлагают.

В последнее время с использованием метода принуждения получили распространение тренинги с негативным подкреплением или наказанием, в основе которых лежат различные предупреждения, порицания и штрафы за нежелательное поведение (например, в целях сдерживания произвольных поведенческих актов используются наказания рвотными лекарствами и даже слабыми ударами электрошока). Такие аверсионные процедуры и техники достаточно спорны: они имеют как сторонников, так и оппонентов.

Под *внушением (суггестией)* понимается целенаправленное, неаргументированное воздействие, основанное на некритическом восприятии информации. Данный метод уже давно привлекает внимание ученых, в связи с чем по нему проводилось большое количество исследований. Активно используется внушение в педагогической и врачебной практике, в военном деле, в средствах массовой информации и пр. Действенность внушения зависит от особенностей субъек-

та и объекта и особенно от складывающихся между ними взаимоотношений. Наличие позитивной установки у объекта по отношению к субъекту способствует оптимизации воздействия. Эффективность внушающего воздействия можно осуществить за счет повышения престижности субъекта (например, выступает не представитель партии, а ее лидер), повторения воздействия в различных модификациях и подкрепления содержания логически продуманными и убедительными (с точки зрения реципиента) доказательствами. Это объясняется тем, что существующая настороженность у объекта к внушаемой информации будет разрушаться вескими аргументами. Если сопротивление реципиента высокое, то доказательства должны быть более убедительными и затрагивать его чувства.

*Заражение* заключается в бессознательной и невольной подверженности людей определенным психическим состояниям. Заражение имеет интегративную и экспрессивную функции. Первая используется для усиления монолитности группы (например, в фашистской Германии членов гитлерюгенда заставляли коллективно слушать записи выступлений фюрера и распевать нацистские песни), вторая связана со снятием психической напряженности. Экспрессивная функция заражения ярко проявляется на зрелищных мероприятиях. Влияние метода заражения можно наблюдать и при удачной шутке говорящего (выступающего). В этом случае улыбки, смех, веселое настроение живо передаются среди присутствующих людей, создавая у них мажорный настрой. Заражение имеет разную эффективность в зависимости от личных и деловых качеств объекта (таких, например, как сдержанность, высокий уровень самоконтроля и пр.). Заражение всегда с успехом использовалось руководителями различных религиозных течений и конфессий. Определенного рода эмоциональное состояние легко распространяется в массе пришедших на религиозное собрание людей. Это делает их более внушаемыми и управляемыми.

*Подражание* заключается в осознанном или неосознанном следовании объекта манере поведения или примеру субъекта воздействия. Подражание активно используется, например, в педагогической и управленческой деятельности. Следование образцам достойного поведения преподавателей и руководителей позволяет формировать у обучающихся или подчиненных высокие личные и деловые качества. Эффективность подражания зависит от возраста, пола, личных и деловых качеств субъекта и объекта, взаимоотношений между ними и многих других характеристик.

На основе методов подражания, заражения и внушения в ней-

ролингвистическом программировании разработаны техники «зеркалирования» и «синхронии». Процедура «зеркалирования» (отзеркаливания) заключается в заимствовании и копировании (в процессе тренинговых упражнений) у партнера по общению (или у ведущего тренера) телодвижений, поз, жестов, мимики, тона голоса, произношения слов и предложений (данное упражнение активно используется во многих тренинговых программах). Эффект «синхронии» проявляется в трудно наблюдаемой связи между телесными ритмами слушающего и говорящего. В межличностном взаимодействии говорящий как бы «подтанцовывает» телом в такт своей речи, а слушатель двигается в такт говорящему, обеспечивая тем самым обратную невидимую, но ощущаемую эмоциональную взаимосвязь. «Синхрония максимальна, когда общающиеся находятся в состоянии согласия или диалога между собой. Она минимальна при споре и конфликте между ними» (Ковалев, 1995). Использование названных выше игровых и других техник способствует развитию у личности способности оказывать влияние и устанавливать взаимосвязь с другими людьми (Марасанов, 1995).

*Формы межличностного воздействия* могут быть речевыми (письменными и устными), наглядными и демонстрационными. Выделение названных форм необходимо для научного анализа и выработки конкретных рекомендаций по оптимизации психологического воздействия в практической работе. Легче всего воспринимаются устные (речевые), наглядные и особенно демонстрационные формы. Выбор форм определяется многими факторами: задачами воздействия, личными и деловыми качествами объекта и субъекта, материально-финансовыми ресурсами субъекта и пр.

*Система аргументации* предполагает абстрактные доказательства и сведения конкретного характера. Как показывают исследования, наиболее эффективной является фактическая и цифровая информация, которая легче запоминается и сопоставляется. В качестве критерия эффективности довода (величины его вклада в конечный продукт взаимодействия) может являться мера сближения позиций участников беседы. Косвенным свидетельством эффективности аргумента считается улучшение отношений между собеседниками, возрастание их доверия друг к другу (Гайда, 1987; Шибутани, 1998; Андреева, Богомолова, Петровская, 2001). Желательно учитывать принципы отбора и предъявления информации (доказательность и удовлетворение информационных потребностей конкретного объекта), а также коммуникационные барьеры (познавательные, социально-психологические и пр.).



**Критерии эффективности воздействия** могут быть стратегическими (отсроченными в перспективе, например, мировоззренческими) и тактическими (промежуточными), которыми руководствуется субъект в процессе воздействия на партнера (к примеру, речевыми высказываниями, мимикой и пр.)<sup>1</sup>. В качестве промежуточных критериев эффективности межличностного воздействия субъект может использовать изменение психофизиологических, функциональных, паралингвистических, вербальных, проксемических и поведенческих характеристик объекта. Использование критериев желательно осуществлять в системе, сопоставляя их интенсивность и частоту проявления.

**Условия** воздействия включают место и время общения, количество участников общения, на которых оказывается воздействие (Росс, Нисбетт, 1999).

## Контрольные вопросы и задания

1. В чем состоит системный подход к межличностному восприятию?
2. Какие особенности субъекта влияют на восприятие им людей?
3. Какие составляющие входят в физический и социальный облик воспринимаемого человека?
4. По каким признакам вы можете определить, что новый знакомый (знакомая) ведет себя искренне или, наоборот, неискренне (например, занимается самопрезентацией)?
5. Какие механизмы межличностного познания искажают образ воспринимаемого человека?
6. Какие различия существуют между механизмами межличностного познания?
7. Оцените, пожалуйста, какие виды наблюдательности у вас развиты, и опишите свою социально-психологическую наблюдательность.
8. Проанализируйте, какие своиственные вам механизмы могут исказить межличностное познание.
9. Перечислите основные классификационные схемы функций общения, раскройте их содержание.
10. Выделите у себя механизмы познания людей, которые наиболее часто вами проявляются.
11. После просмотра видео-, кинофильма опишите 1-2 действующих лица, используя системный подход к восприятию физического и социального облика человека.
12. Что представляют собой межличностные отношения?
13. Какое соотношение между понятиями «социальная дистанция» и «психологическая дистанция»?
14. Опишите, пожалуйста, каким образом различные особенности личности влияют на развитие межличностных отношений.

<sup>1</sup> Проблема критериев эффективности психологического воздействия в научной литературе мало исследована.

15. Какие различия между понятиями «межличностная и эмоциональная привлекательность», «аттракция» и «притяжение»?
16. Охарактеризуйте динамику межличностных отношений и ее проявление в теории и жизни.
17. В чем суть эмпатии и как она проявляется?
18. Охарактеризуйте роль различных условий на развитие межличностных отношений.
19. Проанализируйте, какие ваши особенности влияют на формирование межличностных отношений.
20. Проанализируйте, каков уровень вашей эмпатии (желательно с помощью одной из методик).
21. Соотнесите изложенные в параграфе теоретические знания с вашим опытом формирования межличностных отношений.
22. Охарактеризуйте, что представляет собой психологическое воздействие.
23. Какие характеристики субъекта психологического воздействия влияют на эффективность межличностного влияния?
24. Какие особенности объекта необходимо учитывать при оказании на него психологического воздействия?
25. Опишите структурные элементы процесса психологического воздействия.
26. Охарактеризуйте методы психологического воздействия.
27. Проанализируйте с помощью теоретических понятий, как вы осуществляете психологическое воздействие на ваше окружение.
28. Подумайте и выделите свой потенциал, который можно использовать для повышения эффективности психологического воздействия на ваших партнеров.

## Литература

1. Андреева Г. М. Социальная психология. М.: Аспект Пресс. 2000.
2. Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А. Зарубежная социальная психология XX столетия. М., 2001.
3. Артайл М. Психология счастья. М., 1990.
4. Афонин Н. С. Эффективность лекционной пропаганды: социально-психологический аспект. М., 1975.
5. Балл Г. А., Бургин М. С. Анализ психологического воздействия и его педагогическое значение // Вопросы психологии. 1994. №4, с. 56-66.
6. Бальзак О. Теория похоти. М., 1996.
7. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М., 1996.
8. Бобнева М. И. Социальные нормы и регуляция поведения. М., 1978.
9. Бодалева А. А. Восприятие и понимание человека человеком. Л.: ЛГУ, 1982.
10. Бодалева А. А. Психология общения. Москва-Воронеж. 1996.
11. Брушлинский А. В., Поликарпов В. А. Мышление и общение. Минск, 1990.
12. Вечер Л. С. Секреты делового общения. М., 1996.
13. Вилсон Г., Макклафлин К. Язык жестов. М., 1999.
14. Гозман Л. Я. Психология эмоциональных отношений. М.: МГУ, 1987.
15. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. М., 1980.

16. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения. М., 1996.
17. Джерелиевская М.А. Установки коммуникативного поведения. М., 2000.
18. Дюпенко Е. Л. Психология манипуляции. М., 2000.
19. Дубровский Д. И. Обман. Философско-психологический анализ. М., 1994.
20. Емельянов Ю. И. Активное социально-психологическое обучение. Л., 1985.
21. Знаков В. В. Понимание в познании и общении. М., 1994.
22. Изард К. Психология эмоций. СПб., 1999.
23. Кабатенко Т. С. Методы психологического воздействия. М., 2000.
24. Кириченко А. В. Акмеологическое воздействие в профессиональной деятельности госслужащих (теория, методология, технология). М., 1999.
25. Ковалев Г. А. Теория социально-психологического воздействия // Основы социально-психологической теории. М., 1995. С. 352-374.
26. Кон И. С. Дружба. М., 1987.
27. Кон И. С. Психология ранней юности. М., 1989.
28. Кузлин Ф. А. Культура делового общения. М., 1996.
29. Кукосян О. Г. Профессии и познание людей. Ростов-на-Дону, 1981.
30. Куликов В.Н. Прикладное исследование социально-психологического воздействия // Прикладные проблемы социальной психологии. М., 1983. С. 158-172.
31. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. СПб., 2001.
32. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов-на-Дону, 1999.
33. Лабунская В. А., Менджерицкая Ю.А., Бреус Е.Д. Психология затрудненного общения. М., 2001.
34. Лебон Г. Способы действия вожakov // Психология толп. М., 1998.
35. Леонтьев А. А. Общение как объект психологического исследования // Методологические проблемы социальной психологии. М.: Наука, 1975.
36. Леонтьев А. А. Психология общения. Тарту, 1974.
37. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики. М., 1985.
38. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1999.
39. Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1997.
40. Манеров В. Х. Психодиагностика личности по голосу и речи. СПб., 1997.
41. Марасанов Г. И. Методы моделирования и анализа ситуаций в социально-психологическом тренинге. Киров, 1995.
42. Межличностное общение: Хрестоматия. СПб.: Питер. 2001.
43. Мишич П. Аргументация: цели, условия, приемы // Психология влияния. СПб., 2000. С. 367-396.
44. Мяснишев В. Н. Психология отношений. Москва-Воронеж, 1995.
45. Ниренберг Д., Катеро Г. Читать человека — как книгу. М., 1990.
46. Обозов Н. Н. Межличностные отношения. Л.: ЛГУ, 1979.
47. Общение и оптимизация совместной деятельности / Под ред. Г. М. Андреевой, Я. Яноушека. М.: МГУ, 1987.
48. Основы социально-психологической теории. М., 1995.
49. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. М., 2000.

50. Панкратов В. Н. Уловки в спорах и их нейтрализация. М., 1996.
51. Парыгин Б.Д. Социальная психология. Проблемы методологии и теории. СПб., 1999.
52. Петровская Л. А. Компетентность в общении. М., 1989.
53. Познание и общение /Под ред. Б. Ф. Ломова и др. М., 1988.
54. Поршнев Б.Д. Социальная психология и история. М., 1979.
55. Практическая психология. СПб., 1997.
56. Проблема общения в психологии / Под ред. Б. Ф. Ломова. М., 1981.
57. Пронников В. А., Ладанов И. Д. Язык мимики и жестов. М., 1998.
58. Психологические исследования общения / Отв. ред. Б. Ф. Ломов и др. М., 1985.
59. Психология. Учебник / Под ред. А.А. Крылова. М., 1998. С. 336-355.
60. Психология влияния: Хрестоматия. СПб.: Питер, 2000.
61. Резников Е. Н. Межличностное восприятие и понимание. Межличностные отношения // Современная психология. М., 1999. С. 508-523.
62. Роджерс К. Р. Взгляд на психотерапию: становление человека. М., 1994.
63. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. М., 1999.
64. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. М., 1996.
65. Скрипкина Т. П. Психология доверия (теоретико-эмпирический анализ). Ростов-на-Дону, 1997.
66. Соколова-Бауш Е.О. Самопрезентация как фактор формирования впечатления о коммуникаторе и реципиенте. Дисс. на соиск. уч. степени канд. психол. наук. М.: МГУ, 1999.
67. Сорины. Язык одежды. М., 1998.
68. Соснин В. А., Лунев П. А. Как стать хозяином положения: анатомия эффективного общения. М.: ИП РАН, 1996.
69. Социальная психология / Под ред. Е.С. Кузьмина, В.Е. Семенова. Л.: ЛГУ, 1975.
70. Социальная психология в трудах отечественных психологов. СПб.: Изд-во «Питер», 2000.
71. Станкин М. И. Психология общения: Курс лекций. М., 1996.
72. Тедески Дж., Неслер М. Основы социальной власти и социального влияния // Иностранная психология. 1994. Т. 2 (4). С. 25-31.
73. Тутушкина М. К. Общение и межличностные отношения // Практическая психология. СПб., 1997. С. 159-172.
74. Уайтсайд Р. О чем говорят лица. СПб., 1997.
75. Хабибуллин К. Н. Восприятие личности в межнациональном общении // Философские и социологические исследования. Л., 1974. С. 86-94.
76. Чалдини Р. Психология влияния. СПб., 1999.
77. Шибутани Т. Социальная психология. Ростов-на-Дону, 1998.
78. Шихирев П.Н. Современная социальная психология. М., 1999.
79. Штангль А. Язык тела. М., 1996.
80. Экман П. Психология лжи. СПб., 1999.
81. Эскакусто Т. В. «Барьеры» общения и диагностика их детерминант с целью оптимизации совместной деятельности // Психологический вестник. Вып. I. Ч. I. Ростов-на-Дону: Изд. Ростовского университета, 1996.
82. Buss D.M., Gomes M., Higgins D., Lauterbach K. Tactics of manipulation // Journal of Personality and Social Psychology. 1987. Vol. 52. P. 1219-1229.
83. Huston T.L., Levinger G. Interpersonal attraction and relationships // Annual Rev. Psychology. 1978. P. 115-156.
84. Tjosvold D., Andrews I.R., Struthers J.T. Leadership influence: Goal interdependence and power // Journal of Social Psychology. 1991. Vol. 132. P. 39-50.

# Психология малых групп

## 4.1. Понятие и виды малых групп

*Малая группа — это небольшое по размеру объединение людей, связанных непосредственным взаимодействием.*

Большинство эмпирических исследований в социальной психологии выполнены на малых группах, и этому есть несколько причин. Большая часть жизни человека протекает в малых группах: в семье, игровых компаниях сверстников, учебных и трудовых коллективах, соседских, приятельских и дружеских общностях. Именно в малых группах происходит формирование личности, проявляются ее качества, поэтому личность нельзя изучать вне группы. Через малые группы осуществляются связи личности с обществом: группа трансформирует воздействие общества на личность, личность воздействует на общество сильнее, если за ней стоит группа. Статус социальной психологии как науки, ее специфика во многом определяются тем, что малая группа и возникающие в ней психологические феномены являются центральными признаками в определении ее предмета. Малые группы на протяжении всей истории социальной психологии являлись основным объектом эмпирических исследований, в том числе лабораторных экспериментов. Наконец, проблемы формирования и развития малых групп, групповых методов обучения, тренинга и психокоррекционного воздействия, совместной трудовой деятельности и руководства деятельностью малых групп традиционно являются одним из главных направлений приложения теории и методов социальной психологии в практике.

Малые группы выступают объектами исследования не только социальной психологии, но и социологии и общей психологии. Основное различие в выделении предмета научного исследования здесь состоит в том, что социология изучает малые группы преж-

де всего с точки зрения их объективных социальных признаков, обезличенных и депсихологизированных. В общей психологии группа рассматривается как фактор, влияющий на поведение индивида и особенности его психических процессов и состояний. Социальная психология изучает психологические явления, которые возникают в процессе общения и взаимодействия между людьми в малых группах и характеризуют не отдельных индивидов, а взаимосвязи и взаимоотношения между этими индивидами, между индивидами и группой и саму малую группу как целое.

Выделение малых групп как специфических человеческих общностей (в отличие от больших групп и от выделяемых в последнее время средних по величине общностей) предполагает решение вопроса о количественных границах малой группы. Количественные признаки малой группы: ее нижние и верхние границы определяются качественными признаками малой группы, основными из которых являются: **контактность** — *возможность каждого члена группы регулярно общаться друг с другом, воспринимать и оценивать друг друга, обмениваться информацией, взаимными оценками и воздействиями* и **целостность** — *социальная и психологическая общность индивидов, входящих в группу, позволяющая воспринимать их как единое целое*.

За нижнюю границу размеров малой группы большинство специалистов принимает три человека, поскольку в группе из двух человек — *диаде* — групповые социально-психологические феномены протекают особым образом. Верхняя граница малой группы определяется ее качественными признаками и обычно не превышает 20-30 человек. Оптимальный размер малой группы зависит от характера выполняемой совместной деятельности и находится в пределах 5 — 12 человек. В меньших по размеру группах скорее возникает феномен *социального пресыщения*, группы большего размера легче распадаются на более мелкие *микрогруппы*, в рамках которых индивиды связаны более тесными контактами. В этой связи принято выделять группы *первичные*, то есть наименьшие по размеру и далее не делимые общности, и *вторичные* группы, формально представляющие собой единые общности, но включающие в себя несколько первичных групп.

Малые группы являются основным объектом лабораторных экспериментов в социальной психологии. Поэтому необходимо различать группы *искусственные* (или лабораторные), специально создаваемые для решения научных задач, и *естественные* группы, существующие независимо от воли исследователя (рис. 1). Психо-

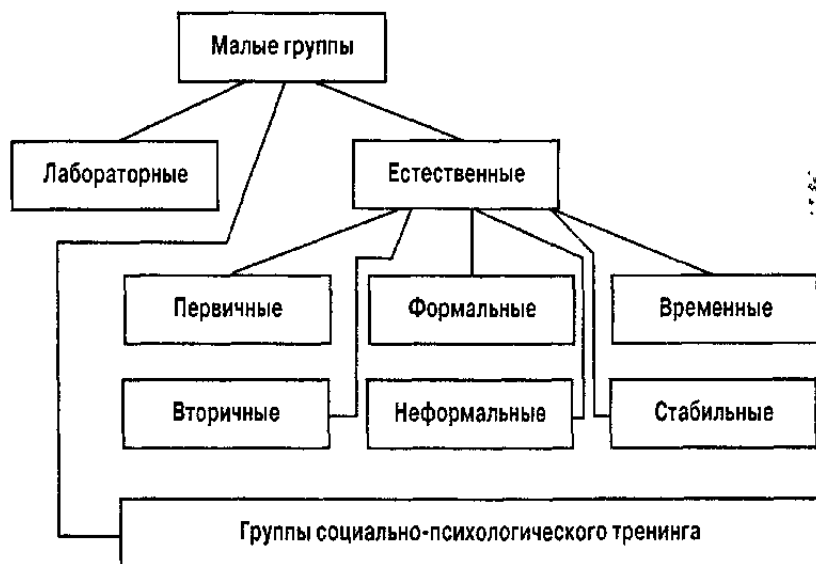


Рис. 1 Виды малых групп

лог должен иметь четкое представление, на каких объектах, в каких условиях (естественных или искусственных) получены те или иные факты и закономерности и в какой степени приложимы (релевантны) знания, полученные в искусственных условиях, к объяснению, прогнозированию и управлению психологическими явлениями и поведением в естественных социальных группах.

Среди естественных малых групп наиболее важным представляется выделение групп формальных и неформальных, предложенное Э.Мэйо. **Формальные группы** — группы, членство и взаимоотношения в которых носят преимущественно формальный характер, то есть определяются формальными предписаниями и договоренностями. Формальными малыми группами являются прежде всего первичные коллективы подразделений социальных организаций и институтов. **Организационные и институциональные малые группы** представляют собой элементы социальной структуры общества и создаются для удовлетворения общественных потребностей. Ведущей сферой активности и основным психологическим механизмом объединения индивидов в рамках организационных и институциональных малых групп является *совместная деятельность*.

**Неформальные группы** — объединения людей, возникающие на основе



Рис. 2 Неформальная малая группа

*внутренних, присущих индивидам потребностей в общении, принадлежности, понимании, симпатии и любви.* Примерами неформальных малых групп являются дружеские и приятельские компании, пары любящих друг друга людей, неформальные объединения людей, связанных общими интересами, увлечениями (рис. 2). Формальные и неформальные группы различаются прежде всего по механизмам образования и по характеру межличностных взаимоотношений. Однако, как и любая классификация, деление групп на формальные и неформальные является достаточно условным. Неформальные группы могут возникать и функционировать в рамках формальных организаций, а группы, возникшие как неформальные, на определенном этапе могут приобретать признаки формальных групп.

По времени существования выделяются группы *временные*, в рамках которых объединение индивидов ограничено во времени (например, участники групповой дискуссии или соседи по купе в поезде), и *стабильные*, относительное постоянство существования которых определяется их предназначением и долгосрочными целями функционирования (семья, трудовые и учебные группы). В зависимости от степени произвольности решения индивидом вопроса о вхождении в ту или иную группу, участия в ее жизнедеятельности и уходе из нее группы делятся на *открытые* и *закрытые*



В субъективном, психологическом плане группы (и формальные, и неформальные) образуются в процессе реализации индивидами *потребностей в общении*, однако, в рамках неформальных групп общение и возникающие на его основе психологические взаимоотношения являются ведущей сферой активности, и в этом плане центральным феноменом психологии малых групп является *психологическая общность*.

Основными критериями феномена психологической общности группы выступают явления сходства, общности индивидов, входящих в малую группу (общности мотивов, целей, ценностных ориентаций и социальных установок). Осознание членами группы наличия сходства, общности входящих в нее индивидов и отличий (в том числе психологических) своей группы от других выступает основой *идентификации* индивидов со своей группой (осознания своей принадлежности к данной группе, своего единства с нею — чувство «мы»). Одним из проявлений позитивной групповой идентификации является *внутригрупповая приверженность* — тенденция к более позитивному эмоциональному отношению индивидов к своей группе и более позитивной оценке ее членов. Психологическая общность группы проявляется также в наличии социально-психологических характеристик, присущих группе в целом (а не характеризующих отдельных индивидов), таких как *совместимость, сработанность, сплоченность, социально-психологический климат* и др. Сказанное не означает, что только группы, характеризующиеся выраженными признаками психологической общности, могут являться объектами социально-психологического исследования (таковым может быть и случайное или временное объединение людей, и собрание индивидов, характеризующееся высокой степенью психологической разобщенности и дезинтеграции). Речь идет прежде всего о специфике подхода психологии к изучению малых групп, о специфике ее предмета.

**Референтность** малой группы — *значимость групповых ценностей, норм, оценок для индивида*. Основными функциями *референтной группы* являются: *сравнительная и нормативная* (предоставление индивиду возможности соотносить свои мнения и поведение с принятыми в группе и оценивать их с точки зрения соответствия групповым нормам и ценностям).

С практической точки зрения особый интерес представляют *группы социально-психологического тренинга и психокоррекционные группы* — временные группы, специально создаваемые для формирования навыков эффективного общения, взаимопонимания и

решения психологических проблем под руководством практического психолога-тренера (Рудестам К., 1997).

Системный подход в исследовании психологии малых групп и коллективов предполагает анализ многообразия связей и отношений в малых группах, которые должны рассматриваться одновременно и как субъекты совместной деятельности, и как субъекты общения и межличностных отношений (А.Л. Журавлев, П.Н. Шихирев, Е.В. Шорохова, 1988).

Основными параметрами малой группы, необходимыми для ее качественной характеристики в социально-психологическом исследовании, являются композиция и структура группы. Композиция группы — это совокупность индивидуальных особенностей членов группы, значимых для ее характеристики как целого. Выбор параметров, характеризующих композицию группы, во многом определяется конкретными задачами исследования. Наиболее часто выделяются и указываются соотношения членов группы по таким особенностям как пол, возраст, образование, национальная принадлежность, социальное положение. Все перечисленные признаки чрезвычайно важны с точки зрения социально-психологических особенностей группы, например, группы, различающиеся по возрасту входящих в них индивидов (детские, юношеские и взрослые), имеют существенные особенности по всем психологическим характеристикам.

## 4.2. Структура малой группы

**Структура малой группы** — это совокупность связей, складывающихся в ней между индивидами. Поскольку основными сферами активности индивидов в малой группе являются совместная деятельность и общение, при исследовании малых групп наиболее часто выделяют структуру связей и отношений, порождаемых совместной деятельностью (например, функциональных, экономических, управленческих), и структуру связей, порождаемых общением и психологическими отношениями (например, структуру эмоциональных отношений, ролевую и неформально-статусную структуру). Наличие в группе *функциональной структуры*, то есть распределение между ее членами функций, необходимых для достижения цели совместной деятельности (в том числе функций руководства и исполнения) является отличительным признаком *организованных групп* в отличие от стихийно сложившихся групп,

взаимодействие в которых между людьми носит стихийный, неупорядоченный характер.

При исследовании формальных групп и организаций вслед за Э.Мэю принято выделять формальную и неформальную структуру группы. **Формальная (или официальная) структура группы** — это совокупность связей и отношений между индивидами, определяемая формальными предписаниями (должностными инструкциями, официальной структурой организации, формальным статусом индивидов). **Неформальная (или неофициальная) структура** — это реально складывающаяся в организации структура связей, коммуникаций и влияния.

В социально-психологических исследованиях малых групп наиболее часто выделяют и анализируют социометрическую, коммуникативную и ролевую структуру группы, а также структуру власти и влияния. **Социометрическая структура малой группы** — это совокупность связей между ее членами, характеризуемых взаимными предпочтениями и отвержениями по результатам социометрического теста, предложенного Д.Морено (1958). В основе социометрической структуры группы лежат эмоциональные отношения симпатии и антипатии, феномены межличностной привлекательности и популярности. Основными характеристиками социометрической структуры малой группы являются характеристики *социометрического статуса* членов группы, то есть положения, которое они занимают в системе межличностных выборов и отвержений; характеристики взаимных эмоциональных предпочтений и отвержений членов группы; наличие *микрогрупп*, члены которых связаны отношениями взаимных выборов, и характер отношений между ними. Существенной характеристикой группы, получаемой по результатам социометрического опроса, является число взаимных выборов и отвержений по отношению к числу максимально возможных (так называемая социометрическая сплоченность группы). Графическое изображение структуры межличностных выборов и отвержений в группе называется групповой *социограммой* (см. рис. 3)

**Коммуникативная структура малой группы** — это совокупность связей между ее членами, характеризуемых процессами приема и передачи информации, циркулирующей в группе. Основными характеристиками коммуникативной структуры группы являются: положение, которое занимают члены группы в системе коммуникаций (доступ к получению и передаче информации), частота и устойчивость коммуникативных связей в группе, тип коммуникативных связей между членами группы (централизованные или де-

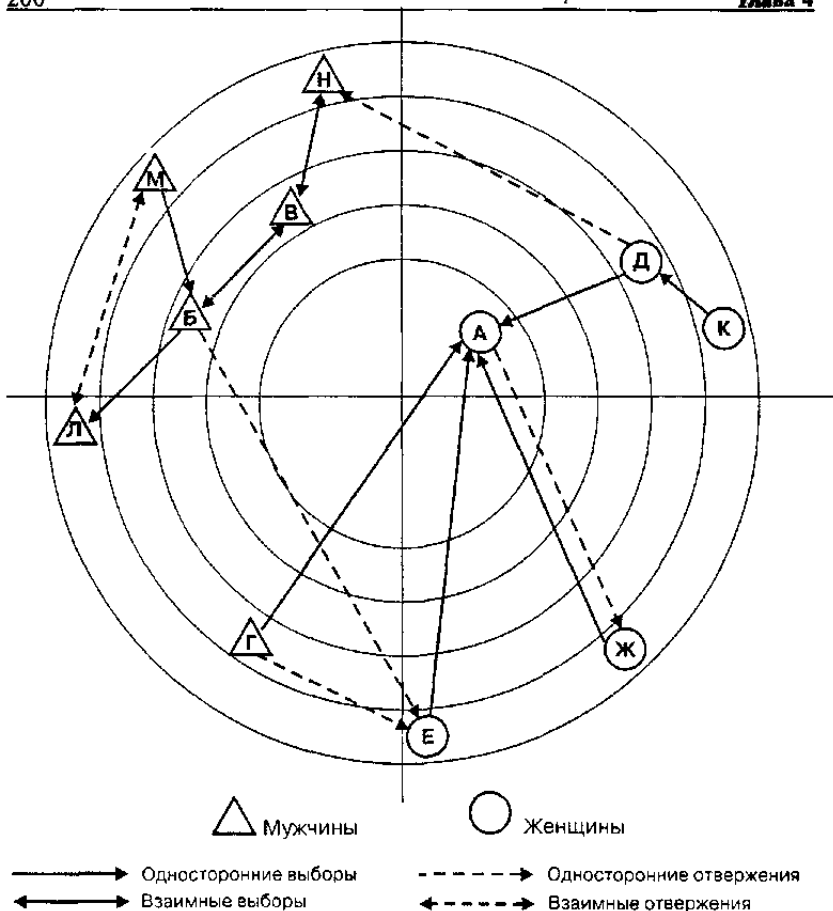
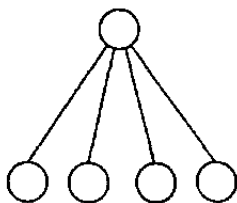
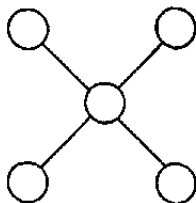


Рис. 3. Социограмма-мишень, представляющая взаимоотношения в группе, состоящей из 11 человек

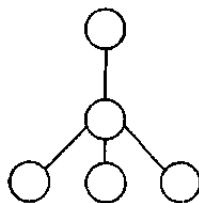
централизованные «коммуникативные сети» (см. рис. 4). В экспериментах А. Бейвелеса и Г. Ливитта (Д. Картрайт и А. Зандер, 1968) было показано, что централизованные коммуникативные сети типа «крест» (все коммуникации осуществляются через одного испытуемого, занимающего центральную позицию), способствуют более быстрому решению задач, а децентрализованные коммуникативные сети типа «круг» способствуют более высокой удовлетворенности членов группы. Исследования К. Фашо и С. Москвиски (1958) обнаружили, что для решения простых задач, имеющих

**А. Централизованные**

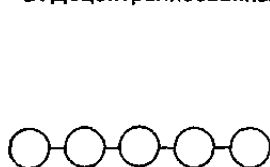
а) фронтальная



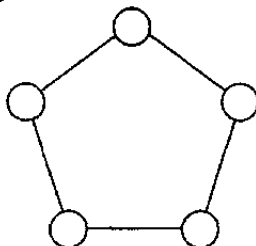
б) радиальная



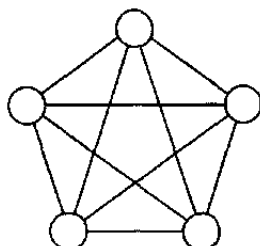
в) иерархическая

**Б. Децентрализованные**

а) цепная



б) круговая



в) полная

*Рис. 4* Типы коммуникативных структур малых групп

одно верное решение, более предпочтительны централизованные сети, а для решения сложных задач, требующих творческих усилий, — децентрализованные. Наиболее успешными оказались группы, коммуникативные структуры которых соответствовали характеру решаемых задач.

**Ролевая структура малой группы** — это совокупность связей и отношений между индивидами, характеризующихся распределением между ними групповых ролей, т.е. типичных способов поведения, предписываемых, ожидаемых и реализуемых участниками группового процесса. Так, при анализе группового решения задач выделяются роли «генератора идей», «эксперта», «критика», «организатора», «мотиватора». При анализе деятельности *психокоррекционных* групп выделяются роли «объединителя», «козла отпущения», «сектанта», «невинной жертвы» и т.д. В наиболее общем виде при анализе процесса взаимодействия в группе выделяются роли, связанные с решением задач, и роли, связанные с оказанием поддержки другим членам группы (см. таблицу 1). Анализ ро-

Решение задач	Оказание поддержки
<p><i>Инициатор</i> Предлагает новые идеи и подходы к проблемам и целям группы. Предлагает способы преодоления трудностей и решения задач.</p>	<p><i>Вдохновитель</i> Поддерживает начинания других, высказывает понимание чужих идей и мнений.</p>
<p><i>Разработчик</i> Детально прорабатывает идеи и предложения, выдвинутые другими членами группы.</p>	<p><i>Гармонизатор</i> Служит посредником в ситуациях, когда между членами группы возникают разногласия и, таким образом, сохраняет в группе гармонию.</p>
<p><i>Координатор</i> Комбинирует идеи и предложения и пытается координировать деятельность других членов группы.</p>	<p><i>Примиритель</i> Поступается в чем-то своим мнением, чтобы привести в соответствие мнения других, и, таким образом, поддерживает в группе гармонию.</p>
<p><i>Контролер</i> Направляет группу к ее целям, подводит итог того, что в ней уже произошло, выявляет отклонения от намеченного курса.</p>	<p><i>Диспетчер</i> Создает возможности для общения, побуждая к нему других членов группы и помогая им, и регулирует процессы общения.</p>
<p><i>Оценщик</i> Критически оценивает работу группы и предложения других, сравнивая их с существующими стандартами выполнения поставленной задачи.</p>	<p><i>Нормировщик</i> Формулирует или применяет стандарты для оценки происходящих в группе процессов.</p>
<p><i>Погонщик</i> Стимулирует группу и подталкивает ее членов к действиям, к новым решениям и к тому, чтобы сделать уже больше сделанного.</p>	<p><i>Ведомый</i> Пассивно следует за группой. Выступает в роли зрителя и слушателя в групповых дискуссиях и при принятии решений.</p>

Таблица 1. Роли, связанные с решением задач и оказанием поддержки (адаптировано из Benne and Sheats, 1948, из книги Рудестам К. Групповая психотерапия. — СПб : Питер, 1997).

левой структуры малой группы позволяет определить, какие именно ролевые функции и в какой степени реализуются участниками группового взаимодействия.

**Структура социальной власти и влияния в малой группе** — это совокупность связей между индивидами, характеризующаяся направленностью и интенсивностью их взаимного влияния. В зависимости от способа осуществления влияния выделяют различные *типы социальной власти: вознаграждения, принуждения, легитимной, экспертной и референтной* (Д. Френч, Б. Равен). Основными характеристиками структуры социальной власти и влияния являются системы связей, лежащих в основе *руководства* группой как официально закрепленного социального влияния (если речь идет о формальной организованной группе) и неофициального (неформального) влияния, в основе которого лежит феномен *лидерства*.

### 4.3. Развитие малой группы

**Формирование малой группы.** Психологические проблемы формирования и особенно развития малых групп исследованы в меньшей степени, чем их структурные характеристики. Это связано с тем, что изучение динамики протекания социально-психологических явлений в естественных группах представляет собой сложную исследовательскую задачу. Кроме того, динамические процессы в малых группах, относящихся к различным классам, имеют существенные различия (например, в трудовых коллективах, семьях или дружеских компаниях). Наконец, в отечественной психологии в ее советский период проблема развития группы ставилась и решалась в излишне идеологизированной форме, исходя из представлений о некоем эталоне развития группы (коллективе высокого уровня развития), поступательное продвижение к которому представлялось отличительной особенностью развития коллективов в условиях социалистического общества. Поэтому изучение реальной динамики жизнедеятельности естественных групп в современном обществе остается актуальной проблемой социальной психологии.

Психологические механизмы формирования (возникновения, образования) малых групп могут существенно различаться в зависимости от того, о каком классе групп идет речь. Образование *формальных групп*, выступающих структурными элементами социальных организаций и институтов, происходит, как правило, вне прямой связи с потребностями и желаниями людей объединиться

именно в рамках данной конкретной группы. В этом случае более правильно говорить о механизмах вхождения или включения индивидов в формирующуюся или уже существующую группу. К числу таких механизмов относится, в первую очередь, привлекательность данной конкретной группы для индивида. Однако вхождение индивида в ту или иную формальную группу, как правило, определяется интересами и потребностями, не связанными непосредственно с потребностью в общении и объединении именно с данными людьми. Именно этим объясняется известный феномен расхождения между группой членства и *референтной* группой (или значимым кругом общения), исследованный американским психологом Д.Хайменом (1942), и существование неформальных групп внутри формальных организаций.

*Неформальные* группы, напротив, образуются преимущественно на основе потребностей индивидов в общении, участии, принадлежности и т.д. Поэтому в их возникновении большую роль играют психологические механизмы эмоциональной привлекательности, психологической совместимости индивидов. К числу более универсальных психологических механизмов, способствующих объединению людей в малые группы и формированию психологической общности, относятся механизмы взаимного влияния в процессе общения: *подражание, внушение, эмпатия, идентификация*.

Учет социально-психологических факторов при формировании первичных коллективов является важной практической задачей. Результаты исследования В.П.Позняка (1991) показали, что в условиях изменения формы собственности на предприятиях взаимоотношения в малых группах, выступающих структурными подразделениями производственных организаций, могут складываться принципиально по-разному в зависимости от того, формировались ли эти группы добровольно, с учетом желания работников вместе работать и хозяйствовать, или по формальному признаку. Если в первом случае совместная хозяйственная деятельность сопровождалась усилением групповой сплоченности и приверженности к своей группе, то во втором — наблюдалось усиление дезинтегративных тенденций вплоть до распада группы.

**Этапы развития малой группы.** Образование группы (формальной или неформальной) является чрезвычайно важным этапом ее жизнедеятельности, однако лишь началом этого процесса, который предстает перед исследователем как процесс непрерывного изменения состояний и свойств группы, получившего название развития группы. В современной социальной психологии **процесс развития малой**



**группы** понимается как закономерная смена этапов (или стадий), различающихся по характеру доминирующих тенденций во внутригрупповых отношениях: *дифференциации и интеграции*. Так, начиная с работ А.С.Макаренко (1951), в отечественных исследованиях психологии трудовых коллективов выделяются стадии *первичного синтеза, дифференциации и вторичного синтеза или интегрирования*.

В концепции Л.И.Уманского (1980) поэтапное развитие группы характеризуется как последовательная смена стадий, различающихся степенью психологической интегрированности в деловой и эмоциональной сферах. Отличительными признаками (параметрами) развития группы выступают: *направленность (содержание групповых целей, мотивов и ценностей), организованность, подготовленность к выполнению совместной деятельности, интеллектуальная, эмоциональная и волевая коммуникативность, стрессоустойчивость*. Целостными характеристиками группы выступают также *сплоченность, микроклимат, референтность, лидерство, интрагрупповая и интергрупповая активность*.

Развитие группы происходит в континууме, высшую точку которого занимает *коллектив* — реальная контактная группа, отличающаяся интегративным единством направленности, организованности, подготовленности и психологической коммуникативности, а крайнюю низшую точку этого развития представляет *группа-конгломерат*, только что сформированная или собравшаяся группа людей, у которых отсутствуют все эти параметры.

В предложенном континууме автор выделяет следующие основные этапы развития группы как коллектива. *Номинальная группа* характеризуется внешним, формальным объединением индивидов вокруг поставленных социальных задач. *Группа-ассоциация* отличается начальной межличностной интеграцией в сфере эмоциональных отношений. *Группа-кооперация* характеризуется преобладанием интегративных тенденций в сфере деловых отношений. *Группа-автономия* обладает высоким внутренним единством как в сфере деловых, так и в сфере эмоциональных отношений. Изоляция группы и концентрация активности ее членов на узкогрупповых целях приводит к формированию *группы-корпорации*. Отличительной особенностью *коллектива* является его интеграция с другими группами на основе направленности на более широкие социально значимые цели. Динамика коллективообразования представляет собой сложный процесс, включающий как этапы быстрого продвижения по уровням, так и периоды длительно-го пребывания на одном и том же уровне и даже его снижения. В

этом случае группы могут характеризоваться внутренней антипатией, эгоизмом в межличностных отношениях («интраэгоизм» по Л.И. Уманскому), конфликтностью, агрессивностью как формами проявления дезинтеграции.

В психологической теории коллектива, разработанной А.В. Петровским (1979), развитие группы характеризуется по двум основным критериям: степень опосредованности межличностных отношений содержанием совместной деятельности и ее общественной значимостью. По первому критерию уровень развития группы можно определить в континууме от диффузной группы (случайного собрания людей, не связанных совместной деятельностью) до высокоорганизованных групп, межличностные отношения в которых максимально подчинены целям совместной деятельности и опосредствованы ею. По второму критерию можно выделить группы с положительной и отрицательной социальной направленностью. Развитие группы характеризуется динамикой изменения ее свойств по обоим параметрам, что предусматривает возможность регрессивного изменения отношений (изменение социальной направленности с позитивной на негативную или узкогрупповую) и дает возможность четкой типологизации многочисленных реально существующих групп по предложенным параметрам.

В западной социальной психологии существует большое количество моделей развития группы. Для большинства из них характерно выделение трех основных этапов или стадий: ориентировки в ситуации, конфликта и достижения согласия или равновесия. Модель развития малой группы, предложенная американским психологом Б.Такменом, основана на выделении двух основных сфер или измерений групповой жизнедеятельности: деловой, связанной с решением групповой задачи, и межличностной, связанной с развитием групповой структуры. В сфере деловой активности Б. Такмен выделяет следующие стадии: 1) ориентировка в задаче и поиск оптимального способа ее решения, 2) эмоциональные реакции на требования задачи, противодействие членов группы требованиям, предъявляемым к ним в связи с решением задачи и противоречащим их собственным намерениям, 3) открытый обмен информацией с целью достижения более глубокого понимания намерений друг друга и поиска альтернатив, 4) принятие решения и активные совместные действия по его реализации.

В сфере межличностной активности Б.Такмен выделяет стадии: 1) «проверка и зависимость», ориентировка членов группы в характере действий друг друга и поиск взаимоприемлемого поведе-

ния, 2) «внутренний конфликт», связанный с нарушением взаимодействия и отсутствием единства в группе, 3) «развитие групповой сплоченности», преодоление разногласий и разрешение конфликтов, 4) «функционально-ролевая согласованность», связанная с образованием ролевой структуры группы, соответствующей содержанию групповой задачи (Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М., 1991, с.52-53). Изменения в выделенных сферах протекают взаимосвязанно, а противоречия между ними могут рассматриваться как механизмы группового развития.

**Психологические механизмы развития малой группы.** К числу основных психологических механизмов развития малой группы относятся:

1. *Разрешение внутригрупповых противоречий:* между растущими потенциальными возможностями и реально выполняемой деятельностью, между растущим стремлением индивидов к самореализации и усиливающейся тенденцией интеграции с группой, между поведением лидера группы и ожиданиями его последователей.
2. *«Психологический обмен»* — предоставление группой более высокого психологического статуса индивидам в ответ за более высокий их вклад в ее жизнедеятельность.
3. *«Идиосинкразический кредит»* — предоставление группой высокостатусным ее членам возможности отклоняться от групповых норм, вносить изменения в жизнедеятельность группы при условии, что они будут способствовать более полному достижению ее целей.

## 4.4. Групповая сплоченность

Рассматривая закономерности развития малой группы как определенное сочетание процессов групповой дифференциации и интеграции, в качестве одного из основных параметров развития малой группы большинство психологов выделяют *групповую сплоченность или единство группы*. Понятие «сплоченность» используется для обозначения таких социально-психологических характеристик малой группы, как степень психологической общности, единства членов группы, теснота и устойчивость межличностных взаимоотношений и взаимодействия, степень эмоциональной привлекательности группы для ее членов. Первые эмпирические исследования групповой сплоченности начались в западной социальной психологии в школе групповой динамики. Л.Фестингер

(1950) определял групповую сплоченность как результат влияния всех сил, действующих на членов группы с тем, чтобы удерживать их в ней. В качестве сил, удерживающих индивида в группе, при этом подходе рассматривались эмоциональная привлекательность группы для ее членов, полезность группы для индивида и связанная с этим удовлетворенность индивидов своим членством в данной группе (Д. Картрайт, А. Зандер, 1968). Уровень сплоченности малой группы определяется частотой и устойчивостью непосредственных межличностных (прежде всего — эмоциональных) контактов в ней. Поэтому изучение групповой сплоченности и влияние на нее, исходя из развиваемых Л. Фестингером представлений, должно осуществляться через изучение коммуникативных взаимодействий между членами группы и влияние на коммуникации в группе.

В качестве основных методических подходов к оценке групповой сплоченности в эмпирических исследованиях малых групп использовалась эмоциональная оценка группы со стороны ее членов с точки зрения ее привлекательности и удовлетворенности членством в группе. Несколько иной методический подход к оценке групповой сплоченности сложился в рамках социометрического направления. Здесь уровень групповой сплоченности связывается с уровнем взаимной эмоциональной привлекательности членов группы и определяется относительным числом (долей) взаимных положительных выборов или позитивных эмоциональных оценок индивидов в группе. Основным методом развития групповой сплоченности, в соответствии со взглядами Д. Морено, является приведение в соответствие «макроструктуры» отношений, то есть пространственно-временных, коммуникативных и функциональных связей в группе, с «микроструктурой», определяемой результатами социометрического исследования.

Другой теоретический подход к проблеме групповой сплоченности был предложен Т. Ньюкомом, который связал определение групповой сплоченности с понятием «*групповое согласие*» (1965). Последнее Т. Ньюком определял как сходство, совпадение взглядов (мнений, представлений и оценок) членов группы по отношению к значимым для них явлениям, событиям, людям. Основным механизмом формирования групповой сплоченности в соответствии с этим подходом является достижение согласия членов группы, сближение их социальных установок, мнений и т.д., которое происходит в процессе непосредственного взаимодействия между индивидами. Близким к данному подходу представляется понимание сплоченности как *ценностно-ориентационного единства группы*, предложенное А.В. Пет-

ровским и В.В.Шпалинским (1978), под которым понимается сходство, совпадение отношений членов группы к основным ценностям, связанным с совместной деятельностью. В исследовании А.И.Донцова (1984) в качестве основного показателя сплоченности рассматривалось совпадение ценностей, касающихся предмета совместной деятельности, ее целей и мотивов. Результаты исследования показали, что интеграция группы по этому параметру осуществляется прежде всего в процессе совместной трудовой деятельности.

Феномен *совместной трудовой деятельности* исследуется в лаборатории социальной и экономической психологии Института психологии РАН. В результате исследований была разработана модель группы как субъекта совместной деятельности. Основными параметрами, характеризующими уровень целостности (интегрированности) группы выступают плотность функциональных связей между ее членами, уровень функциональной взаимосвязанности и тип целостности коллективного субъекта, который проявляется в характере доминирующих связей между членами группы. В рамках системного подхода в исследовании психологии трудового коллектива (А.Л.Журавлев и др., 1988) сформулировано положение о множественности (или многообразии) связей и отношений в трудовом коллективе, который должен рассматриваться одновременно как субъект совместной деятельности, общения и межличностных отношений. С этих позиций процесс психологической интеграции *трудового коллектива может осуществляться по различным основаниям*. Развитие коллектива представляет собой определенное соотношение (сочетание) процессов дифференциации и интеграции, причем один из этих процессов является ведущим на каждой конкретной стадии развития коллектива. В процессе развития коллектива происходит последовательная смена оснований процессов дифференциации и интеграции, которая определяет, как правило, и смену стадии развития коллектива.

## 4.5. Взаимодействие индивида и малой группы

**Основные феномены взаимодействия.** Исследование взаимодействия индивида и малой группы связано, с одной стороны, с изучением *группового давления*, т.е. совокупности явлений, обусловленных теми воздействиями, влияниями, которые оказывает малая группа на протекание психических процессов, установки и поведение индивида, а с другой стороны — с изучением закономерностей

влияния индивида на групповые психологические явления и групповое поведение, т.е. с изучением феномена *лидерства*.

Первые экспериментальные исследования в этой области были посвящены изучению влияния присутствия группы и группового взаимодействия на протекание психических процессов индивида и его поведение (Н.Трипплетт, 1898, В.Меде, 1920, Ф.Олпорт, 1924, В.М.Бехтерев, 1925). Результатом этих и других исследований было открытие эффектов социальной фасилитации (от англ. *facility* — облегчение) — улучшения индивидуальных результатов деятельности в присутствии других людей и социальной ингибиции (от лат. *Inhibere* — сдерживать, останавливать) — ухудшения этих результатов. Последующие исследования (Р. Зайонс, 1965) позволили сделать вывод о том, что присутствие группы усиливает «доминирующую», т.е. наиболее вероятную для данного индивида реакцию. В экспериментах американских социальных психологов (С.Харкинс и др., 1980) получены данные, говорящие о феномене т.н. «*социальной лениности*» — тенденции прилагать меньше усилий в ситуации совместной деятельности и отсутствия контроля за индивидуальным вкладом каждого участника. Однако, по мнению самих исследователей, проявление этого феномена, а также степень его выраженности существенно зависят от ситуативных и социокультурных факторов (Д. Майерс, 1997).

Обобщение результатов этих, а также последующих специально выполненных исследований позволило Н.Н.Обозову (1979) сделать следующие выводы. В условиях присутствия других лиц у индивидов снижаются: чувствительность (болевая, слуховая, обонятельная, кинестетическая), объем и концентрация внимания, точность выполнения простых арифметических действий, генерирование оригинальных идей — т.е. характеристики точности (качества) психической деятельности. Повышаются: сила мышечного напряжения, продуктивность внимания, показатели долговременной памяти — т.е. скоростные (временные) характеристики психической деятельности (см. рис. 5). В первом случае отмечается подавление, угнетение психических функций под влиянием группы, т.е. феномен социальной ингибиции, а во втором — их поддержка, усиление, т.е. феномен социальной фасилитации. Снижение в группе количества ассоциаций по контрасту и их увеличение по сходству свидетельствует о том, что в группе психические процессы имеют тенденцию к единообразию, *нормообразованию*. В условиях группового взаимодействия (взаимовлияния — по терминологии Н.Н. Обозова) у индивидов снижаются: точность восприятия слож-

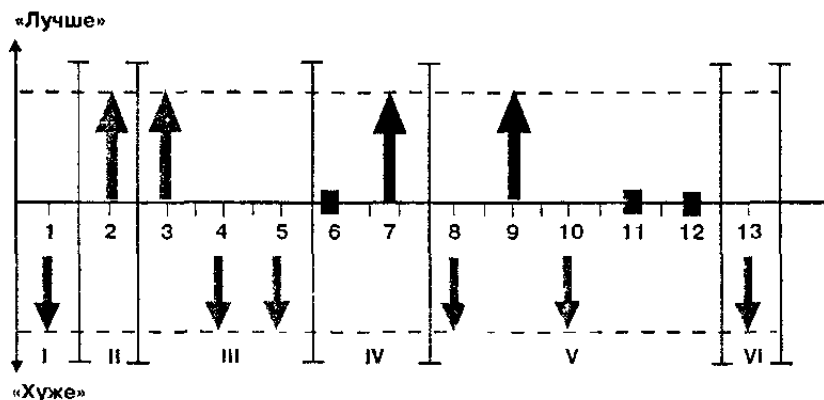


Рис. 5.1 (1) — чувствительность: болевая, слуховая, обонятельная, кинестетическая. II (2) — сила мышечного напряжения (энергетика). III (3, 4, 5) — внимание: продуктивность, объем, концентрация. IV (6, 7) — память: кратковременная, долговременная. V (8, 9, 10, 11, 12) — простая интеллектуальная деятельность: (8) — арифметические действия; (9) — по сходству; (10) — по контрасту; (11) — свободные ассоциации; (12) — ассоциации с задержкой, т.е. одни ассоциации записываются, другие пропускаются. VI (13) — сложная интеллектуальная деятельность («решение проблем»).

*Примечание:* черная стрелка обозначает направление изменения показателей в «худшую» или «лучшую» стороны в условиях «присутствия»; черный квадратик обозначает незначимые различия показателей психической деятельности в условиях изолированного обследования и в условиях «присутствия других».

ных объектов при их кратковременном предъявлении и качество (нестривальность) генерируемых идей. Повышаются: точность восприятия простых объектов и времени, точность восприятия сложных объектов при их длительном предъявлении и способность к определению в неодинаковых объектах сходных элементов (см. рис. 6). Эти данные говорят об усилении тенденции к конвергенции, согласованности мнений и оценок в условиях группового взаимодействия. Экспериментальные исследования М. Шерифа, П. Зоди, Е. Боварта, Н.Н. Обозова показывают, что при высокой определенности и малой сложности перцептивных задач в группе повышается точность восприятия и снижается конвергенция оценок, а при высокой неопределенности и сложности задач — точность восприятия в группе снижается, а конвергенция оценок увеличивается. В классических экспериментах М. Шерифа (1937) исследовался процесс формирования *групповых норм*. В ходе исследования с использованием т.н. *автокинетического феномена* (иллюзии

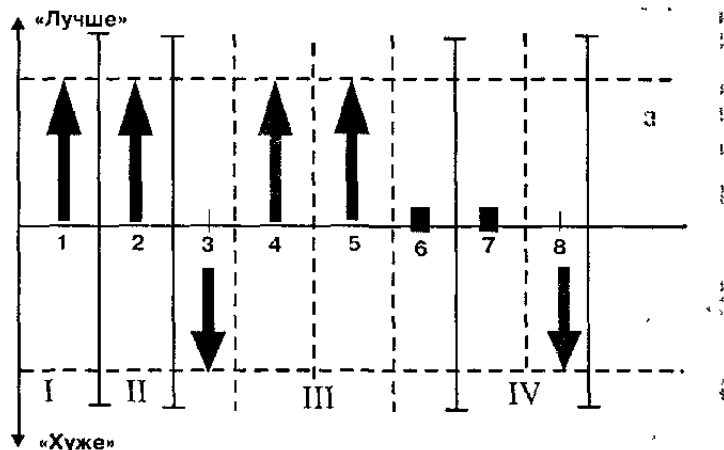


Рис. 6 I(1) — точность зрительного восприятия основных параметров простых объектов (количество деталей, размер) II (2) — точность восприятия времени III (3, 4, 5, 6) — восприятие сложных объектов (по количеству деталей их определения) (3) — при кратковременной экспозиции (15 с), (4) — при длительной экспозиции (50 с), (5) — определение в неодинаковых объектах сходных элементов; (6) — определение в похожих объектах неодинаковых (отличающихся) элементов IV (7, 8) — сложная интеллектуальная деятельность — «решение проблем» (7) — количество производимых разных идей, (8) — качество (нетривиальность и объяснимость) идей

Примечание условные обозначения те же, что на рис. 5

движения неподвижного источника света в темноте) М. Шериф обнаружил тенденцию к усреднению, согласованности индивидуальных оценок в группе и их последующее закрепление и воспроизведение в индивидуальных оценках испытуемых (см. рис. 7). Эти эксперименты положили начало серии лабораторных исследований феноменов *группового давления и конформизма*.

**Конформизм и групповое давление.** Дальнейшие исследования влияния малой группы на протекание психических явлений и поведение индивида связаны с изучением феномена **конформизма** (от лат. *conformis* — подобный). Явление конформизма было открыто американским психологом С. Ашем в 1951 г. В его знаменитых экспериментах с подставной группой перед испытуемыми ставилась задача сравнения и оценки длины линий, изображенных на предъявляемых карточках. В контрольных опытах при индивидуальном выполнении задания оно не вызывало у испытуемых каких-либо трудностей. В ходе эксперимента все участники, кроме



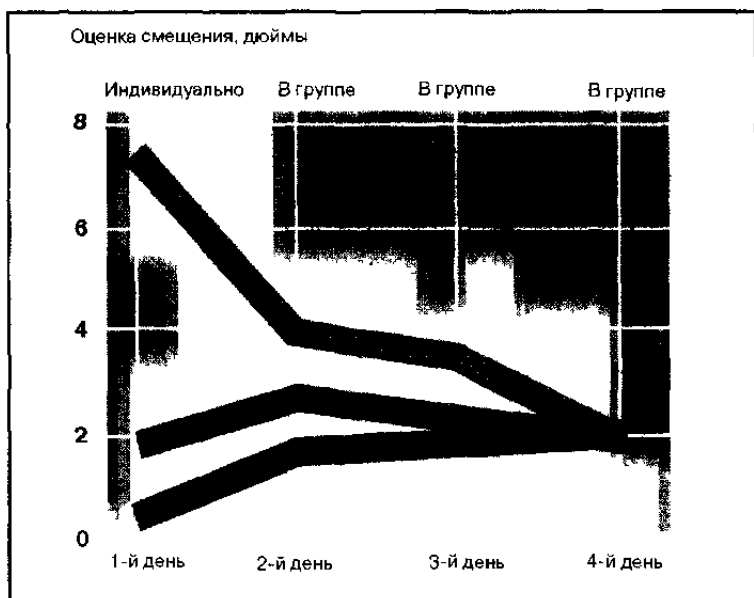


Рис. 7 Типичная группа из опытов Шерифа по возникновению норм. Три человека приходят к общему согласию, давая повторяющиеся оценки кажущегося смещения точечного источника света. По данным Sherif & Sherif, 1969, p. 209

одного («наивного субъекта»), по предварительной договоренности с экспериментатором давали заведомо неправильный ответ. «Наивный субъект» не знал о сговоре и выполнял задание последним. В экспериментах С.Аша было обнаружено, что около 30% испытуемых давали вслед за группой ошибочные ответы, т.е. демонстрировали конформное поведение. После окончания экспериментов с его участниками проводилось интервью с целью выяснения их субъективных переживаний. Большинство опрошенных отмечали значительное *психологическое давление*, которое оказывает мнение большинства группы.

В дальнейшем эксперименты с подставной группой неоднократно воспроизводились в различных модификациях (Р. Крачфилд, 1955). При этом было обнаружено, что за внешне сходным «конформным» поведением могут скрываться принципиально различные по психологическим механизмам его варианты. Одни из испытуемых, давших неправильный ответ, были искренне убеждены в том, что решили задачу правильно. Такое поведение

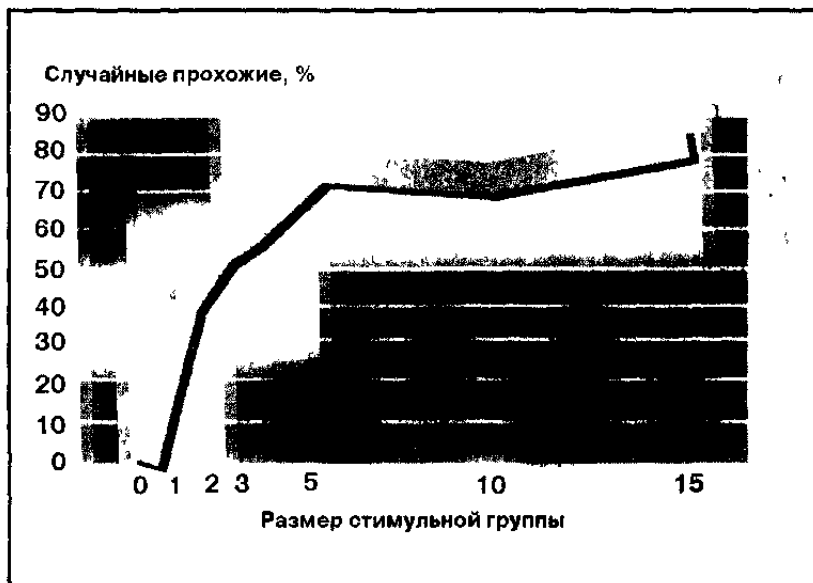


Рис. 8. Размер группы и конформизм. Процент прохожих, подражающих группе смотрящих вверх людей, возрастает при увеличении размера группы от одного до пяти человек. По данным Milgram, Bickman и Berkowitz. 1969.

можно объяснить эффектом *группового внушения*, при котором воздействие группы происходит на неосознаваемом уровне. Другие испытуемые отмечали, что они были не согласны с мнением группы, но не хотели открыто высказывать свое мнение, чтобы не вступать в открытую конфронтацию. В данном случае можно говорить о *внешнем конформизме* или *приспособлении*. Наконец, представители третьей группы «конформистов» говорили о том, что у них возникал сильный внутренний конфликт, связанный с расхождением своего мнения и мнения группы, но они делали выбор в пользу группы и были убеждены в правильности группового мнения. Этот тип поведения впоследствии стал обозначаться как *внутренняя конформность* или *собственно конформность*. «Конформность констатируется там и тогда, — отмечает Г.М. Андреева, — где и когда фиксируется наличие конфликта между мнением индивида и мнением группы и преодоление этого конфликта в пользу группы» (Г.М. Андреева, 1994, с.181).

На степень выраженности конформизма оказывают влияние следующие факторы: пол индивида (женщины в целом более кон-

формны, чем мужчины), возраст (конформное поведение чаще проявляется в молодом и старческом возрасте), социальный статус (люди с более высоким статусом менее подвержены групповому давлению), психическое и физическое состояние (плохое самочувствие, усталость, психическая напряженность усиливают проявление конформности), (Социальная психология, 1979, Д. Майерс, 1997).

Исследования показали, что степень конформности зависит от численности группы. Вероятность конформности возрастает с увеличением численности группы (рис. 8) и достигает максимума в присутствии 5-8 человек (Ж. Годфруа, 1992, Д. Майерс, 1997). Конформизм как явление следует отличать от *конформности* как личностного качества, которое проявляется в тенденции демонстрировать сильную зависимость от группового давления в различных ситуациях. Ситуационный конформизм, напротив, связан с проявлением высокой зависимости от группы в конкретных ситуациях. Конформизм тесно связан со значимостью ситуации, в которой осуществляется воздействие группы на индивида, и со значимостью (референтностью) группы для индивида и степенью групповой сплоченности. Чем выше степень выраженности этих характеристик, тем выраженнее эффект группового давления. Феномен негативизма личности по отношению к группе, т.е. выраженное постоянное сопротивление группе и противопоставление себя группе, является не противоположностью конформизма, а частным проявлением зависимости от группы. Противоположностью конформизму является самостоятельность индивида, независимость его установок и поведения от группы, устойчивость к групповому воздействию.

**Влияние меньшинства.** В исследовании конформизма проблема группового давления ставится и решается как проблема влияния большинства членов группы на поведение отдельных индивидов или меньшинства. При этом основное внимание исследователей уделяется проблеме нормативного давления группы на индивида и приспособления индивида к групповым нормам. Однако в реальной жизни проявляются и противоположные феномены, связанные с влиянием меньшинства на изменение группового мнения, групповых норм и группового поведения. Они стали предметом исследования С.Московичи и его сотрудников.

В этих экспериментах испытуемым (группе из 6 человек) предлагали вслух определять цвет и интенсивность окраски проецируемых на экран диапозитивов. Двое членов группы («подставные лица») в течение всего эксперимента называли синий цвет

слайдов зеленым. По результатам эксперимента было зафиксировано влияние оценок, даваемых меньшинством, на оценки остальных членов группы. В группе «неосведомленных испытуемых» было зафиксировано 8% ответов, совпадающих с оценками «подставной группы» (в контрольных группах ошибок в оценке цвета практически не наблюдалось). Кроме того, в последующих тестах, когда испытуемым предъявлялся последовательный ряд оттенков между синим и зеленым цветами, в экспериментальной группе испытуемые чаще воспринимали предъявляемый им цвет как зеленый, чем в контрольной группе, члены которой не контактировали с подставным меньшинством. При этом наиболее часто отмечали зеленый цвет те испытуемые, которые во время эксперимента наиболее энергично сопротивлялись мнению меньшинства.

По мнению С. Московичи, полученные результаты говорят о том, что меньшинство способно оказывать влияние на установки и поведение большинства, причем это влияние может не осознаваться представителями большинства и не проявляться в процессе группового взаимодействия, а проявить себя позднее. К числу факторов, повышающих эффект влияния меньшинства, относятся: последовательность высказываний и поведения, демонстрируемых меньшинством, уверенность в своей правоте и аргументированность высказываний, а также появление среди большинства лиц, принимающих позицию меньшинства, т.н. *отступников* (Д. Майерс, 1977). М.Дойч и Г.Джерард, сравнивая психологические механизмы влияния большинства и меньшинства, обозначили их как два различных вида влияния: *нормативное* (когда мнение большинства воспринимается индивидом как групповая норма) и *информационное* (когда мнение меньшинства выступает лишь информацией для индивида, принимающего решение).

## 4.6. Лидерство в малых группах

Феномен лидерства привлекает внимание исследователей прежде всего исключительной практической значимостью проблемы с точки зрения повышения эффективности управления в различных сферах общественной жизни. Лидерство в малой группе — *это феномен воздействия или влияния индивида на мнения, оценки, отношения и поведение группы в целом или отдельных ее членов*. Лидерство основано на личных качествах лидера и социально-психологических отношениях, складывающихся в группе. Поэтому лидерство

как явление, основанное на социально-психологических механизмах, следует отличать от руководства, в основе которого лежит использование экономических, организационных и командно-административных методов воздействия (Б.Д. Парыгин). Основными референтами (признаками) лидерства являются: более высокая активность и инициативность индивида при решении группой совместных задач, большая информированность о решаемой задаче, членах группы и ситуации в целом, более выраженная способность оказывать влияние на других членов группы, большее соответствие поведения социальным установкам, ценностям и нормам, принятым в данной группе. большая выраженность личных качеств, эталонных для данной группы.

Основные *функции лидера*: организация совместной жизнедеятельности в различных ее сферах, выработка и поддержание групповых норм, внешнее представительство группы во взаимоотношениях с другими группами, принятие ответственности за результаты групповой деятельности, установление и поддержание благоприятных социально-психологических отношений в группе.

В соответствии с выделением двух основных сфер жизнедеятельности малой группы: деловой, связанной с осуществлением совместной деятельности и решением групповых задач, и эмоциональной, связанной с процессом общения и развития психологических отношений между членами группы, выделяют два основных вида лидерства: лидерство в деловой сфере (иногда его называют «инструментальное лидерство») и лидерство в эмоциональной сфере («экспрессивное лидерство»). Эти два вида лидерства могут быть персонифицированы в одном лице, но чаще они распределяются между разными членами группы. В зависимости от степени выраженности направленности на ту или иную сферу жизнедеятельности группы можно выделить типы лидеров, ориентированных на решение групповых задач, лидеров, ориентированных на общение и взаимоотношения в группе, и универсальных лидеров. Внутри каждой из сфер групповой жизнедеятельности могут быть выделены более дифференцированные роли: лидер — организатор, лидер — специалист, лидер — мотиватор, лидер — генератор эмоционального настроения и т.д.

Феномен лидерства определяется взаимодействием ряда переменных, основными из которых являются: психологические характеристики личности самого лидера, социально-психологические характеристики членов малой группы, особенности ситуации, в которой находится группа, и характер решаемых задач.

В настоящее время имеются серьезные возражения представлениям о существовании универсального набора психологических качеств, «делающих» человека лидером. В частности, Р. Стогдилл (1974), проведя комплексный обзор исследований в области лидерства, отмечает, что изучение личностных качеств лидеров дает противоречивые результаты. К числу наиболее часто упоминаемых исследователями *личных качеств эффективных лидеров* относятся: интеллект, стремление к знаниям, доминантность, уверенность в себе, эмоциональная уравновешенность, стрессоустойчивость, креативность, стремление к достижению, предприимчивость, надежность, ответственность, независимость, общительность (Р.Л. Кричевский, 1996). Однако, как показывают исследования, взаимосвязь между степенью выраженности отдельных качеств и эффективностью лидерства носит неоднозначный характер, в разных ситуациях эффективные лидеры обнаруживают разные качества. В результате анализа Р. Стогдилл сделал вывод о том, что не существует такого набора личных качеств, который присутствует у всех эффективных лидеров, и что структура личных качеств лидера должна соотноситься с личными качествами членов группы, характером групповой деятельности и решаемыми задачами.

Представители *поведенческого подхода* к исследованию лидерства считают, что лидером становится человек, который обладает нужной формой поведения. В рамках этого подхода были выполнены многочисленные исследования стилей лидерства и разработаны их классификации. Наибольшую известность получили классификации стилей лидерства К. Левина, описавшего и исследовавшего *автократический, демократический и либеральный стили лидерства*, и Р. Лайкерта, выделявшего *стиль лидерства, ориентированный на задачу, и стиль лидерства, ориентированный на человека*. Результаты эмпирических исследований свидетельствуют об отсутствии однозначной связи между характеристиками стиля лидерства и его эффективностью.

Сторонники *ситуационного подхода* (Ф. Фидлер, Т. Митчел и Р. Хаус, П. Херси и К. Бланшар) пришли к выводу, что эффективность лидерства определяется соответствием качеств лидера и особенностей его поведения ситуации, в которой находится группа (характеру решаемой задачи, сложившимся условиям степени благоприятности отношения лидера с членами группы, величине реальной власти, которой обладает лидер в группе). Ф. Фидлер обнаружил интересную закономерность: стиль лидерства, ориентированный на задачу, чаще эффективен в наиболее и наименее благоприятных ситуациях, а стиль, ориентированный на челове-

Высокая

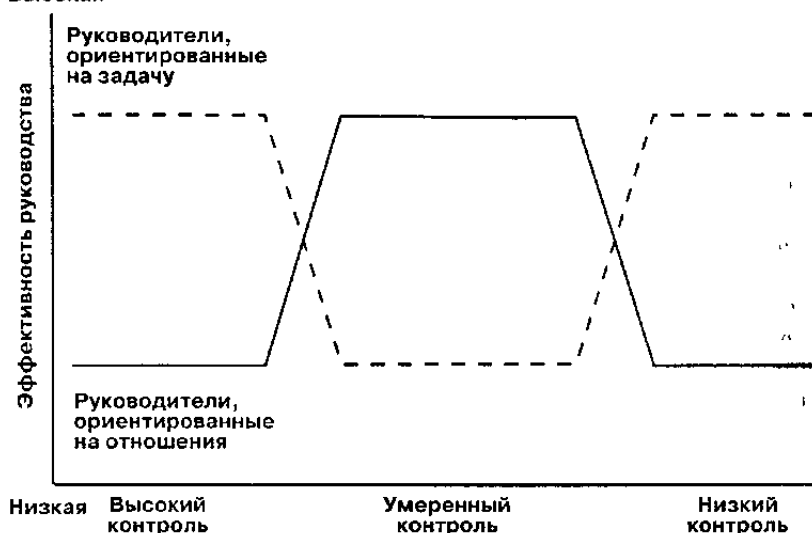


Рис. 9 Графическое отображение «вероятностной модели» эффективности руководства (По Р. Л. Кричевскому, 1996)

ка, — в умеренно благоприятных условиях (см. рис. 9). Наконец, в рамках функционального подхода лидерство понимается как функция группы, т.е. явление, порождаемое особенностями групповой активности и характеристиками группы в целом. Таким образом, в настоящее время лидерство предстает как сложное многоплановое явление, определяемое целым рядом факторов

## 4.7. Социально-психологический подход к исследованию конфликтов

### Психология внутри- и межгрупповых конфликтов

Конфликты — неотъемлемая составляющая функционирования любой современной организации. И любой конфликт может выполнять как положительные, так и отрицательные функции. Хотя часто говорят, что определенный уровень конфликта может быть функциональным, большинство рекомендации по организационным конфликтам преимущественно опирается на методы его разрешения, редукции или минимизации. Но конфликт не обязательно должен устраняться вовсе, скорее, им нужно эффективно управлять.

### 4.7.1. Определение и классификация конфликтов

Организационный конфликт — это интерактивное состояние, проявляемое в разногласиях, различиях или несовместимостях между индивидами и группами. Это процесс развития и разрешения противоречивости взаимодействий и взаимоотношений членов организации в контексте организационного функционирования. Он может существовать: а) на внутригрупповом уровне (руководитель—подчиненный; руководитель—подразделение; между рядовыми членами группы; ролевые конфликты); б) на межгрупповом уровне (вертикальный — между подразделениями разного уровня организационной структуры; горизонтальный — между подразделениями одного уровня; ролевой — из-за неопределенности взаимопересекающихся сфер ответственности и контроля). Причинами конфликтов на внутригрупповом уровне могут быть: стиль руководства, групповые цели и нормы, организация труда, системы групповой коммуникации, структурные параметры и условия труда, ролевые неопределенности, личностные особенности и интересы членов группы и т. д. Наиболее частыми причинами конфликтов на межгрупповом уровне являются: взаимозависимость производственных задач и целей; неопределенность или противоречивость норм и критериев оценки различных видов труда; неодинаковые условия труда, оплаты, перспектив роста, социальных благ; конкуренция за ресурсы и фонды; различия в профессиональной подготовке, ценностях, образовании, стилях общения, социальном статусе членов разных групп; несовершенство межгрупповых каналов коммуникации; функционально-ролевые неопределенности.

### 4.7.2. Функциональные и дисфункциональные аспекты конфликта

Большинство людей рассматривают конфликт преимущественно как дисфункциональное явление. Это представление о конфликте имеет два аспекта: во-первых, что конфликт — это фиксация чего-то неправильного, плохого, ненормального; во-вторых, что конфликт создает большие деструктивные последствия.

Элементы, которые вносят вклад в деструктивное развитие и представление конфликта, таковы (М. Дойч, 1973; М. Фолгер и др., 1993).

1. **Процессы конкуренции.** Стороны конкурируют друг с другом, так как считают, что их цели не совпадают, противоречивы



и что их нельзя достичь одновременно. Однако, нередко в действительности цели не находятся в оппозиции, и сторонам необязательно конкурировать. Кроме того, процессы конкурентного взаимодействия имеют собственные побочные эффекты, так что конфликт, вызвавший конкуренцию, также может вести к дальнейшей эскалации.

2. **Искажение восприятий и пристрастия.** При интенсификации конфликта восприятие окружающей среды искажается. Люди имеют склонность рассматривать окружающий мир в соответствии со своими перспективами на развитие конфликта. Следовательно, они склонны интерпретировать людей и события как находящиеся либо на их стороне (за них), либо на другой стороне (против них). Кроме того, мышление имеет тенденцию становиться стереотипным и пристрастным — участники конфликта одобряют людей и события, которые подтверждают их позицию и отвергают тех, которые, как они подозревают, выступают против их позиции.
3. **Эмоциональность.** Конфликты имеют тенденцию быть эмоционально нагруженными с отрицательным знаком, поскольку стороны начинают переживать беспокойство, раздражение, досаду, гнев или фрустрацию. Эмоции имеют тенденцию доминировать над разумом, мышлением, и стороны при эскалации конфликта могут становиться более эмоциональными и раздраженными.
4. **Уменьшение коммуникаций.** Коммуникация между сторонами ухудшается, идет на убыль. Стороны перестают взаимодействовать с теми, кто с ними не согласен, и больше взаимодействуют с теми, кто выражает согласие. И то взаимодействие, общение между конфликтующими сторонами, которое действительно происходит, как правило, состоит в попытках нанести поражение, принизить, разоблачить, развенчать позиции другой стороны или придать дополнительный вес своим аргументам.
5. **Ухудшение понимания основного вопроса конфликта.** Центральные вопросы спора становятся менее ясными и расплывчатыми. Возникают обобщения, и начинают выдвигаться новые спорные вопросы, поскольку эскалация конфликта, как водоворот, втягивает в себя как другие спорные вопросы, так и «невинных» посторонних. Стороны конфликта перестают отдавать себе отчет в том, как возник конфликт, в чем он реально состоит, или что могло бы разрешить его.

6. **Жесткие предпочтения (зацикливание на позициях).** Участники становятся заложниками своих позиций. Получая вызовы другой стороны, они начинают более жестко придерживаться своей точки зрения и быть менее уступчивыми, т. к. опасаются потерять свое лицо и выглядеть глупо. Процессы мышления становятся более ригидными и упрощенными (феномен «черно-белого» мышления, «или-или»).
7. **Преувеличение различий, минимизация сходства.** Поскольку стороны становятся заложниками своих позиций, они склонны рассматривать друг друга и свои позиции как целиком противоположные, тогда как в действительности этого может и не быть. Все факторы, которые их разделяют, начинают преувеличиваться и выдвигаться на первое место, тогда как их сходство и общность начинают недооцениваться и преуменьшаться. Как следствие, они начинают концентрировать все усилия на том, чтобы победить в конфликте за счет другой стороны, не стремятся отыскать общую почву для разрешения спора. Так формируется образ коварного врага, которого надо победить любой ценой.
8. **Эскалация конфликта.** Отмеченные выше процессы ведут к дегуманизации другой стороны и стремлению усиливать давление друг на друга, еще жестче заявляя свои позиции, увеличивая ресурсы для достижения победы, усиливая упорство отстоять себя под давлением другой стороны. Каждая сторона уверена, что, увеличивая давление (ресурсы, стойкость, упорство, энергию и т. п.), она сможет заставить другую сторону капитулировать, сдаться. Однако эскалация уровня конфликта ведет лишь к его еще большей интенсификации до того, что стороны теряют саму способность взаимодействовать друг с другом или разрешить спорный вопрос.

Отмеченные выше процессы обычно связываются с представлениями о конфликте вообще. Однако это характеристики только **деструктивного** конфликта. Фактически, как подчеркивается многими исследователями (например, М. Дойч (1973), Д. Тойнсворд (1988)), конфликт может быть и продуктивным, или функциональным.

Современное представление о конфликте таково, что он не просто деструктивен или продуктивен, но одновременно содержит в себе **оба аспекта** (возможности). И цель состоит не в том, чтобы избегать конфликта, подавлять, устранять его, а научиться управлять им так, чтобы деструктивные элементы держать под

контролем, а конструктивные вводить и использовать для эффективного разрешения или урегулирования конфликта.

К таким конструктивным элементам конфликта можно отнести следующие:

- обсуждение конфликтных вопросов может стимулировать членов группы и организации в целом на творческое решение проблем;
- конфликт может повысить вероятность группового и организационного изменения и адаптации. Конфликт ориентирует внимание руководства на те проблемы, которые создают неудобства и сложности для нормального функционирования персонала;
- конфликт может укреплять взаимоотношения и повышать групповую мораль и климат;
- конфликт может способствовать более глубокому осознанию себя и других людей;
- конфликт может способствовать развитию личности. В ходе конфликта руководители могут обнаружить, как их собственный стиль руководства влияет на подчиненных. Подчиненные в ходе конфликта могут выявить те технические или межличностные навыки и умения, которые им необходимо приобрести или улучшить;
- конфликт может способствовать психологическому развитию. Люди становятся более аккуратными и реалистичными в самооценках, развивают саморефлексию, уменьшают эгоцентрические наклонности, могут повысить самооценку и уверенность в себе;
- конфликт может приносить удовлетворение и радость. Конфликт дает возможность работникам «ощутить» сильные переживания, принять другие взгляды и представления о проблеме и людях и положительно оценивать многогранность своих взаимоотношений.

#### 4.7.3. Управление или регулирование конфликтов

Существуют различные способы или стили поведения для регулирования межличностных конфликтов в организации. Р. Блейк и Дж. Мутон (1964 г.) впервые предложили концептуальную схему для классификации типов или стилей управления конфликтами на межличностном уровне, состоящую из 5 типов: принуждение,

уход, сглаживание, компромисс и разрешение проблем. В 1976 г. эта схема была немного модернизирована К. Томасом. В 1985 г. М. Рахим, используя аналогичную концептуализацию, предложил свою классификацию (см. рис.10).

«Ориентация на себя» означает степень стремления индивида удовлетворить свои потребности и интересы. «Ориентация на других» означает степень стремления или предрасположенности индивида удовлетворять потребности и ожидания других. Комбинации этих параметров дают 5 конкретных стилей или способов управления конфликтами: интегрирование, доминирование, уступчивость или сглаживание, избегание и компромисс. 1) **Интегрирование** — высокая ориентация на себя и на других. Этот стиль включает открытость, обмен информацией, выяснение и проверку различий для достижения эффективного решения, приемлемого для обеих сторон. 2) **Уступчивость** или **сглаживание** — низкая ориентация на себя и высокая на других. Этот стиль ассоциируется с попытками преуменьшать важность различий и подчеркивать, акцентировать внимание на общности, совпадениях, чтобы удовлетворить потребности других, пренебрегая своими собственными интересами. 3) **Доминирование** — высокая ориентация на себя и низкая на других. Этот стиль идентифицируется с ориентацией «выиграть — проиграть» или с «силовым» поведением, чтобы добиться победы. 4) **Избегание** — низкая ориентация на себя и на других. Этот стиль ассоциируется с уходом в сторону, удалением себя (психологически или физически) из ситуации конфликта. 5) **Компромисс** — средняя ориентация на себя и других. Этот стиль включает тактику типа «ты мне — я тебе», т. е. обе стороны что-то теряют, чтобы достичь взаимоприемлемого решения.

Вопрос об эффективности стилей длительное время находился в фокусе анализа исследователей. Обычно считается, что интегративный стиль наиболее эффективен. Однако использование разных стилей зависит от конкретных ситуаций. Результаты исследований показывают, что интегральный стиль и в определенной мере компромиссный более приемлемы для управления стратегическими проблемами, а остальные — для тактических или повседневных проблем (Р. Левицкий и др., 1997).

В целом, конфликты могут разрешаться на межличностном и групповом уровнях. С другой стороны, межличностный уровень разрешения конфликта является формой разрешения конфликтов на групповых уровнях. Основной формой разрешения конфликтов на всех уровнях является процесс ведения целенаправленных бесед или переговоров, либо непосредственно между субъектами

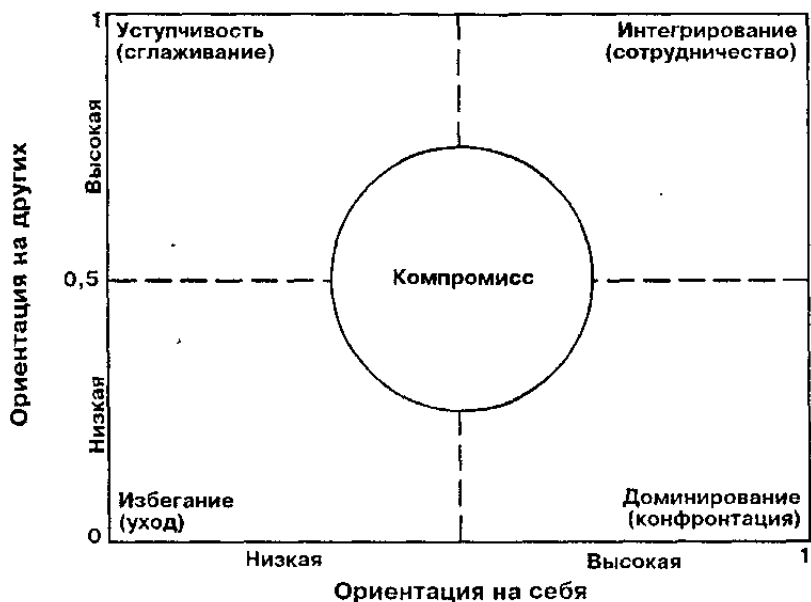


Рис. 10. Личностные стили регулирования/разрешения конфликтов.

конфликта, либо с участием третьей стороны или посредников. В исследовательской прикладной практике существует бесчисленное множество модификаций и классификационных схем методов урегулирования конфликтов на всех уровнях, а также и огромное количество соответствующей литературы.

Заинтересованный читатель может найти информацию по этой теме в следующих источниках: по технике конфликтного поведения на межличностном уровне — В. А. Соснин (1993, 1996); по методам урегулирования конфликтов на групповых уровнях — Дж. Бертон, С. Дьюкс (1990). Данная монография является достаточно полной и исчерпывающей работой, дающей современное представление по проблеме методов разрешения и урегулирования конфликтов. Много полезного по технологиям разрешения конфликтов можно найти в монографии «Социальные конфликты в современной России», в которой эта тема нашла достаточно солидное освещение. Кроме того, в ней имеется обширная библиография по этому вопросу.

Достаточно полным источником на русском языке по проблеме ведения переговоров является монография В. Мاستенбрука (1993), в которой дан обширный анализ литературы по данной

теме. В другой его монографии «Управление конфликтными ситуациями» (1996) рассмотрены методы урегулирования конфликтов, возникающих в организации. Даны классификации отношений и их соответствие определенным стратегиям вмешательства.

#### 4.7.4. Диагностика и вмешательство

Управление групповыми конфликтами в организациях включает два процесса — диагностику конфликта и выбор и применение стратегии вмешательства. (См. рис. 11)

Исчерпывающий диагноз включает измерение параметров конфликта и анализ диагностических данных. Измерению подлежат следующие параметры: 1) величина или интенсивность конфликта на индивидуальном, групповом и межгрупповом уровнях; 2) стили управления конфликтами членов организации с руководством, подчиненными, коллегами; 3) источники интенсивности и основания выбора стилей; 4) индивидуальная, групповая и организационная эффективность. Анализ данных включает: 1) интенсивность конфликта и конфликтные стили, классифицированные по подразделениям, и их сопоставление с соответствующими нормами; 2) взаимосвязи интенсивности конфликта, конфликтных стилей, их источников и эффективности.

Диагноз должен дать ответ на вопросы — есть ли необходимость вмешательства и какой конкретно тип стратегии необходимо использовать. Обычно результаты диагноза обсуждаются представительной группой руководителей с привлечением внешних экспертов. Вариант карты диагностики конфликта прилагается в конце раздела.

Существует два подхода к выбору и использованию стратегий вмешательства в управлении конфликтами: поведенческий и структурный. В стратегиях вмешательства, ориентированных на поведение, делается акцент на повышение групповой и организационной эффективности через изменение организационной культуры (установок, норм, ценностей, убеждений и т. д.), и как следствие — поведения. Процедуры вмешательства ориентированы на то, чтобы дать возможность членам организации обучиться различным стилям управления конфликтами и диагностике ситуации, в которых их приемлемо использовать. Здесь используются разные процедуры: Т-тренинг, ролевой анализ, трансактные процедуры, методы группового развития, межгрупповая лаборатория и т. д.

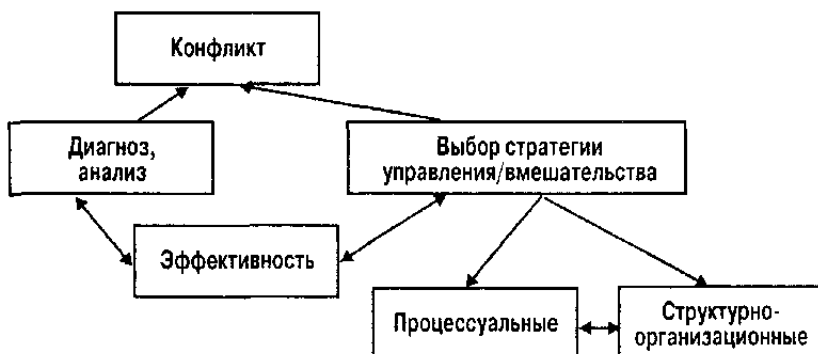


Рис. 11. Управление конфликтами в организации.

В структурных стратегиях для повышения организационной эффективности акцент делается на изменении структурных характеристик: механизмов дифференциации и интеграции, систем коммуникации, вознаграждений и наказаний и т. д. Здесь используются методы обогащения труда, реструктурирование рабочих мест, социотехнические изменения трудового процесса и т. д.

## Приложение

### Карта диагностики конфликта

#### 1. Стороны конфликта.

- характеристика субъектов конфликта (профессиональные, личностные, лидеры в конфликте и т.д.),
- история взаимоотношений:
  - не было взаимоотношений до конфликта,
  - нормальные деловые, без соперничества и враждебности,
  - отношения соперников, но не врагов, конкуренция интересов осуществляется лично, через посредников (руководителей),
  - острые отношения в прошлом, сопровождавшиеся враждебными отношениями.

#### 2. Сущность конфликтной проблемы.

- основные причины и их взаимосвязь,
- какие аспекты являются главными/второстепенными,
- «точки соприкосновения» — какие вопросы/интересы объединяют/могут объединить;
- какие позиции занимают и отстаивают,
- что предпринималось и чем закончилось, почему;
- каков информации не хватает, как ее получить;
- как отражается конфликт на функционировании.

### 3. Отношение сторон на момент конфликтного противоборства.

- взаимное доверие и уважение;
- недоверие/подозрительность;
- недоверие переносится с деловых на личные и наоборот. Стороны поляризованы;
- члены враждующих лагерей избегают общения друг с другом;
- нескрываемая враждебность. Установка на победу над «врагом» любой ценой.

### 4. Отношение к разрешению конфликта.

- стремление прекратить конфликт любой ценой;
- найти взаимоприемлемое решение;
- намерение продолжать противоборство;
- победить оппонента любой ценой.

### 5. Позиции (интересы), варианты сторон к урегулированию конфликта.

- позиции сторон известны/неизвестны;
- стороны обсудили ряд решений: позиции сторон по отношению к ним ясны/не ясны;
- отсутствует свой вариант, но готовы обсуждать другие варианты;
- жесткое навязывание своего варианта, позиции не изменены;
- каковы возможные мотивы и потребности сторон, лежащие в основе их позиций;
- что могло бы сблизить позиции сторон и подтолкнуть их к взаимному поиску приемлемого решения.

### 6. Выбор управленческой стратегии и форм ее осуществления.

Основывается на результатах анализа и оценки информации о конфликте.

- выбор стратегии, тактики, этапов;
- разработка плана, вопросов, правил, процедур;
- возможные тупиковые ситуации и способы их преодоления.

## Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение малой группы, назовите ее основные качественные признаки, перечислите основные виды малых групп. Почему люди объединяются в малые группы? Назовите основные механизмы образования малых групп (формальных и неформальных).
2. Перечислите основные характеристики социометрической структуры малой группы.
3. Расскажите об основных типах коммуникативных структур малой группы.
4. Приведите примеры проявления феноменов группового давления и конформизма.
5. Расскажите об экспериментальных исследованиях конформизма.
6. Назовите основные теории и классификации лидерства.
7. Расскажите об основных этапах, которые проходит группа в своем развитии.
8. Опишите феномен групповой сплоченности.
9. Дайте определение организационного конфликта и его классификацию.



10. Охарактеризуйте способы разрешения конфликтов на межличностном уровне.
11. Раскройте содержание процедуры диагностики групповых конфликтов в организации.
12. Опишите модель управления групповыми конфликтами в организации.
13. Перечислите возможные стратегии управления групповыми конфликтами в организации.

## Литература

1. Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. М., 1990.
2. Агеев В. С., Сыродеева А. А. Интегративные процессы в межгрупповом взаимодействии // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14. Психология. 1984. № 2. С. 11-20.
3. Андреева Г. М. Социальная психология. М.: Аспект Пресс, 2000.
4. Барлас Т. В. От конфликтов к обретению Я // Популярная психология М.: Academia, 1997.
5. Бородин Ф. М., Коряк Н. М. Внимание: конфликт! Новосибирск, 1989.
6. Головаха Е. И. Структура групповой деятельности. Социально-психологический анализ. Киев: Наукова думка, 1979.
7. Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе / Отв. ред. А. Л. Журавлев. М.: Институт психологии РАН, 1996.
8. Донцов А. И. Психология коллектива. М.: МГУ, 1984.
9. Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии. СПб.: Питер, 2001.
10. Ермаков П. Н., Терехин В. А. Способ прогнозирования эффективности совместной деятельности на основе сочетания членов группы с разной функциональной латерализацией // Методики социально-психологической диагностики личности и группы. М., 1990. С. 128-135.
11. Журавлев А. Л. Роль системного подхода в исследовании психологии коллектива // Психол. журн. 1988. Т. 9. № 6. С. 53-64.
12. Журавлев А. Л. Совместная деятельность как объект социально-психологического исследования // Совместная деятельность: методология, теория, практика / Отв. ред. А. Л. Журавлев, П. Н. Шихирев, Е. В. Шорохова. М.: Наука, 1988. С. 19-36.
13. Журавлев А. Л. Психология совместной деятельности в условиях организационно-экономических изменений. Дисс. д-ра психол. наук. М., 1999.
14. Коллектив и личность / Под ред. К. К. Платонова, О. И. Зотовой, Е. В. Шороховой. М.: Наука, 1975.
15. Кричевский Р. Л. Проблема межличностной совместимости в зарубежной социальной психологии // Вопросы психологии. 1975. № 5.
16. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты. М.: Изд-во МГУ, 1991.
17. Куликов В., Гительмахер Р. Приборы в социально-психологическом исследовании. Иваново, 1985. С. 1-12.
18. Майерс Д. Социальная психология. М., 1997.
19. Мастенбрук У. Переговоры. Калуга, 1993.
20. Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. М.: Инфра-М, 1996.

21. Методики социально-психологического исследования личности и малых групп / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. В. Журавлева. М.: 1995. С. 154-161.
22. Методы социальной психологии / Под ред. Е. С. Кузьмина, В. Е. Семенова. Л., 1977. С. 161-168.
23. Обозов Н. Н., Обозова А. Н. Три подхода к исследованию психологической совместимости // Вопросы психологии. 1981. № 6. С. 91-101.
24. Обозов Н. Н. Психология межличностных отношений. Киев: Издательство «Либель», 1990.
25. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. СПб.: Изд-во «Питер», 2000.
26. Платонов К. К. Краткий словарь системы психологических понятий М.: Изд-во «Высшая школа», 1981.
27. Позняков В. П. Социально-психологические отношения в трудовом коллективе в условиях изменения форм собственности // Совместная деятельность: методы исследования и управления. М.: ИП РАН, 1992. С. 140-165.
28. Позняков В. П. Психологические отношения субъектов экономической деятельности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2000.
29. Позняков В. П. Психология малых групп // Современная психология: Справочное руководство / Отв. ред. В. Н. Дружинин. М.: Инфра-М, 1999. С. 524-532.
30. Психология совместной жизнедеятельности малых групп и организаций / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. В. Шорохова. М.: Изд-во «Социум», «Институт психологии РАН», 2001.
31. Психологическая теория коллектива / Под ред. А. В. Петровского. М.: Педагогика, 1979.
32. Рудестам К. Групповая психотерапия. М., 1997.
33. Рукавишников А. А. Опросник межличностных отношений. Ярославль: Психодиагностика, 1992.
34. Сетров М. И. Организация биосистем. Л., 1971.
35. Совместная деятельность: методология, теория, практика / Отв. ред. А. Л. Журавлев, П. Н. Шихирев, Е. В. Шорохова. М.: Наука, 1988.
36. Совместная деятельность в условиях организационно-экономических изменений / Отв. ред. А. Л. Журавлев. М., 1997.
37. Соснин В. А. Автономные рабочие группы: теория и практика метода в исследованиях западной организационной психологии // Психологич. журн. Т. 11. 1990. № 6. С. 28-37.
38. Социальная психология в трудах отечественных психологов. СПб.: Изд-во «Питер», 2000.
39. Социально-психологические проблемы бригадной формы организации труда / Отв. ред. Е. В. Шорохова, А. Л. Журавлев. М.: Наука, 1987.
40. Социально-психологические проблемы производственного коллектива / Отв. ред. Е. В. Шорохова и др. М.: Наука, 1983.
41. Социально-психологический климат коллектива: теория и методы изучения / Отв. ред. Е. В. Шорохова, О. И. Зотова. М.: Наука, 1979.
42. Социальные конфликты в современной России. М.: УРСС, 1999.
43. Уманский Л. И. Методы экспериментального исследования социально-психологических феноменов // Методология и методы социальной психологии. М.: Наука, 1977. С. 77-86.
44. Уманский Л. И. Психология организаторской деятельности школьников. М., 1980.

# Психология межгрупповых отношений

## Введение

Психология межгрупповых отношений является одним из наиболее молодых и быстро развивающихся направлений в социальной психологии. Первые попытки описания и анализа межгруппового взаимодействия и прежде всего — межгрупповой агрессии — представлены уже в работах таких классиков, как Г. Лебон (1896) и У. Макдугалл (1908). Однако регулярные эмпирические (в том числе — экспериментальные) исследования в этой области начались только после Второй мировой войны. Одну из причин этого специалисты видят в специфике самого объекта исследований, который является традиционным для социологической науки. Между тем постановка проблемы межгрупповых отношений как социально-психологической имеет исключительное значение для теории и методологии. Рассматривая специфику предмета социальной психологии, Б.Ф.Поршнев (1979) отмечает, что социальная психология только тогда может претендовать на статус самостоятельной научной дисциплины, когда исходной единицей психологического анализа становятся не отношения между индивидами, а отношения между общностями.

Б.Ф.Поршнев считает, что специфическим объектом социально-психологической науки, изучение которого предполагает выход за рамки индивидуально-психологического исследования, является общность, понимаемая не только как социальное объективное, но и как субъективное психологическое объединение людей. Общая теория социальной психологии, по мнению Б.Ф.Поршнева, является не чем иным, как всесторонним психологическим анализом этого центрального понятия — понятия общности. В качестве психологической первопричины образования общности Б.Ф.Поршнев выделяет не межличностные отношения и вза-

имодействия, складывающиеся между отдельными индивидами и объединяющие людей в группы, а межгрупповые отношения, строящиеся по типу противопоставления и обособления, на основе которого формируются групповое самосознание и чувство общности

Обособление отдельной социальной общности, даже противопоставление ее другим является, по мнению автора, необходимым условием и изначальным импульсом объединения людей к их познанию себя как общности. «Субъективная сторона всякой реально существующей общности, всякого коллектива конституируется путем этого двуединого или двустороннего психологического явления, которое мы обозначили выражением «мы» и «они», путем отличия от других общностей, коллективов, групп вовне и одновременного уподобления в чем-либо людей друг другу внутри» (Б. Ф. Поршнев, с. 107). Процесс уподобления и процесс обособления, по мнению Б. Ф. Поршнева, взаимно противоположны, но в то же время они взаимодействуют, находятся в разнообразнейших сочетаниях.

Объединение людей в общности, протекающее как процесс обособления и противопоставления внешнему социальному окружению с одновременным уподоблением и единением общности внутри, является универсальным социально-психологическим механизмом, посредством которого реализуются и воспроизводятся отношения между социальными группами — то есть общественные отношения. При этом социально-психологические общности или «сцепления» являются, по меткому определению автора, своеобразной формой, которая в конкретных экономических и общественно-исторических условиях наполняется объективным общественным содержанием.

Производственно-экономические и общественно-политические отношения, обуславливающие необходимость объединения и взаимодействия между людьми для выполнения совместной деятельности, а также необходимость взаимодействия между этими группами людей, служат объективной основой, базисом, на котором действует механизм межгрупповых отношений.

## 5.1. Основные теоретические подходы к исследованию межгрупповых отношений

Отличительной особенностью постановки проблемы межгрупповых отношений в западной социальной психологии является сочетание многообразия теоретических подходов с неизменностью тех реальных феноменов общественной жизни, которые эти подходы старались объяснить. Речь идет прежде всего о феномене внешнегрупповой враждебности, универсальность и неизбежность которой в межгрупповом взаимодействии постулируют практически все западные социальные психологи.

Отличительной особенностью межгрупповых отношений является субъективность, пристрастность межгруппового восприятия и оценивания, которая проявляется в таких феноменах, как *стереотипы и предрассудки* (см. Д. Манерс, 1997).

Одним из первых ученых, обративших внимание на психологические закономерности отношения между группами, был У. Самнер, описавший в опубликованной в 1906 г. работе «Народные обычаи» феномен *этноцентризма*. *Этноцентризм проявляется в чувстве превосходства своей этнической и культурной группы и одновременной неприязни, враждебности по отношению к другим*.

В концепции этноцентризма У. Самнера (1906) преувеличение позитивных характеристик, приписываемых собственной этнической группе, и чувство превосходства своего этноса над другими неотделимо от проявлений негативного отношения и враждебности по отношению к представителям других этносов. При этом собственная этническая группа, ее культура, традиции, ценности и другие психологические особенности выступают в качестве эталона, центра восприятия и оценки других этнических групп. У. Самнер рассматривал этноцентризм как универсальный механизм взаимодействия между этническими группами, в соответствии с которым проявление негативизма и враждебности по отношению к другим этносам является необходимым условием поддержания внутригруппового единства в рамках собственного этноса. Изучению закономерностей и факторов, влияющих на проявление этноцентризма во взаимоотношениях между этническими группами посвящено значительное число эмпирических исследований (И. Амир, С. Бочнер, Р. Браун, Г. Трианидис, см. 9).

Исследования, посвященные психологии межгрупповых отношений, можно условно объединить в рамках основных подходов. Так, уже в поздних работах З. Фрейда (З. Фрейд, 1925) изла-

гается система взглядов на природу и функции межгрупповой враждебности. Однозначно связывая внешнегрупповую враждебность и внутригрупповую сплоченность, источники этих явлений З. Фрейд ищет в мотивационной сфере индивидов, привлекая в качестве объяснительной схемы Эдипов комплекс.

Эмоциональные отношения в семье характеризуются Фрейдом как взаимосвязь любви и ненависти, которые одновременно испытывает ребенок по отношению к отцу, стремясь, с одной стороны, быть похожим на него, идентифицируя себя с ним, а с другой — испытывая ненависть и агрессивность, связанные с сексуальным соперничеством. В процессе социализации эти двойственные чувства проецируются индивидом на социальное окружение в форме идентификации со «своей» группой и особенно с ее лидерами и враждебности по отношению к представителям других групп.

Внегрупповая враждебность и агрессивность как способ разрешения внутриличностных конфликтов и фрустраций используется в качестве объяснительной схемы в целом ряде исследований: авторитарной или этноцентрической личности (Т. Адорно, 1950), генерализации агрессии, возникающей в результате фрустрирующего воздействия на личность (Л. Берковитц, 1972), роли этнических стереотипов в регуляции отношений между представителями различных этносов и рас (Г. Олпорт, 1954, Т. Петтигрю, 1958, Л. Берковитц, 1962).

Т. Адорно показал, что враждебное отношение к представителям других этнических групп связано с определенным набором психологических качеств, характерных для так называемой *авторитарной или этноцентрической личности*: установка на неукоснительное почитание внутригрупповых авторитетов, чрезмерная озабоченность вопросами статуса и власти, стереотипность суждений и оценок, нетерпимость к неопределенности, склонность подчиняться людям, наделенным властью, и нетерпимость к тем, кто находится на более низком статусном уровне. И. Берковитц продемонстрировал в своих исследованиях феномен *генерализации агрессии*: демонстрация испытуемым фильмов со сценами жестокости приводит к усилению проявления агрессивности в отношении представителей других групп, сходных с теми, кто выступал в роли источника фрустрации или был жертвой демонстрируемых актов жестокости. Эти исследования получили широкую известность и оказали значительное влияние на общественную жизнь стран Западной Европы и США.

С принципиально иных теоретических позиций подходит к

проблеме межгрупповых конфликтов М.Шериф. Истоки межгрупповой враждебности он видит в объективном конфликте целей и интересов различных групп, неизбежно возникающем в ситуации конкурентного взаимодействия представителей этих групп (М.Шериф, К.Шериф, 1953, М.Шериф, 1961, 1966).

Эксперименты М.Шерифа проводились в середине 50-х годов в американском местечке Робертс Кейв, в летнем лагере для подростков на протяжении нескольких лет. Основной целью исследований было изучение влияния характера межгруппового взаимодействия (кооперативного или конкурентного) на характер взаимоотношений, складывающихся между группами и внутри групп. С этой целью администрация лагеря специально организовывала взаимодействие между группами подростков таким образом, чтобы оно носило выраженный характер соревнования, в котором только одна из соревнующихся групп могла одержать победу. По результатам наблюдений и опросов исследователи зафиксировали проявление межгрупповой враждебности в отношениях между группами (агрессивность по отношению к представителям других групп, негативные стереотипы в восприятии других групп) и одновременное усиление внутригрупповой сплоченности.

Формирование групп на разных этапах эксперимента осуществлялось по-разному. В одном случае в начале эксперимента подростки занимались общей деятельностью по уборке территории лагеря и исследователи не вмешивались в стихийный процесс установления знакомства и формирования взаимоотношений между подростками. Однако затем подростков разделили на две группы таким образом, чтобы разрушить дружеские связи, сложившиеся во время знакомства. При этом было зафиксировано отсутствие проявлений враждебности в отношениях между представителями разных групп до начала конкурентного взаимодействия между ними. В другом случае подростки, приезжавшие в лагерь, были заранее поделены на две группы, и в этом случае некоторые проявления межгрупповой враждебности или по крайней мере различия в установках по отношению к «своим» и «чужим» отмечались в самом начале совместного проживания в лагере, т.е. в отсутствие конкурентного взаимодействия между группами. В этот эксперимент исследователи ввели еще одну переменную: первоначально разделенные и конкурирующие группы были затем поставлены в проблемную ситуацию, преодоление которой требовало объединения усилий обеих групп (поломка волопровода, неисправность грузовика, подвозившего продовольствие). На этом

этапе исследования авторы зафиксировали снижение межгрупповой враждебности, хотя устранить ее полностью так и не удалось. На основании результатов этих экспериментов М.Шериф сделал вывод о том, что основной причиной возникновения межгрупповых конфликтов является характер взаимодействия — кооперативного или конкурентного — между группами.

Полевые эксперименты М.Шерифа положили начало экспериментальному направлению в исследовании психологии межгрупповых отношений. В них впервые была сделана попытка научного изучения межгрупповых отношений в естественных условиях межгруппового взаимодействия и в динамике их развития в зависимости от этих условий. Наконец, в исследованиях М.Шерифа была теоретически обоснована и экспериментально доказана возможность снижения межгрупповой враждебности за счет изменения ситуации межгруппового взаимодействия (постановка общих целей, привлекательных для каждой из групп и требующих сотрудничества для их достижения).

Справедливо подчеркивая важную роль особенностей межгруппового взаимодействия в формировании межгрупповых отношений, концепция М.Шерифа не может объяснить многочисленные факты, зафиксированные в экспериментальных исследованиях (в том числе самого М.Шерифа), не укладывающиеся в рамки этой теории. Речь идет о проявлениях внешнегрупповой враждебности и предубежденности в оценках своей и чужой группы, возникающих в отсутствие объективного конфликта интересов и вообще предшествующего опыта межгруппового взаимодействия.

Экспериментальные исследования и теоретическое осмысление этих феноменов (эксперименты по минимальной межгрупповой дискриминации) послужили основой создания оригинальной теории межгрупповых отношений Г.Тэджфела и Дж.Тернера (Г.Тэджфел, 1970, Г.Тэджфел, Дж. Тернер, 1979, Дж.Тернер, Х.Джайлс, 1984). Г.Тэджфел, его сотрудники и последователи (М.Биллинг, Дж. Тернер и др.) провели серию лабораторных экспериментов, получивших в социальной психологии название «эксперименты с матрицами Тэджфела» или «эксперименты по минимальной межгрупповой дискриминации». В этих экспериментах испытуемые — студенты — случайным образом делились на две группы, при этом отнесение их к той или иной группе проводилось на основе частных, незначимых критериев (например, предпочтение одного из двух художников-абстракционистов или тенденция к переоценке или недооценке количества точек при их кратковре-



менном предъявлении на тахистоскопе и т.д.). Исследователи специально исключали из ситуации эксперимента все факторы, которые могли бы рассматриваться в качестве объективных причин межгрупповой дискриминации: взаимодействие между испытуемыми, конфликт интересов, предшествующая враждебность и т.д. На втором этапе экспериментов испытуемые индивидуально распределяли плату за участие в эксперименте между двумя другими участниками, о которых им было известно только то, к какой из двух групп те принадлежали. Определение суммы, причитающейся другим участникам, производилось с помощью специально разработанных таблиц, в которых фиксировались в различных вариантах абсолютные размеры сумм, причитающихся представителю «своей» и «другой» группы, и их соотношение. При этом испытуемые могли сделать выбор между различными вариантами стратегий распределения: уравнигельное (справедливое), максимальная сумма для обоих участников, максимальная выгода для представителя своей группы (абсолютный ингрупповой фаворитизм), максимальное различие в пользу представителя своей группы (относительный ингрупповой фаворитизм) и, наконец, — интегральный ингрупповой фаворитизм как сочетание двух предыдущих стратегий. В результате этих экспериментов было зафиксировано преобладание у испытуемых стратегии, связанной с установлением максимальных различий между суммами, выделяемыми для представителей своей и другой группы, в пользу первых. Причем эта стратегия выбиралась даже в тех случаях, когда абсолютный размер суммы, причитающейся представителю своей группы, был меньше максимально возможного. То есть главной целью испытуемых было установление максимальных различий между группами в пользу своей группы. Это явление, связанное с тенденцией оказывать предпочтение своей группе в противовес интересам другой группы, получило название внутригрупповой фаворитизм (от лат. *favor* — благосклонность). Тенденция к установлению различий в оценках своей и другой группы (как правило, в пользу первой) получила название межгрупповой дискриминации (в данном случае в форме внешнегрупповой дискриминации). По мнению Г.Тэджфела внутригрупповой фаворитизм и внешнегрупповая дискриминация являются универсальными феноменами психологии межгрупповых отношений.

*Теория социальной идентичности* Г.Тэджфела и Д.Тернера объясняет феномены внутригруппового фаворитизма и внешнегрупповой дискриминации как результат серии когнитивных про-

цессов, связанных с установлением сходства и различий между представителями различных социальных групп:

**Социальная категоризация** — когнитивный процесс упорядочивания индивидом своего социального окружения путем распределения социальных объектов (в том числе — окружающих людей и себя самого) по группам («категориям»), имеющим сходство по значимым для индивида критериям.

**Социальная идентификация** — процесс отнесения индивидом себя к тем или иным социальным категориям, субъективное переживание им своей групповой социальной принадлежности.

**Социальное сравнение** — процесс соотнесения качественных признаков различных социальных групп, результатом которого является установление различий между ними, т.е. межгрупповая дифференциация.

Внутригрупповой фаворитизм и внешнегрупповая дискриминация являются заключительным звеном в серии когнитивных процессов, их неизбежность диктуется потребностью личности в позитивной социальной идентичности, необходимой для поддержания позитивного образа «Я».

Исходя из такого, по преимуществу когнитивного, понимания природы межгрупповой предубежденности и враждебности, по-новому ставится и вопрос о предотвращении или уменьшении межгруппового конфликта. Так, С.Уорчел (1979) считает, что для улучшения межгрупповых отношений важна не просто смена конкурентного взаимодействия на кооперативное, но устранение или уменьшение воспринимаемых различий между группами и максимизация сходства между представителями разных групп, позволяющего им воспринимать себя как членов одной группы.

Теория социальной (групповой) идентичности позволяет более конструктивно подойти к проблеме межгрупповой дифференциации и внутригрупповой интеграции в условиях социально-экономических изменений, связанных с появлением новых социальных групп и изменениями в социальной стратификации. Она, в частности, предполагает возможность несоответствия реальной, объективной принадлежности индивида к той или иной социальной группе и субъективного осознания своего группового членства. При этом возможны ситуации кризиса социальной идентичности, когда индивид затрудняется определить свою групповую идентичность (принадлежность к конкретной социальной категории) и свое отношение к представителям своей и других групп.

Подводя итоги анализа состояния проблемы межгрупповых отношений в западной социальной психологии, можно сказать,

что в ней накоплен большой опыт исследований, выражающих различные теоретические и методические подходы. Они позволяют с разных точек зрения подойти к анализу теоретических проблем и наметить различные подходы к разрешению практических задач. Вместе с тем в западной социальной психологии проблема межгрупповых отношений в значительной степени ставится и решается именно как проблема межгрупповой враждебности. В традиционных положениях западной социальной психологии проявление негативных установок по отношению к другим группам, определяемое терминами «межгрупповая дискриминация», «межгрупповая враждебность», понимается как универсальная социально-психологическая закономерность, являющаяся обратной стороной проявления позитивного отношения к собственной группе (внутригруппового фаворитизма, приверженности к группе членства). Существуют лишь расхождения во мнении о том, какие социально-психологические процессы (межгрупповые или внутригрупповые) являются в данном случае исходными, определяющими, и о характере взаимосвязи явления внутригруппового фаворитизма с объективными противоречиями, возникающими в процессе межгруппового взаимодействия. В одних случаях внутригрупповой фаворитизм трактуется как их следствие (М.Шериф, 1966), в других — как причина (Г.Тэджфел, 1974).

Постановка и разработка теории межгрупповых отношений в западной социальной психологии во многом была обусловлена содержанием реальностей и проблем общественной жизни: экономической, политической и культурной дифференциации общества, социальных и этнических конфликтов. Именно этим во многом объясняется тот факт, что основное внимание в распространенных на Западе концепциях межгрупповых отношений уделялось процессам, связанным с межгрупповой дифференциацией и дезинтеграцией, предубежденностью и враждебностью по отношению к представителям других групп, межгрупповыми конфликтами. В гораздо меньшей степени в этих исследованиях затрагиваются процессы и явления, выражающие тенденции к межгрупповой интеграции, т.е. установление связей и отношений между группами, способствующих их объединению в рамках более широкой общности как единого целого. Вопрос о динамике межгрупповых отношений в рассматриваемых исследованиях ставился лишь в плане изучения влияния той или иной переменной на степень выраженности эффекта внутригруппового фаворитизма и внешнегрупповой дискриминации. Недостаточно исследован

вопрос о соотношении процессов межгрупповой дифференциации и интеграции в динамике внутригрупповых и межгрупповых отношений.

## 5.2. Процессы межгрупповой дифференциации и интеграции

Выделение в социально-психологических явлениях этих двух процессов или тенденции — дифференциации и интеграции — проводится многими авторами. Однако содержание этих процессов применительно к характеристике межгрупповых отношений, соотношение их друг с другом и особенности динамики нуждаются в серьезном уточнении.

Понятием межгрупповая дифференциация обозначаются социально-психологические процессы межгруппового восприятия, сравнения и оценки, связанные с установлением различий между своей и другими группами. В.С.Агсев и А.А.Сыродесва (1987) определяют этим понятием такие процессы и явления, в которых проявляется тенденция к выделению собственной группы в качестве некоторой самостоятельной целостности, обладающей специфическими свойствами. Понятие межгрупповой дифференциации является одним из центральных в теории межгрупповых отношений Г.Тэджфела и Дж. Тернера (1979), где оно используется в связи с понятиями социальной категоризации, идентификации и сравнения. Совокупность указанных когнитивных процессов, связанных с осознанием человеком своей принадлежности к одной из групп, отличной от других, является, по мнению Г.Тэджфела, минимальным условием установления позитивно валентных различий в пользу ингруппы, то есть возникновения межгрупповой дискриминации в форме внутригруппового фаворитизма и внешнегрупповой враждебности.

Таким образом, гермином межгрупповая дифференциация обозначается, с одной стороны, установление различий между своей и другой группой, а с другой — дифференциация психологических отношений к своей и другой группе. При этом содержание явления межгрупповой дифференциации однозначно связывается с такими феноменами, как межгрупповой конфликт, внешнегрупповая враждебность, внутригрупповой фаворитизм и др. Однако в отношении вышеназванных феноменов необходимо четкое разграничение.

Хотя в исследовательской модели, разработанной Тэджфелом, термином «внутригрупповой фаворитизм» обозначалась вполне определенная стратегия поведения индивида в ситуации лабораторного эксперимента (распределение денежного вознаграждения между представителями «своей» и «чужой» группы с использованием так называемых «матриц Тэджфела»), в социально-психологической теории термин «внутригрупповой фаворитизм» получил более широкое толкование как «стремление каким-либо образом благоприятствовать членам собственной группы в противовес членам другой группы» (Краткий психологический словарь. Под ред. А.В.Петровского, М.Г.Ярошевского. М., 1985, с. 42).

По нашему мнению, столь широкое толкование термина «внутригрупповой фаворитизм» не позволяет достаточно четко разграничить существенно различные феномены психологии межгрупповых отношений. При этом термин «внутригрупповой фаворитизм» может обозначать и эмоциональную приверженность индивида к группе членства, и обусловленное результатами межгруппового сравнения и оценки внутригрупповое предпочтение по тем или иным критериям, и стремление благоприятствовать успеху своей группы в условиях межгруппового соревнования или конкуренции, и проявление негативного, враждебного отношения к представителям других групп. Совершенно очевидно, что во всех этих случаях речь идет о разных феноменах или, по крайней мере, аспектах межгрупповых отношений.

Процессы межгрупповой дифференциации исследуются и в отечественной социальной психологии. Так, Б.Ф.Поршнев (1979) рассматривает психологические процессы внутригруппового уподобления и внешнегруппового обособления и различения в качестве универсальных механизмов формирования психологической общности группы. Тенденцию к межгрупповой дифференциации как одного из этапов процесса коллективообразования, связанного с определенной автономизацией группы, ее «отчуждением» от других групп, отмечают Л.И.Уманский (1975) и О.В.Лунева (1978). Вместе с тем утверждение об универсальной природе внутригруппового фаворитизма и внешнегрупповой враждебности вызывало у российских психологов (по крайней мере в советский период) серьезные сомнения. Так, по мнению Б.Ф.Поршнева, категория «они» вовсе не подразумевает вражду и войну. При этом особенности протекания процессов межгруппового обособления и различения ставятся в зависимость от характера общественных отношений.

Интересные результаты по проблеме соотношения внутри-

группового предпочтения и межгруппового сравнения получены в последние годы в исследованиях межэтнических отношений. Так, Н.М. Лебедева (1993), исследуя особенности межэтнического восприятия в условиях адаптации к иной этнокультурной среде, пришла к выводу о том, что позитивная этническая идентичность (приверженность к своей этнической группе) может сочетаться как с позитивным, так и с негативным отношением к иноэтническим группам (автор использует термин «этническая толерантность — интолерантность»). И.Б. Андрушак (1998), исследуя межэтнические отношения в условиях социоэтнических изменений, пришла к выводу о том, что этноцентризм в отношениях между этническими группами как тенденция формирования сверхпозитивного образа ингруппы и одновременно негативного образа иной этнической группы возникает в условиях угрозы позитивной групповой идентичности и выполняет функцию социально-психологической защиты, направленной на укрепление позитивной идентичности своей этнической группы. Эти данные прямо говорят о том, что эмоциональная приверженность к своей группе не обязательно сочетается с враждебностью и негативными установками по отношению к представителям других групп.

Таким образом, понятие межгрупповой дифференциации охватывает, по меньшей мере, два специфических социально-психологических процесса, связанных с установлением различий между своей и другими группами. Во-первых, процесс формирования внутригруппового предпочтения как проявление эмоциональной приверженности к своей группе, являющейся необходимым условием сохранения психологического единства группы. Во-вторых, процесс межгруппового сопоставления и сравнения, являющийся необходимым условием и предпосылкой согласованной совместной деятельности и межгруппового взаимодействия, какую бы форму это взаимодействие ни принимало.

Рассматривая интегративные тенденции в межгрупповых отношениях, российские психологи выделяют такие феномены, как «межгрупповая афiliation и референтность» (В.С. Агсев и А.А. Сыродеева, 1987), «межгрупповое единство» (А.С. Чернышев, 1989), «межгрупповая сплоченность» (А.Н. Кузнецов, 1976), «толерантность» (Н.М. Лебедева). Мы считаем, что понятие «межгрупповая интеграция» характеризует не отсутствие различий в позициях, мнениях, оценках групп, в том числе и по отношению друг к другу (в этом случае правильнее говорить об отсутствии дифференциации между группами, об их недифференцированности). Оно ха-

характеризует наличие между группами таких связей и зависимостей, которые способствуют их объединению, взаимодействию, более успешной реализации функций как своей группы, так и той более широкой общности, в которую включены обе взаимодействующие группы. Межгрупповую интеграцию отнюдь не следует понимать как тенденцию к объединению и слиянию представителей различных социальных групп в рамках более широкой общности, как отказ от своей групповой принадлежности, групповой приверженности и межгруппового различия. Процессы межгрупповой дифференциации и внутригрупповой интеграции тесно взаимосвязаны и взаимно обуславливают друг друга. Без внутригруппового обособления и внутригрупповой интеграции невозможно существование группы как психологической общности, а значит и эффективное межгрупповое взаимодействие и взаимоотношения. При этом одним из важнейших признаков психологической общности группы является общность, «разделенность» по выражению И.Р.Сушкова (1999) психологических отношений внутри группы. С другой стороны, само обособление и выделение групп как целостных образований, субъектов совместной жизнедеятельности и межгруппового взаимодействия происходит в рамках общности более высокого порядка. Межгрупповая интеграция невозможна без предварительной дифференциации групп и внутригрупповой интеграции, предполагает ее.

Однако в отношениях между группами часто проявляются и такие тенденции, которые носят явно дезинтегративный характер: противоборство, конфликты, групповой эгоизм и враждебность во взаимодействии между представителями различных групп, предубежденность и предвзятость в представлениях и оценках друг друга. Возможно также проявление тенденции ко взаимной межгрупповой изоляции, когда взаимосвязи, взаимодействие и общение между группами сокращаются до минимума.

Именно характер межгруппового взаимодействия, кооперативного (сотрудничество) или конкурентного (соперничество, противодействие) определяет, какой из двух процессов — интеграция или дезинтеграция преобладает во взаимоотношениях между группами. Межгрупповая дифференциация как установление различий между группами по результатам межгруппового восприятия и оценивания может протекать в условиях преобладания различных по характеру процессов межгрупповых отношений (интеграции или дезинтеграции). Однако сами по себе процессы межгрупповой дифференциации не предопределяют однозначно

характер межгрупповых отношений как отношений сотрудничества или противоборства, доброжелательности или враждебности, интеграции или дезинтеграции. Напротив, та форма, которую принимают процессы межгрупповой дифференциации (объективного сопоставления качеств и особенностей своей и другой группы или их противопоставления, предвзятого предпочтения своей и дискриминации другой группы), определяется характером межгрупповых отношений.

### 5.3. Факторы детерминации межгрупповых отношений

Для исследований, выполненных в отечественной социальной психологии, характерно особое внимание к проблеме взаимосвязи и взаимной обусловленности субъективных, психологических аспектов межгрупповых отношений и объективных социальных условий, в которых эти отношения складываются. При этом в качестве главного фактора детерминации межгруппового взаимодействия и восприятия рассматриваются характеристики совместной деятельности групп и возникающие на ее основе социальные связи и зависимости между ними. Такой подход предполагает выход за рамки лабораторного эксперимента и изучение взаимоотношений, складывающихся между группами в реальных социальных общностях: учебных (В.С. Агеев) и трудовых (И.Р. Сушков, В.П. Позняков) коллективах.

В.С.Агеев (1983) исследовал особенности межгруппового восприятия в условиях разных видов межгруппового взаимодействия. В первом эксперименте исследователь организовывал соревнования между группами учащихся техникума за право получения зачета. По условиям эксперимента победить (т.е. получить зачет по результатам выступлений на семинарском занятии) могла только одна из групп. В экспериментальных группах по сравнению с контрольной, где зачет проставлялся не группе в целом, а индивидуально (наиболее успешно выступившим студентам), было зафиксировано значительно большее проявление реплик и выступлений, направленных на поддержку своей группы и обеспечение ее победы в соревновании. По результатам межгруппового сравнения и оценки отмечалось ярко выраженное предпочтение своей группы по сравнению с группой соперников по всем критериям (учеба, проведение досуга, взаимоотношения в группе). Одновре-



менно отмечалась более выраженная степень идентификации со своей группой (частота употребления местоимений «мы» и «они»).

Во втором эксперименте по просьбе исследователя на первом этапе воспитатели организовывали спортивные соревнования между звеньями одного из отрядов пионерского лагеря и всячески поддерживали состязательные отношения между детьми, а на втором — организовывали их совместную работу в совхозе, где также проводилось соревнование между звеньями, но без специального акцентирования состязательных отношений между детьми. По результатам исследования было обнаружено резкое возрастание проявлений внутригруппового фаворитизма во взаимодействии и взаимных оценках представителей разных групп по сравнению с фоновыми показателями (т.е. до начала проведения соревнований), а на втором этапе — столь же резкое его снижение. На основании полученных данных автор сделал вывод о том, что на выраженность внутригруппового фаворитизма оказывают влияние не столько характер взаимодействия между группами (оно было соревновательным на обоих этапах эксперимента), сколько характер совместной деятельности групп (ограниченный узкогрупповыми целями на первом этапе и имеющий надгрупповую социальную ценность — на втором).

Результаты эмпирического исследования В.С.Агеева показали зависимость адекватности межгруппового восприятия от конкретных факторов межгруппового взаимодействия. В частности, было отмечено, что межгрупповая дискриминация (в форме внутригруппового фаворитизма и внешнегрупповой враждебности) может быть снята или существенно ослаблена в зависимости от целей и характера организации межгруппового взаимодействия. Выбрав в качестве основного предмета эмпирического исследования особенности межгруппового восприятия, В.С.Агеев не ограничивается анализом только перцептивных феноменов, но включает в концептуальную схему исследования объективные условия совместной деятельности групп и характер непосредственного межгруппового взаимодействия. Объективные условия, в которых действуют социальные группы, когнитивные процессы социальной категоризации и сравнения и межгрупповое взаимодействие связываются в этой схеме отношениями взаимного обуславливания. При этом когнитивные процессы не возводятся в ранг объяснительного принципа, но сами требуют поиска причинного объяснения в объективных условиях взаимодействия групп. Межгрупповое взаимодействие обуславливается не только объектив-

ными внешними условиями ситуации, но и когнитивными переменными и само определяет в качестве объективного фактора специфические особенности внешних социальных условий, связывающих группы. Достоинством предлагаемой теоретической схемы является не только преодоление представлений об однонаправленной, линейной дегерминации межгрупповых отношений, но и ее высокая конструктивность и эвристичность с точки зрения организации конкретных эмпирических исследований.

И.Р.Сушков исследовал межгрупповые отношения в производственной организации, возникающие в процессе совместной производственной деятельности и субъективно огражающиеся в системах групповых установок, ориентаций, ожиданий (Сушков И.Р., 1983). В результате проведенного исследования автор делает вывод, что в условиях совместной деятельности в производственной организации у представителей различных групп подразделений этой организации формируются системы взаимных межгрупповых требований к своей и другим группам как партнерам по совместной деятельности. На основании этих требований происходит сравнение и оценка своей группы и группы-партнера по совместной деятельности. В исследовании выявлена зависимость значимости ряда качеств и требований, предъявляемых к своей группе и другим группам, от характера распределения ответственности за конечные результаты совместной деятельности. По результатам межгруппового сравнения и оценки была обнаружена тенденция предпочтения своей группы и переоценки ее качеств, которая отражает, по мнению автора, приверженность индивидов к группе и не может однозначно характеризоваться как сугубо отрицательное явление.

В исследовании В.П.Познякова (1992) изучалась динамика межгрупповых отношений трудовых коллективов в условиях организационно-экономического нововведения, связанного с изменением формы собственности на предприятии. Эмпирическое исследование проводилось в коллективах производственных подразделений одного из сельскохозяйственных предприятий в период перехода на арендный подряд. По единой программе, включавшей анализ взаимоотношений как внутри первичных коллективов, так и между ними, были осуществлены три последовательных «среза»: до начала реорганизации предприятия, непосредственно после создания арендных кооперативов и через год после начала работы в новых условиях. Результаты исследования показали, что в условиях изменения формы собственности на предприятии происходят ка-

чественные изменения социально-психологических отношений как внутри арендных подразделений, так и между ними.

В процессе осуществления организационно-экономического нововведения, связанного с изменением формы собственности, происходит смена ведущих оснований процессов межгрупповой дифференциации и интеграции. Ведущим основанием формирования и обособления первичных трудовых коллективов становятся экономические отношения совместной групповой собственности (на арендной основе). При переходе к коллективной форме собственности в коллективах арендных подразделений отмечается усиление выраженности качеств и отношений, свидетельствующих об усилении тенденции внутригрупповой интеграции. Оно проявлялось в усилении эмоциональной приверженности работников к своему коллективу, повышении удовлетворенности своей принадлежностью к нему. Вместе с тем в отношениях между арендными подразделениями отмечалось увеличение частоты конфликтов, проявлений недоброжелательности, враждебности, снижение готовности к сотрудничеству, согласованному решению спорных вопросов. Эти явления свидетельствуют об эффекте межгрупповой дезинтеграции, сопровождающей переход к новым производственно-экономическим отношениям. При этом были эмпирически установлены различия в динамике социально-психологических отношений внутри арендных подразделений и между ними, что позволило сделать вывод о гетерохронности и относительной независимости процессов дифференциации и интеграции на внутригрупповом и межгрупповом уровнях. Так показатели, свидетельствующие о внутригрупповой интеграции, значительно возросли от первого этапа исследования ко второму, а затем несколько снизились к третьему, в то время как тенденция усиления межгрупповой конфликтности сохранялась на протяжении всего исследования.

Результаты межгруппового сравнения и оценки показали, что в процессе межгруппового взаимодействия в отношениях между первичными коллективами активизируются процессы межгрупповой дифференциации. Это проявляется в усилении субъективно воспринимаемых различий между своим и другими коллективами. На всех этапах исследования отмечается предпочтение группы членства, которое, однако, постепенно снижается, что свидетельствует о повышении адекватности межгруппового сравнения и оценки.

Одной из задач исследования был анализ того, как сказывается изменение характера межгрупповых отношений на результатах межгруппового сравнения и оценки. Межгрупповое сравнение и

оценка проводилась в коллективах производственных арендных подразделениях в виде двух последовательных «срезов», на II этапе исследования, т.е. непосредственно после создания арендных коллективов и заключения договоров, и на III его этапе, т.е. через год после начала работы в новых условиях. Использовалась специально разработанная оригинальная методика, сочетающая технику попарного сравнения и оценку групповых качеств (отношений) с помощью зрительно-аналоговой шкалы.

Результаты межгруппового сравнения и оценивания по различным критериям представлены в табл. 1.

Анализ результатов показывает, что показатели внутригруппового предпочтения и динамика их изменения по разным критериям существенно различаются. По данным первого «среза» (на II этапе исследования) наиболее высокими индексы внутригруппового предпочтения оказались по критериям «привлекательность коллектива в целом» (0,689) и «взаимоотношения в коллективе» (0,793). По критериям «отношение к работе» и особенно «производственные результаты работы» индексы внутригруппового предпочтения оказались ниже (соответственно 0,442 и 0,215). По данным второго «среза» наиболее высокими оказались индексы внутригруппового предпочтения по критериям «взаимоотношения в коллективе» (0,658) и «отношение к работе» (0,422). Различной оказалась и динамика этих показателей. По всем четырем критериям индексы внутригруппового предпочтения от II и III этапа снижаются. При этом наиболее сильно индекс внутригруппового предпочтения снижается по критерию «привлекательность коллектива в целом» (с 0,689 до 0,377). На III этапе он становится ниже, чем по критериям «отношение к работе» (0,422) и «взаимоотношения в коллективе» (0,658). Существенно снижается также индекс внутригруппового предпочтения по критерию «производственные результаты работы» (с 0,215 до 0,134). Различия в оценках по этим критериям статистически значимы на уровне  $p < 0.01$ . По критериям «взаимоотношения в коллективе» и «отношение к работе» индексы изменились незначительно. По последнему — различия в оценках статистически незначимы.

Сравнительный анализ данных первого среза показывает наличие тесной связи оценок привлекательности коллектива с оценками взаимоотношений в коллективе. Распределения оценок и индексы межгруппового предпочтения по этим критериям наиболее близки. По данным же второго среза подобная связь отсутствует. Степень предпочтения своей группы по критерию

Критерии межгруппового сравнения и оценивания	Индексы межгруппового предпочтения	
	II этап	III этап
Производственные результаты работы коллектива	0,215	0,134
Отношение к работе	0,442	0,422
Взаимоотношения в коллективе	0,793	0,658
Привлекательность коллектива в целом	0,689	0,377

Таблица 1. Показатели внутригруппового предпочтения по разным критериям.

отношений в коллективе значительно превышает степень привлекательности коллектива в целом. Вместе с тем обнаруживается выраженное сходство оценок привлекательности коллектива с оценками отношения к работе и производственных успехов. Одно из возможных объяснений отмеченной динамики показателей внутригруппового предпочтения состоит в том, что в условиях арендного подряда привлекательность коллектива в целом начинает в большей степени определяться успешностью трудовой деятельности, чем социально-психологическим климатом (см. рис. 1).

Полученные данные свидетельствуют, что результаты межгруппового сравнения и оценки нельзя однозначно связывать с характером межгрупповых отношений. Процессы межгруппового сравнения и оценивания выполняют по крайней мере две различные функции в обеспечении жизнедеятельности коллективов: адекватного межгруппового сопоставления, необходимого для обеспечения нормального взаимодействия коллективов (какую бы форму — кооперативную или конкурентную — это взаимодействие не принимало) и обеспечения эмоциональной приверженности к своему коллективу (и связанной с ним переоценки привлекательности своего коллектива), необходимой для обеспечения его психологической общности.

Полученные данные говорят о том, что в условиях изменения форм собственности и экономической деятельности происходит изменение значимости критериев сравнения и оценки своей и других групп по степени их привлекательности. Наряду с критериями межличностных отношений все более важную роль начи-

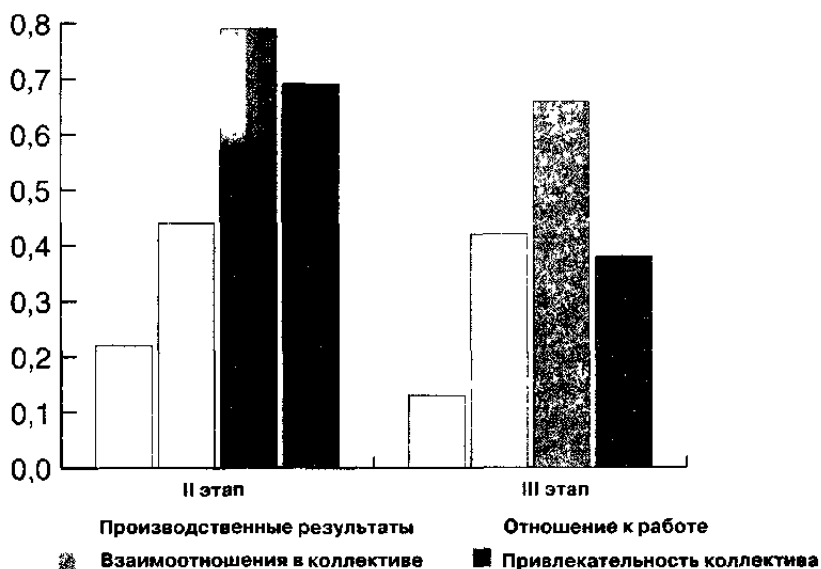


Рис. 1. Показатели внутригруппового предпочтения по разным критериям межгруппового сравнения и оценки. (Позняков В.П. Психологические отношения субъектов экономической деятельности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2000. С. 121).

нают играть критерии отношения к работе и ее результатов (успешности).

### Контрольные вопросы и задания.

1. Расскажите об основных феноменах межгруппового взаимодействия.
2. Какие вам известны теоретические подходы к исследованию межгрупповых отношений?
3. Расскажите об экспериментальных исследованиях межгруппового взаимодействия.
4. Приведите примеры проявления этноцентризма в отношениях между представителями разных этнических групп.
5. Приведите примеры внутригруппового фаворитизма в отношениях между студенческими группами.
6. Каким образом можно снизить эффект межгрупповой дискриминации в отношениях между группами?
7. Какие изменения в отношениях между трудовыми группами происходят в условиях изменения форм собственности?
8. Как связаны между собой внутригрупповые и межгрупповые отношения?

## Литература

1. Агеев В.С. Психология межгрупповых отношений. М.: Изд-во МГУ, 1983. 144 с.
2. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. М.: Изд-во МГУ, 1990. 240 с.
3. Андрушак И.Б. Этноцентризм как социально-психологический феномен в ситуации социотнических изменений. Дисс. ... канд. психол. н. М., 1998.
4. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Диагностика межгрупповых отношений в условиях изменения форм собственности // Психол. журн. 1992. Т. 13. № 4. С. 24-32.
5. Ключникова Л.В. Взаимосвязь социально-психологической адаптации переселенцев и межгруппового восприятия. Дисс. ...канд. психол. наук. М., 2001.
6. Кюева Г.У. Опыт эмпирического исследования этнических стереотипов // Психол. журн. 1986. Т. 7. № 2. С. 41-50.
7. Лебедева Н.М. Социальная психология этнических миграций. М.: Изд-во ИЭА РАН. 1993. 329с.
8. Лебедева Н.М. Новая русская диаспора: социально-психологический анализ. М., 1995.
9. Левкович В.П., Андрушак И.Б. Этноцентризм как социально-психологический феномен // Психол. журн. 1995. Т. 16. № 2. С. 70-81.
10. Лунев Ю.А. Социально-психологические факторы детерминации поведения группы в межгрупповом взаимодействии. Дисс. ...канд. психол. наук. Курск, 1991.
11. Позняков В.П. Социально-психологические отношения в трудовом коллективе в условиях изменения форм собственности // Совместная деятельность: методы исследования и управления. М.: ИП РАН, 1992. С. 140-165.
12. Позняков В.П. Межгрупповая дифференциация в сельских общностях в условиях изменения форм собственности // Психол. журн. 1998. Т. 18. № 5.
13. Позняков В.П. Психологические отношения субъектов экономической деятельности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН, 2000.
14. Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. 2-е изд. — М.: Наука, 1979. 232 с.
15. Психология совместной деятельности малых групп и организаций // Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Институт психологии РАН, 2001.
16. Солдатова Г.У. Психология межэтнической напряженности. М., 1998.
17. Стефаненко Т.Г. Атрибутивные процессы в межгрупповых отношениях. Дисс. ... канд. психол. наук. М., 1989. 187 с.
18. Сушков И.Р. Психология взаимоотношений. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1999.
19. Сушков И.Р. Совместная деятельность групп в организации // Совместная деятельность: методология, теория, практика / Отв.ред. А.Л. Журавлев, П.Н. Шихирев, Е.В. Шорохова. М.: Наука. 1988. С. 76-87.
20. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я». М., 1925. 98 с.

# **Психология больших социальных групп и массовые психические явления**

## **6.1. Теоретические проблемы исследования больших социальных групп**

### **Введение**

Психология больших социальных групп является одним из важнейших объектов социально-психологических исследований. Значение этих исследований обусловлено тем, что человек осуществляет свою жизнедеятельность как член той или иной социальной группы, представитель определенной исторически сложившейся общности людей. Каждый человек с рождения включен в различные общности, социальные, а с начала трудовой деятельности — и в профессиональные группы. Изучение психологических процессов в этих общностях составляет одну из задач социальной психологии. Исследователи давно обратили внимание на эти явления. Собственно зарождение социальной психологии связано с исследованием «духа народа», «психологии народов», психологических образований, существовавших в массах людей (психология толпы, психология масс, социальных движений и др.). Социальные группы на Западе и в России были объектом социологических исследований. На Западе акцент переместился на психологию малых групп. Исследованием больших социальных групп, их психологических особенностей занимались прежде всего марксистски ориентированные исследователи, исключая, может быть, изучение толпы, паники. В отечественной психологии привлекали внимание исследователей ряд общих теоретических и методологических проблем, а также характеристика психологических особенностей классов, наций, возрастных и профессиональных групп.

Исследованием психологии больших социальных групп в последние десятилетия занимались Г. М. Андреева (1980), А. И. Горя-



чева и М. Г. Макаров (1979), Г. Г. Дилигенский (1971, 1975, 1994); О. И. Зотова, В. В. Новиков и Е. В. Шорохова (1983); Е. С. Кузьмин (1967); И. Т. Лсвыкин (1974); А. Р. Лурия (1974); Б. Д. Парыгин (1966, 1967, 1971); Б. Ф. Поршнев (1974, 1979); В. В. Шаронов (1975) и др.

### **6.1.1. Виды больших социальных групп**

Общепринятым в социальной психологии является деление больших социальных групп на два вида. Основанием этого деления является характер межгрупповых и внутригрупповых социальных связей. В первом случае люди объединяются в группы общностью объективных связей, существующих независимо от сознания и воли этих людей. Во втором случае это группы, которые возникают в результате сознательного объединения людей. Дилигенский, принимая это деление, называет первые объективными макрогруппами, вторые — субъективно-психологическими. Для уяснения соотношения между этими видами он вводит понятие психологической общности. Для понимания сущности психологической общности большое значение имеет концепция Б. Ф. Поршнева о разделении людей на «мы» и «они» в процессе исторического развития человечества (Б. Ф. Поршнев, 1974, 1979).

В первом случае процессы, явления, состояния, возникающие в общности (психология класса), отражают объективные связи и отношения, являются вторичным по отношению к этим объективным процессам. Во втором случае психологические явления в группе составляют ее основу, первичное явление. В данном случае психологическая общность является первичным основанием.

В основу детальной классификации больших социальных групп за разделительные принимаются разные признаки.

По времени существования разделяются длительно существующие большие группы (классы, нации) и коротко существующие (мигинги, аудитории, толпа). По характеру организованности — организованные группы (партии, союзы, толпа). Ряд больших групп возникает стихийно (толпа), другие организуются сознательно (партии, ассоциации).

По примеру классификации малых групп можно говорить об условных и реальных группах. Признак контактности взаимодействия выступает тоже как существенный. Половозрастные группы, профессиональные группы являются не реальными, а условными. К реальным большим группам с короткими, но тесными

контактами относятся митинги, собрания. Большие группы могут быть открытыми и закрытыми. Членство в последних определяется внутренними установлениями групп.

Большие социальные группы можно разделить по наличию определенного количества общих признаков и механизму связей с общностью. Так, Г. Г. Дилигенский выделяет два типа социальных групп. Первый тип — объединение людей, имеющих общий объективно существующий и социально значимый признак. Например, таким признаком может быть демографический. В этом случае первый тип составят мужчины, женщины, поколение, молодежь, средний возраст, пожилые люди и т. д. Характеристика этих групп как социальных определяется их значимостью в жизни общества, ролью в системе общественных отношений (в системе производства, в семье). Эти группы по своему составу гомогенны, однородны, но именно по признаку их выделения.

Второй тип группы характеризуется тем, что люди, их составляющие, сознательно стремятся к объединению. Примером этих групп являются религиозные группы, партии, союзы, общественные движения. По своему социальному составу эти группы разнородны, гетерогенны. По социально-психологическим характеристикам они более однородны, чем группы первого типа. Если в первом случае приоритетное значение имеет объективная сторона общности, то во втором — субъективная. Речь идет о психологической общности. Субъективная общность не совпадает с общностью объективной.

### 6.1.2. Предмет психологии больших групп

Разные исследователи по-разному определяют предмет психологии больших групп.

Так, Г. М. Андреева вопросами, подлежащими изучению, полагает следующие: 1) какие группы следует рассматривать в качестве «больших»; 2) какова структура психологии больших групп, ее основные элементы, их соподчинение, характер их взаимосвязи; 3) каково соотношение психики отдельных индивидов, входящих в группу, с элементами этой групповой психологии; 4) какими методами можно пользоваться при изучении всех этих явлений (Г. М. Андреева, 1980).

Г. Г. Дилигенский считает, что психология больших групп изучает особенности различных видов субъективно-психологических групп (например, ассоциаций, организаций), механизм сложения индивидуальных действий в групповые; анализ группы как

субъекта действия. Главным же в предмете изучения психологии больших групп он считает связи между объективной социальной общностью и общностью социально-психологической, исследование путей, способов, механизмов перехода от первых ко вторым (Г. Г. Дилигенский, 1975).

### **6.1.3. Уровни развития больших социальных групп**

В историческом развитии общества и в конкретном развитии групп отдельные социальные общности проходят ряд этапов. Эти этапы соответствуют уровню развитости групп. По классификации Г. Г. Дилигенского таких уровней три.

Первый — нижний уровень — типологический, характеризуется тем, что члены соответствующей группы объективно схожи между собой по каким-то признакам. Эти признаки могут иметь существенное значение в регуляции индивидуального поведения людей, но не составляют основания для создания психологической общности. Объединенные по этим признакам люди составляют сумму индивидов, но не составляют единства.

Примером такого уровня социальной группы являются предприниматели на первых этапах формирования этой социальной группы в нашей стране. Каждый из предпринимателей занимался своим делом, осуществлял специфический вид деятельности; связь с другими предпринимателями проходила по тем же механизмам взаимодействия, что и со всеми остальными людьми. Часто в качестве примера такого уровня развития социальной группы цитируют проведенный К. Марксом анализ парциального хозяйства, где отдельная семья была замкнутой единицей в сельскохозяйственном производстве.

Второй уровень развития социальной группы характеризуется тем, что члены группы осознают свою принадлежность к данной группе, идентифицируют себя с ее членами. В примере с предпринимателями этот уровень означает, что предприниматели причисляют себя к новой социальной общности. Это уровень идентификации.

Третий уровень развития социальной группы предполагает готовность группы к совместным действиям во имя групповых целей. Члены группы осознают общность своих интересов. Класс в себе как общность переходит на положение класса для себя. Предприниматели, например, осознавая общность своих интересов, отличных от интересов других социальных общностей, объединяются в ассоциации, союзы, корпорации, устанавливают взаимные связи с другими объединениями. На общих собраниях, съездах

вырабатывают программу, стратегию и тактику своей деятельности. Предпринимательство сформировалось как социальная общность и социальное движение в России.

Этот уровень развития социальных групп Г. Г. Дилигенский называет уровнем солидарности. Можно его обозначить как уровень интегрированности.

Уровень развития социально-психологической общности групп определяет реальную их роль в общественно-историческом процессе в целом, детерминирует развитие тех или иных социальных процессов, событий, явлений. Он представляет психологическую составляющую общественно-исторических явлений.

#### **6.1.4. Факторы, определяющие уровень психологической общности групп**

Степень гетерогенности и гомогенности группы выступает как один из факторов, влияющих на уровень ее социально-психологической общности. Реально всякая общность вступает во взаимодействие с другими общностями и в «чистом» виде не существует. Класс включает в себя слои, классовые «границы» не совпадают с национальными, профессиональными, половыми и т. д. Эти общности могут перекрещиваться, причем неоднократно. Степень включенности людей в эти разные общности, идентификация с какой-то из них и взаимоотношения между ними определяют социально-психологический статус группы.

Г. Г. Дилигенский в качестве одного из факторов, определяющих социально-психологическую общность, выделяет степень эмпиричности, очевидности, непосредственности отражения в сознании членов группы признаков, позволяющих идентифицировать свою группу и отделить ее от «чужих», не своих групп. Непосредственность некоторых идентификационных признаков остается очевидной, несмотря на общественно-исторические изменения. Таковыми являются, например, признаки расы, языка, пола. Другие признаки становятся менее непосредственно воспринимаемыми. В частности, классовые характеристики социальных групп в настоящее время не столь определены, как это было несколько десятилетий тому назад. Так, размытыми являются характеристики буржуазии, рабочего класса, интеллигенции. Появление новых общностей — предпринимателей, «новых русских» — усиливает этот процесс неопределенности в классификациях общностей.

На уровень развития общностей влияет характер внутригрупповых и межгрупповых коммуникаций. Ограниченность одних общностей от других, характерная, например, для общинного крестьянства России, разрушена более тесными внутрихозяйственными объединениями, контактами, более интенсивными связями с городом. Средства массовой информации включают ранее разобщенные группы в общее информационное поле, в контекст более широких социальных процессов.

Объективная возможность сменить реальную связь с одной группой на связь с другой существенно влияет на крепость социальных связей в своей группе и снижает уровень ее интегрированности. Социальная мобильность выступает как фактор, ослабляющий процесс идентификации у служащих, интеллигенции. Для последней характерным стало снижение престижа высшего образования и причисление себя скорее не к социальному слою, а к работнику по виду профессии.

Интегрирующим признаком социально-психологической общности является идеология

Объединения людей в борьбе с колонизаторами, за национальную независимость, в защите отечества, за социальные изменения возникали на основе идеи. Эти идеи выступали как организующее начало, как стимул к объединенным действиям. История общества полна этими примерами. Для объединения людей в социально-психологические общности стимул определяет групповые мотивации поведения людей.

Исключительное место в системе факторов, определяющих социально-психологическую общность групп, имеет ее общественно-исторический опыт. Он опирается на общность положения группы, отличительные по разным параметрам ее признаки, организационные предпосылки, идеологию. Но системообразующим признаком этого опыта является практика коллективного действия. Положительный результат этой практики входит в фонд социальной памяти народа, групп, общностей. Видом этой социальной памяти являются архетипы, описанные К. Юнгом. Современные общественные движения студенчества в разных странах зафиксировали значение социального опыта в жизни социальных общностей. Конфликты в Чечне показали, насколько глубоки корни национальной социально-психологической общности и как они проявляются через ряд поколений в способах внутригруппового и межгруппового общения, в методах разрешения государственных, групповых и индивидуальных проблем.

### 6.1.5. Элементы общественной психологии

Психические явления в больших группах могут быть разделены по сферам психики. Подобно тому, каковы эти сферы в общей психологии, можно говорить о когнитивной, потребностно-мотивационной, аффективной и регулятивно-волевой сферах. Все психические процессы этих сфер в психологии больших групп приобретают свои специфические особенности.

Так, к сфере когнитивной относятся коллективные представления, социальное мышление, общественное мнение, общественное сознание, менталитет. Когнитивные процессы в больших общностях являются отражением социальных процессов, статуса групп в системе общественных отношений, уровня развития духовной жизни общества. Общественно-исторические процессы определяют содержание познавательных процессов, изменяется объект познания. Вопрос о том, что думают люди, о чем беспокоятся, меняется в зависимости от общественных условий. Но общественная детерминация психических групповых процессов касается не только их содержания, но и способов отражения объективной действительности. Историчным является не только понятийный, категориальный строй мышления, но и его стиль. Известны особенности восточного и западного стиля мышления, своеобразным является менталитет того или иного народа в разные периоды его исторического развития (Г. Ф. Салтыков, 1982). Эмпирические исследования А. Р. Лурия показали своеобразие чувственного и понятийного отражения действительности в условиях существенных социальных и культурно-исторических преобразований жителей среднеазиатских республик бывшего СССР (А. Р. Лурия, 1974). В когнитивной сфере закрепляются способы и механизмы, посредством которых складываются, сохраняются, изменяются представления, стереотипы, ориентации, ценности.

В различных социальных средах складываются более или менее благоприятные условия для развития тех или иных когнитивных особенностей. Когнитивные структуры составляют основу обыденной психологии. Высший их уровень — сознание общности, которое в форме идей, теорий составляет идеологию отдельных общностей, идеологию общества в целом (Г. М. Гак, 1960).

Второй структурный элемент психологии больших групп — мотивационно-потребностная сфера. Конкретно она представляется общегрупповой мотивацией, групповыми потребностями, ценностями, интересами, целями, установками, идеалами. В этом

перечне мотивационных элементов потребности составляют, в известном смысле, базисную характеристику психологии человека. Классы и большие социальные группы в психологическом отношении различаются прежде всего своими потребностями, интересами, идеалами.

Независимо от того, рассматриваем ли мы потребность как нужду (как это делает ряд авторов) или как движущую силу активности личности, в ней заключен социальный смысл. Высказанная В. Н. Мясищевым точка зрения на потребности точнее всего отражает их социально-психологическую сущность. Потребность, по его мнению, отражает единство нужды и побуждения, тяготения к определенному объекту. Он считает, что потребность представляет отношение к объективной действительности (В. Н. Мясищев, 1957).

Как элемент общественной психологии потребности возникают и развиваются в процессе жизни и деятельности человека. Особый интерес для психологии социальных групп представляет деление групповых потребностей на два вида:

- 1) потребности группы как данной системы, нуждающейся в определенных условиях своего функционирования;
- 2) потребности большинства личностей, входящих в данную группу, т. е. типичные для группы потребности.

Потребности второго рода, типичные, «массовые» для данной группы, возникают как из необходимости функционирования группы, так и из общности социальной среды, в которой находятся члены данной группы («Социальная психология» под ред. Е. С. Кузьмина, В. Е. Семенова, 1979, с. 74-75).

Для психологии больших групп в определенный период общественно-исторического развития важно действие закона развития потребностей, соотношение индивидуальных и коллективных потребностей, развитие высших по своей природе социально-психологических потребностей — потребности в труде, развитие познавательных и эстетических потребностей, потребности в общении.

В нашем сравнительном исследовании истории развития психологических особенностей российского крестьянства (О. И. Зотова, В. В. Новиков, Е. В. Шорохова, 1983) были показаны существенные изменения потребностей в разные исторические периоды развития России.

С потребностями в психологии больших групп органически связаны интересы. В интересах субъективно отражаются материальные условия существования общности. В них выражается направленность психики и деятельности, стремление к удовлетворению по-

требностей. «Психологически, — считает А. И. Горячева, — интерес переживается в виде чувственного и сознательного тяготения к некоторому объекту в силу жизненной значимости и эмоциональной привлекательности последнего» (А. И. Горячева, 1965).

Специфическое место в побудительной сфере имеют общественные интересы. В них отражаются потребности общества в целом и отдельных социальных групп, экономические отношения данного общества, экономическое положение определенных социальных общностей и объединений. Интересы стимулируют разные формы деятельности групп. Интерес в общественной деятельности, как правило, осознается, и его удовлетворение выступает как цель теоретической и практической деятельности людей. Различают экономические, политические, духовные интересы. В разных общественно-исторических условиях по-разному соотносятся интересы общества, отдельных больших групп (классов, наций), малых групп и отдельных личностей. Но во всех этих субъектах интерес выступает как побудитель деятельности, детерминанта поведения людей (А. Т. Ханипов, 1987).

В процессе общественного развития интересы, так же как и потребности, развиваются. Особенно ярко это проявляется в периоды резких социально-экономических и политических преобразований. Например, интерес к новому делу, предпринимательству в России возник в ходе таких преобразований. Интерес рабочих России к революционной деятельности резко возрос в предоктябрьский период 1917 г.

В мотивационной сфере существенное место занимают жизненные ориентации. Они представляют собой систему предпочтений, проявляющихся в осознанном или бессознательном избирательном поведении, в выборе мотивации в альтернативных условиях. В них выражаются цели деятельности групп, личностей, отношение к будущему. Они определяют предпочитаемую сферу жизнедеятельности. Это личностно обусловлено уровнем притязаний, оценкой реальных возможностей и психологических условий.

Существенным является вывод ученых о том, что жизненные ориентации многообразными способами обусловлены закономерностями жизни общества, макрогруппы, микрогруппы, индивидуальной биографией, значимыми ситуациями. В общем виде в ориентации выражается специфика развития общности в определенный общественно-исторический период. Тщательный анализ типологии ориентаций в капиталистическом обществе содержится в работах Г. Г. Дилигенского. Он выделяет 7 типов таких ориента-



ций: ориентация статус-кво (прожить как-нибудь, остаться на поверхности); карьеристский тип ориентации (выбиться в люди, сделать карьеру, добиться успеха в пределах данной организации); предпринимательский тип (расширить дело, добиться большей независимости, власти, влияния); гедонистическая ориентация (ориентация на досуг, на развлечения); ориентация на материальное погребление, в более обнаженном виде — это потребительская ориентация; социально-паталогическая ориентация; ориентация на творчество (это уровень самоактуализации личности); ориентация на борьбу за определенные социальные идеалы (Дилигенский, 1994).

С этими типами ориентации можно встретиться и в нашем современном обществе.

Идеалы выступают высшей формой побудителя социальной деятельности. Идеал в социально-психологическом плане — это образное отражение какого-нибудь реального или нереального явления. Это образец, высшая цель, последняя ступень стремлений отдельной личности или социальной общности. Идеал историчен, он социально детерминирован определенным уровнем развития производительных сил и характером групповых и личностных отношений. Идеалы людей отражают исторические стремления общностей (классов, наций) на каждом этапе развития. Поэтому идеалы могут быть реальными и нереальными. «Идеал для всякой эпохи, — писал А. И. Герцен, — она сама, очищенная от случайности, преображенное созерцание настоящего. Разумеется, чем всеобъемлемее и полнее настоящее, тем всемирнее и истиннее его идеал» (А. И. Герцен. Собр. соч., т. 3, с. 87).

«Идеалы, — по мнению В. Г. Белинского, — не произвольная игра фантазии, не выдумки, не мечты, и в то же время идеалы — не список с действительности, а указанная умом и воспроизведенная фантазией возможность того или другого явления». (В. Г. Белинский. Избр. произвед. в 2 томах, М., 1957, т. II, с. 435).

Идеалы социального прогресса, добра, справедливости направляли деятельность прогрессивных слоев населения во многих странах.

Групповые потребности, интересы, ценности, принятые членами социальных групп, составляют фонд общегрупповой мотивации. Они выступают стимулами и мотивами деятельности и поведения людей, определяя направленность личности и групп.

Аффективная сфера психологии больших групп включает чувства, эмоции и настроения.

Специфическими для больших групп являются социальные чувства. При этом два смысла включаются в определение «социальные чувства». В первом случае речь идет о чувствах, в которых отражается эмоциональное отношение к фактам, ситуациям, учреждениям социальной действительности. Во втором носителями социальных чувств являются объединения людей, социальные общности. В обоих этих случаях отношения людей играют важную роль в их общении, взаимовлиянии, взаимодействии.

Общественные настроения выступают одним из важных феноменов психологии больших групп. В них в яркой форме отражаются отношения и оценка людьми состояния объективных процессов и психических феноменов, господствующих в определенные периоды общественного развития. Обстоятельная характеристика общественных настроений содержится в работах Б. Д. Парыгина (Б. Д. Парыгин, 1966). В качестве особенностей коллективных настроений по сравнению с индивидуальным настроением он выделяет: гораздо большую социальную, чем индивидуальную обусловленность; коллективное настроение — продукт всей системы социальных (экономических, политических и идеологических отношений); степень социальной детерминированности в них выше, чем в индивидуальных настроениях. В них фактор физического самочувствия отступает на задний план перед социальными факторами (условиями материальной жизни людей, их отношениям на производстве, в быту и т. д.).

Общественное настроение не является суммой настроений входящих в группу людей, оно обладает способностью к многократному увеличению энергии составляющих группу индивидов. Социальное настроение обладает заразительностью, способностью к значительному усилению некоторых свойств настроений индивидов. «Общественное настроение является наиболее массовидным компонентом групповой психологии не только потому, что оно в отличие от других элементов психики функционирует постоянно, но еще и потому, что оно наиболее ярко проявляет себя в группе и с тем большей силой, чем больше социальная группа» (Б. Д. Парыгин, 1966, с. 74).

Кроме этих традиционно выделяемых сфер психики (когнитивной, потребностно-мотивационной, аффективной и регулятивно-волевой) можно выделить деятельностьную сферу.

Деятельностную сферу психологии больших групп составляют коллективная деятельность и групповое поведение. Для деятельности больших социальных групп специфическими являются

цели деятельности, ее структура, субъекты деятельности, ее формы. По своему социальному назначению существенно различаются профессиональная деятельность, общественная деятельность, социальные движения.

### **6.1.6. Формы проявления психологии больших групп**

Все четыре сферы психологии больших социальных групп органически взаимосвязаны. Их своеобразное сочетание в определенных общественно-исторических условиях проявляется двояким образом:

1) как характеристика типичной личности представителя определенной общности;

2) как характеристика психического склада общности (народа, класса, нации).

Психический склад выступает как наиболее устойчивое образование в психологии общности. К нему относятся социальный характер, традиции, обычаи, привычки, нравы. Эти явления характерны для разных общностей.

Так, социальный характер группы, народа определяется специфической культурой, системой знаков, символов. Он формируется в конкретных условиях, под воздействием социального бытия, той системы ценностей, ориентаций, в которых проходит процесс социализации. Характер с определенной логикой и последовательностью детерминирует одну линию поведения, одни поступки и исключает другие.

Традиции представляют собой исторически сложившиеся под влиянием определенных условий жизни узаконенные способы воспроизведения исторически сложившихся правил, норм поведения, отношений людей. Они определяют общее направление деятельности групп в специфических условиях. В традициях осуществляется преемственность тех или иных социально значимых форм поведения в типичных ситуациях, в различных сферах деятельности, сознательно поддерживающихся, закрепляющих те или иные отношения. Подчеркивая психологическую сущность происхождения и функционирования традиций, Ф. Энгельс отмечал, что «традиции, живущие в головах людей, играют известную роль, хотя и не решающую в социальном развитии» (К. Маркс и Ф. Энгельс. Избранные письма, с. 423).

Другим составным элементом психического склада общности являются обычаи. Обычай представляет собой прочно установившиеся в той или иной социальной группе, у того или иного наро-

да правила реагирования на определенные события, осуществления некоторых общественно значимых действий (особые моменты трудовой деятельности, быта, семейной жизни, важные события в жизни человека: рождение, свадьба, характер праздников и др.). Обычай хранит определенный народный опыт, является символом каких-то ценностей, выработанных общностью, приучает уважать их. Обычай воспитывает определенное отношение к группе, к личности.

Элементом психического склада, примыкающим к социальным обычаям, являются предрассудки. Предрассудок — это укоренившееся в обществе мнение «без разумного отчета в основательности его» (В. Даль), но относящееся преимущественно к «предостерегательным, суеверным правилам». Предрассудки определяют отношения данной социальной группы к тем или иным природным или социальным явлениям. Бытовавшее до некоторого времени мнение, что предрассудки — удел недостаточно образованных, малокультурных людей с ограниченным мировоззрением, не соответствует действительности. Фактически предрассудки в той или иной степени существуют у преобладающего большинства групп. У больших социальных групп существуют свои предрассудки. Общественно опасными являются национальные и религиозные предрассудки. Их общественная опасность сильно возрастает, когда эти предрассудки объединяются.

Целостную характеристику психологических особенностей социальных групп представляет образ их жизни. Образ жизни — это совокупность устоявшихся, типичных для определенных социально-экономических отношений форм жизнедеятельности народов, классов, социальных групп, отдельных людей в материальном и духовном производстве, в общественно-политической и семейно-бытовой сфере. В образе жизни раскрывается, как живут люди, какими действиями и поступками заполнена их жизнь, каков стиль их мышления, их потребности, интересы, идеалы, умонастроения, содержание и формы общения, какие цели они преследуют. В образе жизни общности, человека выражается система их отношений к обществу, труду, другим общностям, другим людям, к себе. Эти отношения отражаются в мировоззрении, ценностных ориентациях, жизненных позициях, социальных и личностных установках, потребностях, стиле жизни и поведении.

### 6.1.7. Проблемы типологии современного общества

Под типологией мы понимаем разделение общества на те или иные социальные группы, которые отличаются между собой какими-то определенными социально значимыми признаками, позволяющими характеризовать их статус в обществе, их социальные ориентации, а возможно, даже присущие им психологические особенности.

Мы уже видели, что биологизаторские теории награждают людей одинаковыми врожденными психологическими предпосылками и типы групп возникают лишь как результат способности индивидов к борьбе за существование и выживание сильнейших. Эти теории не выдерживают критики, поскольку среди людей «борьба за существование» зависит не только от их способностей, но и от их ценностных ориентаций.

Психологизаторские концепции слишком односторонне отражают процесс социализации личности. Они не учитывают многих других, помимо родительских, влияний, в результате которых складывается тот или иной социальный тип человека.

Наряду с социально-экономическими критериями стали использовать для дифференциации больших социальных групп социально-демографические признаки, такие как пол, возраст, образование, профессия, род занятий и т. д. Однако практика социологических исследований и их результаты показали, что названные признаки не помогают найти основы идеологических и политических ориентаций граждан и тем более как-то связать эти ориентации с их социально-демографическим статусом.

Новейшим направлением в решении проблемы типологии стал поиск социально-психологических критериев, которые позволили бы выявить различия в жизненных, нравственных и политических ориентациях групп, выделенных по названным критериям, и вскрыть психологические основания этих различий.

Наиболее ярким примером нового подхода стала «Программа ВЭЛС» (от английских слов values and life styles — ценности и стили жизни), осуществленная группой психологов Стэнфордского исследовательского института. В процессе работы, проводившейся в течение 20 лет (1960-1980), объектами комплексного психологического обследования стали 200 тысяч американцев. На основе собранного материала была разработана принципиально новая типология всего населения США. В качестве основных критериев для выделения различных групп были избраны ведущие лично-

стные ценности граждан и основанные на этих ценностях мотивы и «стили жизни». С методологической точки зрения исследование носило, как признают сами авторы, эклектический характер, но особенно заметное влияние на него оказала концепция иерархии. Подробно описаны три большие группы, разделенные на несколько подгрупп, и одна небольшая самостоятельная группа. Первая группа — «Гонимые нуждой» (11% населения США на 1983 г.) состоит из подгрупп «Выживающих» и «Существующих». Центральная ценность для представителей этой группы заключается в выживании и обеспечении своей материальной и физической безопасности. Вторая подгруппа отличается от первой лишь временными улучшениями своего положения.

Вторая группа — «Внешне направленные» (68%), главный ориентир ее представителей в жизни — «что подумают о нас другие». Здесь выделены три подгруппы: «Принадлежащие», для которых важнее всего быть принятыми, признанными, «принадлежать», например, к среднему классу; «Подражатели» — люди, строящие свою жизнь по каким-то избранным ими моделям; «Стремящиеся к достижениям», ведущая ценность которых — добиться успеха в той или иной сфере деятельности.

Третья группа — «Внутренне направленные» (19%) — отличается ориентацией на внутренние потребности и включает в себя три подгруппы: «Я есть Я», для представителей которой важно отличаться чем-то от других (например, молодежные течения типа хиппи, панков и т. п.); «Экспериментирующие», то есть стремящиеся к насыщенной внутренней жизни в форме увлечений, например, экзотических течений в философии, религии, искусстве; и «Социально озабоченные» — заинтересованные в проблемах общества, руководствующиеся чувством долга и социальной ответственности.

Представители отдельной небольшой группы (всего 2% населения) получили название «Интегрированные». Это люди, которые сумели гармонично интегрировать наиболее значимые элементы «внешне направленного» и «внутренне направленного» стилей жизни.

Между второй и третьей группой, а также внутри них происходит постоянное движение, отражающее стремление людей к психологической зрелости и изменения в их ценностных ориентациях.

По каждой из подгрупп авторы исследования подробно анализируют личностные характеристики их представителей, образ их жизни, потребности и особенности поведения, соотнося все это с некоторыми социально-демографическими показателями. Толь-

ко в первой группе прослеживается достаточно однозначная связь между социально-экономическим положением ее представителей и их ценностными ориентациями. В других группах эта связь носит более сложный и неоднозначный характер.

Социально-психологический подход к проблеме типологии общества, несомненно, открывает широкие перспективы, однако серьезное препятствие на пути его развития заключается в том, что он требует очень больших затрат труда и средств.

## 6.2. Психология толпы

Есть типичные жизненные ситуации, в которых легко образуются многочисленные скопления людей (толпы). К ним относятся следующие:

- стихийные бедствия (землетрясения, крупные наводнения, пожары),
- общественный транспорт и транспортные узлы (вокзалы, метро и т. д.),
- массовые зрелища (спортивные матчи, эстрадные концерты и т. п.),
- политические акции (митинги, демонстрации, политические выборы, забастовки и другие акции протеста),
- места массовых празднований и отдыха (стадионы, площади и улицы городов, помещения и площадки для крупных дискотек и т.д.) и др.

Скопления людей, образующиеся в самых разных социальных ситуациях, тем не менее имеют много сходных признаков.

### 6.2.1. Основные признаки толпы

Толпой обычно называют такое скопление людей, которое в той или иной степени соответствует следующим признакам:

- *многочисленность* — как правило, это большая группа людей, так как в малочисленных группах с трудом возникают или совсем не возникают типичные психологические феномены толпы;
- высокая *контактность*, т. е. каждый человек находится на близком расстоянии с другими, фактически входя в их персональные пространства;
- *эмоциональная возбужденность* — типичными психологи-

ческими состояниями данной группы являются динамические, неуравновешенные состояния: повышенное эмоциональное возбуждение, волнение людей и т. п.;

- *неорганизованность (стихийность)* — эти группы чаще всего образуются стихийно, изначально имеют слабую организованность, а при наличии организации могут легко терять ее;
- *неустойчивость цели* — наибольшие споры возникают вокруг такого признака толпы, как ее *цельность—бесцельность*: общая для всех цель в этих группах, как правило, отсутствует или, при ее наличии слабо осознается большинством людей; кроме того, цели могут легко утрачиваться, первоначальные цели часто подменяются другими, нередко *подставными* и т. п. (поэтому когда говорится о *бесцельности* толпы как ее свойстве, то имеется в виду отсутствие общей, всеми осознаваемой цели).

Следовательно, под *толпой* необходимо понимать многочисленное скопление людей, находящихся в непосредственных контактах друг с другом и в состоянии повышенного эмоционального возбуждения, характеризующееся изначально стихийным своим образованием (или потерей организации) и отсутствием общей для всех осознанной цели (или ее утратой).

### 6.2.2. Виды толп

Различные виды толп выделяются на основании того, каким вышеперечисленным признакам они соответствуют, а каким нет, или какие новые специфические признаки у них появляются.

По уровню (или степени) своей активности толпы делятся на пассивные, активные и агрессивные.

*Пассивные* (спокойные) толпы отличаются прежде всего отсутствием эмоционального возбуждения.

В таком состоянии люди слабо связаны друг с другом, они не обмениваются информацией и не могут совершать какие-то совместные действия. Люди, включенные в пассивные толпы, либо спокойно стоят в ожидании чего-то (например: встречающие на вокзале заранее ожидают приходящий поезд или собравшиеся на митинг ожидают его начала и т. п.), либо хаотично и относительно независимо друг от друга спокойно передвигаются (например: плотно скопившиеся люди рассматривают на какой-то площади исторические и культурные памятники или отдельные так называемые транспортные толпы в метро или рядом с вокзалами и т. д.)



*Активной* толпой является всякая толпа, находящаяся в состоянии разной степени эмоционального возбуждения. Эмоциональная заряженность способствует появлению психологической готовности людей совместно действовать, у них формируются сходные социальные установки на определенные формы поведения, возрастает теснота связей между людьми, интенсивность обмена информацией и т. д.

При этом необходимо различать толпы в состоянии *установочной (внутренней)* активности, которые психологически готовы совместно действовать, но еще не действуют, и *реально действующие* толпы, т. е. активные и внутренне, и внешне.

В *агрессивной* толпе уровень эмоционального возбуждения и, соответственно, внутренней и внешней активности существенно возрастает.

Здесь принципиально появление нового состояния: накапливается психическое напряжение людей, основанное на возможных чувствах фрустрации, отчаяния, гнева и др. Чтобы толпа перешла из состояния просто активного в агрессивное, необходим всем понятный возбуждающий стимул (например, слух), вызывающий общее возмущение, негодование.

И все же главная особенность агрессивной толпы — это деструктивное (разрушительное) поведение по отношению к окружающим предметам и людям. Например, типичными агрессивными толпами нередко становятся группы спортивных (футбольных, хоккейных и др.) болельщиков-фанатов, поведение которых приводит к большим разрушениям во дворцах спорта, на стадионах, улицах.

Толпы, объединенные чувством страха, вызванного опасностью для жизни или нормального функционирования людей, делятся на *спасающиеся* и *панические*.

У них много общих характеристик:

- сильное эмоциональное возбуждение, основанное на остром переживании страха;
- низкий уровень осознания своих действий;
- некритичное отношение по отношению к обстановке и т. д.

Такие толпы могут возникать в различных общественных местах (театрах, гостиницах и т. п.) в случаях пожаров или другой опасности, на улицах и площадях крупных городов в условиях неожиданно приближающейся природной угрозы (урагана, грозы и т. п.). Однако между ними есть и различия.

*Панические* толпы отличаются от спасающихся прежде всего более высокой степенью угрозы для людей, полной утратой вся-

кой организации; поведение людей походит на *механические, автоматически* совершаемые действия, они характеризуются так называемым *суженным* сознанием, когда люди многое из окружающего не воспринимают и могут неадекватно себя вести.

*Спасаящиеся* толпы поддаются некоторой организации. Люди сохраняют остаточную способность к произвольной регуляции своего поведения, что позволяет им быть более адекватными окружающей обстановке, а их поведение сохраняет элементы предсказуемости.

Особым и довольно редко встречающимся видом толпы является *стяжательская* (иногда ее называют *мародерская*) — это скопление чрезвычайно активно действующих и нацеленных на грабеж людей, захват различных материальных ценностей, ставших легкодоступными в результате каких-то стихийных бедствий, например: брошенные дома, полуразрушенные магазины и склады при землетрясениях, наводнениях, крупных пожарах, техногенных катастрофах и т. п.

Толпы также могут быть *демонстрирующими*, т. е. выражающими свое отношение к каким-либо социальным событиям, действиям властей или в целом к условиям жизни.

Они могут принципиально различаться друг от друга по степени своей организованности и целенаправленности и в зависимости от этого приобретать или утрачивать признаки толпы, например: различные акции протеста населения против политики своих правительств или акции социальных групп, добивающихся определенных прав в обществе и т. п.

Жизненная практика показывает, что даже тщательно организованные акции, с одной стороны, под влиянием различных факторов или просто со временем, легко могут терять организованность и целенаправленность, а с другой — могут вызвать, не желая этого, образование новых толп, затрудняющих организованное проведение этих акций. Поэтому для управления демонстрирующими группами людей целесообразно знать и учитывать психологию толпы.

### 6.2.3. Формально-структурные характеристики толпы

В открытых пространствах толпа формируется кольцеобразно, имея центр (или ядро) и периферийные слои, поэтому в результате нарастания она приобретает *форму* неправильного круга. В ограниченных пространствах толпа приобретает признаки этих ограничений, поэтому большие скопления людей, например, на

улице по форме похожи на вытянутый эллипс, а движущаяся по улице толпа походит на усеченную пирамиду и т. д.

*Величина* толпы определяется количеством собравшихся людей. Оценка ее величины есть специальная и практически важная задача, которая решается подготовленными специалистами. (Оценка величины толпы зависит от отношения к ней оценивающего, поэтому точнее всего величину оценивают те, кто нейтрально относится к оцениваемой толпе.)

*Плотность* толпы определяется числом людей, приходящихся на 1 кв. м., поэтому плотность чаще оценивают сверху прямым взором, с помощью фотоаппаратуры или специальных приборов.

Всякая толпа, как уже говорилось, имеет определенный *уровень активности*, который оценивается по моторным показателям (наличие и скорость передвижения людей от центра толпы к периферии и наоборот) и информационным показателям (наличие и скорость передачи информации, идущей от центра толпы к периферии и наоборот). Всякая динамика толпы в центробежно-центростремительном направлении свидетельствует о ее активности.

Каждая толпа имеет *внутреннюю структуру (состав)* по самым разным характеристикам. Несколько проще выявляется структура толпы по половозрастным признакам, сложнее — по образовательному уровню, имущественному статусу людей или роду их занятий, если нет непосредственно указывающих на это признаков.

Наиболее сложно выявлять структуру толпы по интересам, ценностным ориентациям людей, по их отношению к тем или иным социальным нормам и т. д. Однако именно последнее практически наиболее необходимо, так как позволяет заранее выявлять толпы с неоднозначными ценностями. Это является предпосылкой к агрессивному поведению внутри толпы и требует соответствующей профилактики — разведения антагонистически настроенных частей толпы.

## **6.2.4. Психологические особенности поведения человека в толпе**

С давних времен известно, что один и тот же человек в толпе и вне толпы ведет себя по-разному. Поведение человека в толпе характеризуется следующими признаками:

1. *Снижение самоконтроля (интернальности)*. У человека усиливается *зависимость* от толпы, он неосознанно подчиняется внешнему влиянию большой группы людей, т. е. возрастает эк-

стернальность его поведения и снижается способность к произвольной регуляции собственного поведения.

2. *Деиндивидуализация поведения людей в толпе*: они постепенно утрачивают индивидуальность своего поведения, как бы уравниваясь, приходя к одному и тому же уровню психологических проявлений в поведении. Разные люди через поведение становятся похожими друг на друга.

3. *Неспособность удерживать внимание на одном и том же объекте*. Толпа в целом проявляет сниженные интеллектуальные качества по сравнению с составляющими ее индивидами, взятыми вне толпы. Среди особенностей интеллекта наиболее ярко проявляются возросшая *некритичность мышления* и легкая *переключаемость внимания*, которая определяется внешними условиями.

4. *Характерные особенности переработки информации*. Человек в толпе легко воспринимает разнообразную информацию, быстро перерабатывает ее и распространяет, при этом совершенно произвольно искажая, трансформируя воспринятую информацию, то есть порождая слухи.

5. *Повышенная внушаемость*. Человек в толпе легко может поверить в необычную информацию, заведомо невыполнимые обещания (например, политиков на выборах), следовать невероятным и нередко даже абсурдным призывам, лозунгам и т. п.

6. *Повышенная физическая, психофизиологическая и психическая активация*. В толпе, особенно в активной, происходит мобилизация всех ресурсов индивида, поэтому в толпе человек может проявить такие физические и психологические качества, которые становятся ему недоступными вне толпы, например: поднять что-то тяжелое, сломать прочное, быстро бежать, высоко прыгнуть и т. п.

7. *Нетипичность, необычность поведения*. По сравнению с привычными, каждодневными условиями человек часто проявляет неожиданные даже для него самого формы поведения (часто он потом не может поверить, что то-то и то-то было совершено им). Поэтому поведение человека характеризуется *непредсказуемостью*, что характерно и для толпы в целом.

Феномен толпы привлекает большой интерес исследователей и практических работников потому, что толпа бывает чрезвычайно опасной, причем как для самих участников толп, так и для окружающих.

## 6.3. Массовые явления в больших диффузных группах

### 6.3.1. Основные признаки большой диффузной группы

Под термином *диффузная* понимается рассеянная, распределенная группа, имеющая общие социально-психологические признаки, основными среди которых являются следующие:

- *размытые*, т. е. *нечетко очерченные границы*; ее составляет неопределенная совокупность людей;
- *слабая взаимосвязь* и лишь эпизодическое взаимодействие; для них характерны, во-первых, *локальные связи* (например, между членами семей, близкими родственниками, соседями, по месту жительства или сослуживцами по работе), а во-вторых, *опосредствованные связи* через интересующие информационные источники, отдельных представителей интересующего социального объекта или через причастность к его действиям;
- *высокая динамичность*, изменчивость, т. е. ее состав легко может меняться: люди могут выходить и входить в диффузную группу без затруднений, поэтому она относится к числу открытых и высокоподвижных групп;
- *низкая интегрированность*, слабая сплоченность; однако это может не относиться к отдельным локальным ее частям.

*Большая диффузная группа* — это многочисленная, но нечетко определенная по составу, высокодинамичная и низкоинтегрированная совокупность людей, лишь локально и опосредствованно связанных друг с другом.

Примерами большой диффузной группы являются жители того или иного поселения (поселка, района города, города в целом и т. п.), постоянные зрители каких-то конкретных теле- или радиопередач (например: зрители телефильма «Санта-Барбара» или телеигры «Поле чудес» и т. д.), постоянные читатели периодических изданий (газет, журналов, еженедельников и т. п.), спортивные болельщики конкретной команды, почитатели (любители) того или иного театра, поклонники эстрадного певца, актера и т. д.

### 6.3.2. Психология слухов

Слухи относятся к числу наиболее распространенных массовых явлений в больших диффузных группах, хотя они имеют и более широкое распространение, обязательно возникая в толпах и дру-

гих больших социальных группах, включая общество в целом. При этом социально-психологические закономерности их возникновения и распространения являются общими.

Во-первых, слухи возникают в связи с *важными* для людей событиями или *значимыми* для них социальными объектами (например, о предстоящей денежной реформе в России или какой-то надвигающейся угрозе для нормальной жизнедеятельности людей и т. п.) Информация о незначимом или значимом только для узкого круга людей обычно широко не распространяется.

Во-вторых, они возникают в условиях неопределенности, когда информация либо совсем отсутствует, либо явно недостаточна, либо является противоречивой и тем самым порождает *неопределенность* (таким примером была несогласованная информация о дозах радиоактивного загрязнения территорий в результате чернобыльской катастрофы, вызвавшая массовые слухи в конце апреля — мае 1986 г.)

В-третьих, важным условием, способствующим зарождению и распространению слухов, является политическая и экономическая *нестабильность* в общности, в которую входит интересующая диффузная группа. Это может быть город, регион или общество в целом. Нестабильность, особенно резко меняющиеся условия, порождает массовую тревогу, состояние общего дискомфорта, неуверенности в своем будущем или будущем своих детей и т. п.

В-четвертых, благоприятным фактором порождения слухов становится *желание* людей стать свидетелями чего-то *необычного* в жизни, какой-то сенсации или чуда и т. п. В привычно текущей жизни, узнав информацию о необычном явлении, человек сгорячо стремится передать ее другим людям — это очень благоприятная почва для зарождения слухов.

*Слухи* — это форма искаженной (трансформированной) информации о значимом объекте, циркулирующей в больших диффузных группах в условиях неопределенности и социально-психологической нестабильности.

Слухи помогают человеку адаптироваться к изменяющейся социальной среде, выполняя некоторые важные функции:

- с одной стороны, удовлетворяют естественную социальную потребность человека в познании окружающего мира, с другой — стимулируют эту потребность;
- в большой степени снимают или, по меньшей мере, снижают неопределенность относительно важных событий, в которой человек не может пребывать длительное время, т. е.

слухи делают социальную среду для человека субъективно более ясной, понятной;

- слухи не только помогают человеку сориентироваться в ситуации, но и регулируют его поведение, которое в соответствии с ними может изменяться;
- социальный опыт человека показывает, что нередко слухи возникают вокруг событий, которые отсроченно могут состояться, хотя и не в том варианте, который составлял их содержание, однако в этом реализуется функция предвосхищения социальных событий, что помогает человеку что-то предусмотреть, внести коррективы либо в свои представления, отношения к социальным явлениям, либо в реальное поведение.

Общая стратегия профилактики слухов состоит в том, чтобы противодействовать условиям, способствующим их возникновению и распространению. Поэтому, учитывая выше описанные благоприятные для слухов условия, необходимо следующее:

- добиваться высокой степени *информированности* больших диффузных групп о наиболее важных для них событиях, социальных условиях жизни и т. п.; информация при этом должна быть доступной для понимания и непротиворечивой, что позволит снимать неопределенность; в экстремальных условиях необходимо организовать регулярную работу специальных источников информации;
- целенаправленно *снижать значимость* тех социальных объектов, событий или явлений, вокруг которых прогнозируется возникновение слухов (такая работа, например, проводилась российским телевидением перед деноминацией рубля 1998 года);
- позитивное профилактическое воздействие на слухи оказывают условия политической, экономической, межнациональной *стабильности и устойчивости* развития тех общностей, в которые входят большие диффузные группы (город, регион или общество в целом): это существенно снижает состояние тревоги, напряженности людей, их опасения за будущее и предотвращает слухи;
- в ситуациях, когда слухи уже возникли, важно выяснить их действительные причины и только после этого проводить *разъяснительную работу*, сделать эти причины достоянием людей, которые легче поймут и объяснят для себя складывающуюся социальную ситуацию и менее эмоционально будут к ней относиться и т. п.;

- в условиях, благоприятных для слухов, появляются их активные распространители (число и уровень их активности увеличиваются с возрастанием степени экстремальности условий жизни людей), которые могут представлять серьезную угрозу, поэтому необходимо выявлять распространителей слухов и *нейтрализовывать их влияние* на группу и др.

Таким образом, практическая задача управления слухами становится наиболее важной в любых условиях, опасных для нормального проживания людей, а именно: предвоенная и военная обстановка, различные стихийные бедствия, техногенные катастрофы, крупные аварии, места большого скопления людей и т. п. В таких условиях важны определенность воспринимаемой обстановки и конкретность действий людей.

### 6.3.3. Психология паники

Наиболее важными характеристиками паники являются следующие:

- паника возникает, как и всякое массовое явление, в группах большой численности (толпе, многочисленной диффузной группе, массовом скоплении людей);
- паника вызывается чувством бесконтрольного (неуправляемого) страха, основанного на реальной или мнимой угрозе;
- паника — это чаще всего стихийно возникающее, неорганизованное состояние и поведение людей;
- для людей в паническом состоянии характерна так называемая *поведенческая неопределенность* (состояние растерянности, неясности как себя вести, поэтому возникает хаотичность в действиях и неадекватность поведения в целом).

*Паника* есть стихийно возникающее состояние и поведение большой совокупности людей, находящихся в условиях поведенческой неопределенности в повышенном эмоциональном возбуждении от бесконтрольного чувства страха.

Известно, что паника возникает далеко не во всяком скоплении людей; решающим становится сочетание многих условий, действие различных факторов, наиболее важными среди которых являются следующие:

1. Общая психологическая атмосфера тревоги и неуверенности большой группы людей в случаях опасности или в результате продолжительного периода переживания негативных эмоций и чувств (например, жизнь под регулярными бомбежками и т. п.), фактически является *предпанической*,



- т. е. предшествующей и способствующей возникновению паники.
2. Одним из решающих факторов является *наличие возбуждающих и стимулирующих панику слухов*, например, «*подогревающих*» предстоящую опасность или степень ее негативных последствий (так нередко бывало на радиоактивно загрязненных территориях после чернобыльской катастрофы).
  3. Принципиальными оказываются и личностные качества людей, особенно *наличие предрасположенности к панике* у так называемых *паникеров*. Очень важным условием возникновения паники становится доля таких людей в большой группе. Известно, что иногда достаточно и 1% паникующих, чтобы паникой была охвачена вся многочисленная группа людей.
  4. Паника возникает при стечении не только общих, но и разнообразных *частных и конкретных условий* жизни большой группы в каждый конкретный период времени. Такие *стечения обстоятельств* предусматривать сложнее всего ввиду многочисленности характеристик физической и социальной среды.

### 6.3.4. Психологические особенности поведения людей в условиях паники

Данному вопросу была посвящена одна из задач классического исследования Х. Кэнтрила, посвященного изучению массовой паники в США в 1938 году, вызванной радиоспектаклем «Вторжение с Марса» (по Г. Уэллсу).

Около 1 млн. американцев восприняли эту радиопередачу как репортаж с места событий. В результате исследования были выделены четыре группы людей, в разной степени поддавшихся панике.

*Первую группу* составили те, которые испытали легкое чувство страха, но засомневались в реальности таких событий и, подумав, самостоятельно пришли к выводу о невозможности вторжения марсиан.

*Вторая группа* включала тех, кто в состоянии переживаемого страха не смог самостоятельно сделать выводы из ситуации, поэтому попытался проверить реальность этих событий с помощью других (обращались к соседям, знакомым, на радио и т. п., и только после этого приходили к отрицательному заключению).

*В третью группу* вошли те, кто, испытав сильное чувство стра-

ха, не смог убедиться в нереальности происходившего с помощью других, поэтому оставался при своем первом впечатлении о полной реальности вторжения марсиан.

И *четвертую группу* составили те, кто сразу паниковал, даже не пытаясь что-то узнать, уточнить или проверить.

Возникновение панических состояний оказалось связанным с целым рядом характеристик людей, особенно важными среди которых являются социально-демографические признаки.

Высокий уровень образованности, информированность о космических явлениях тормозили развитие панических состояний. Обратные характеристики, т. е. низкий уровень образованности и информированности, способствовали паническим настроениям людей.

Другим важным признаком оказался имущественный статус: чаще паниковали люди из плохо обеспеченных семей, с низким уровнем материального благосостояния. При этом оказал влияние не сам по себе статус, а общие чувства тревожности, неуверенности, составляющие психологическую готовность такого класса людей к паническому восприятию событий.

Важными были также поло-возрастные признаки: женщины и дети испытывали более сильный страх и намного легче поддавались панике.

Наряду с социально-демографическими характеристиками существенную роль играют психологические свойства личности, особенно такие как: нескритичность мышления, выраженная личностная тревожность и повышенная внушаемость — качества, predisposing к возникновению панических состояний.

## Вопросы для повторения

1. Что понимается под большими социальными группами? На какие виды они разделяются?
2. Дайте характеристику уровням развития больших социальных групп.
3. Какие основные элементы составляют психологию больших социальных групп?
4. В каких формах проявляется психология больших социальных групп?
5. Какие признаки характеризуют толпу как социальную группу?
6. Назовите основные виды толпы.
7. Чем отличаются панические толпы от спасающихся?
8. Что относится к формально-структурным характеристикам толпы?
9. С какой целью необходимо выявлять внутреннюю структуру толпы?
10. Чем наиболее принципиально различается поведение человека в толпе и вне толпы?

11. Что понимается под большой диффузной группой? Приведите примеры.
12. Какие социальные условия являются благоприятными для возникновения слухов в больших группах?
13. В чем состоят основные функции слухов?
14. Какими способами осуществляется профилактика слухов в больших группах?
15. Что характеризует панику как социально-психологическое явление?
16. Какие социальные условия способствуют возникновению паники в больших социальных группах?
17. На какие группы (типы) разделяются люди по их поведению в условиях паники?
18. Что предрасполагает к возникновению панических состояний людей?

## **Литература**

1. Дилигенский Г. Г. Некоторые методологические проблемы исследования психологии больших групп // Методологические проблемы социальной психологии / Отв. ред. Е. В. Шорохова. М.: Наука, 1975. С. 196-205.
2. Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе / Отв. ред. А. Л. Журавлев. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1996.
2. Зотова О. И., Новиков В. В., Шорохова Е. В. Особенности психологии крестьянства. М.: Наука, 1983.
3. Кэнтрил Х. «Чудовища вокруг нас ...» // Страх: Антология / Сост. П. С. Гуревич. М.: Алестейя, 1998. С. 52-70.
4. Маккей Ч. Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы. М.: Изд. дом «АЛЬПИНА», 1998.
5. Московичи С. Век толп: Исторический трактат по психологии масс. М.: Изд-во «Центр психологии и психотерапии», 1996.
6. Парыгин Б. Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. СПб.: ИГУП, 1999.
7. Преступная толпа. М.: Изд-во «Институт психологии РАН»; Изд-во «КСП+», 1998.
8. Психология масс. Хрестоматия. Самара: Изд. дом «БАХРАХ», 1998.
9. Психология толп. М.: Изд-во «Институт психологии РАН»; Изд-во «КСП+», 1998.
10. Революционный невроз. М.: Изд-во «Институт психологии РАН»; Изд-во «КСП+», 1998.
11. Родин С. К. Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня // Психол. журн. Т. 11. 1990. № 5. С. 3-16.
12. Современная психология: Справочное руководство / Отв. ред. В. Н. Дружинин. М.: ИНФРА-М, 1999. С. 547-559.
13. Социальная психология / Под ред. Е. С. Кузьмина. В. Е. Семенова. Л.: Изд-во ЛГУ. 1979.
14. Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998.
15. Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1999.
16. Тощенко Ж. Т., Харченко С. В. Социальное настроение. М.: Academia, 1996.

## Некоторые отрасли социальной психологии

### 7.1. Политическая психология

#### Предпосылки политической психологии

Американский психолог С. Хоффман справедливо заметил, что не вся психология посвящена политике, но вся политика психологична. И он совершенно прав: поскольку политику «делают» живые люди, то их психология неизбежно накладывает свою печать на всю политическую жизнь общества.

Историю политической психологии можно исчислять с тех времен, когда появились первые, пусть самые примитивные политические отношения между людьми. Тогда и возникли остающиеся актуальными и сегодня вопросы о том, кто, кому и почему должен подчиняться, то есть проблема власти, и кто, какие права и почему имеет в отношениях между различными сообществами, то есть проблема социальных и международных отношений. Первоначально знания в этой области формировались на основе опыта и традиций, а затем находили место в трудах философов о мироздании, человеке и обществе. Потребовалось много веков накопления и осмысления этих знаний, прежде чем стало возможным формирование самостоятельной науки о политике — политологии, заявившей о себе в конце XIX в., и особой психологической дисциплины — политической психологии, возникновение которой можно отнести к 60-м гг. XX столетия.

Задолго до возникновения политической психологии интерес к ее проблемам проявляли почти все авторитетные представители психологической науки. З. Фрейд, по мнению некоторых его последователей, считается «творцом современной социальной науки» (П. Розен, 1973), а сам он претендовал на разработку «психологии народов, которая вела непосредственно к происхождению важнейших культурных установлений, государственных порядков, нравственности, религии...» (З. Фрейд, 1923, 1991). А. Адлер пред-

ложил концепцию психологии власти, которая до сих пор сохраняет свое влияние в политической мысли на Западе. Б. Скиннер (1972) разработал теорию «Запрограммированной культуры» как новой формы общества и государства. А. Маслоу (1977) написал работу о способе формирования политической структуры власти на основе принципов гуманистической психологии. Г. Айзенк был озабочен поиском психологических предпосылок различных политических ориентаций граждан. Этологическое течение в психологии (К. Лоренц, 1966, Д. Моррис и др.), бурно проявившее себя в разгар «холодной войны», отражало запросы политики того времени, объясняя неизбежность гонки вооружений биологически детерминированной склонностью человека к агрессивности.

Многие американские психологи — К. Левин, Г. Мюррей, Л. Фестингер, О. Кляйберг, Ю. Бронфенбреннер и другие — приглашались в качестве консультантов при решении конкретных политических вопросов.

Россию можно по праву назвать первой страной, где уже в XIX в. были проведены серьезные социально-психологические и политико-психологические исследования. Не случайно Г. Спенсер и В. Вундт, признанные мировые авторитеты, высказывали сожаление по поводу незнания русского языка, полагая, что российские исследователи в некоторых вопросах опередили их. К политико-психологическим исследованиям можно отнести, например, изучение поведения солдат при разгоне толпы и демонстраций (Д. Д. Безсонов), работы по проблемам массовых психических заражений и самоубийств (В. Х. Кандинский, А. А. Токарский и др.), попытки анализа психологических основ правосознания (Л. И. Петражицкий, М. А. Рейснер) и многие другие.

В 1905 г. вышла книга К. Головина «Вне партий. Опыт политической психологии», в которой с удивительной глубиной прослежено влияние национально-исторических и этнопсихологических особенностей народов Франции, Германии и США на развитие государственности и политической жизни в этих странах.

### **Вехи становления современной политической психологии**

Огличие политико-психологических концепций психологов разных времен от современной политической психологии заключается главным образом в том, что первые обычно не были ориентированы на практику. Вот лишь некоторые вехи на пути ее становления: начало 40-х гг. — первые социально-психологические исследования поведения избирателей (вообще исследования из-

бирателей начались в 30-х гг., но они носили чисто социологический характер).

1942 г. — первое практически ориентированное, проведенное по заказу правительства США исследование личности политического деятеля. Это был психологический анализ личности Гитлера, осуществленный психиатром У. Лангером (1972).

1959 — публикация книги «Политическая социализация» Г. Хаймэна (1959), ставшей теоретической основой одного из разделов политической психологии;

1966 — начало поисков психологических методов разрешения политических конфликтов;

1967 — исследование массовых антиправительственных выступлений студентов в США, проведенное в национальном масштабе;

1968 — создание первой кафедры политической психологии в Йельском университете. Этот год можно условно считать годом рождения политической психологии как самостоятельной научной дисциплины;

1973 — издание первого фундаментального труда «Руководство по политической психологии» под редакцией Дж. Н. Кнутсон (1973);

1978 — учреждение в США Международного общества политической психологии;

1979 — Кэмп-Дэвидские соглашения между лидерами Египта и Израиля — Садатом и Бегомом. В подготовке соглашений активное участие приняли американские психологи.

В Советском Союзе, когда даже социальная психология долгое время рассматривалась как «буржуазная» наука, для возникновения психологии политической длительное время не было достаточных условий. Все ее возможные проблемы решались с позиций обыденных представлений. Лишь в 1980 г. словосочетание «политическая психология» впервые появилось на страницах профессиональных психологических и политических изданий (С. К. Рошин, 1980). С тех пор в Институте психологии РАН был проведен целый ряд исследований, посвященных проблемам политической социализации, отношению детей и молодежи к угрозе ядерной войны, политико-психологической типологии общества, поведению избирателей, политической пропаганде. В 1990 г. в Санкт-Петербургском университете создана первая кафедра политической психологии.

### **Предмет политической психологии**

Американские психологи не всегда утруждают себя разработкой строгих академических описаний предмета той или иной науки. По-

этому их определения часто носят операциональный характер и нередко бывают либо слишком общими, либо наоборот, слишком узкими. Приведем некоторые примеры. «Политическая психология — изучение взаимодействия политических и психологических процессов» (М. Дойч); «исследование психологических компонентов политического поведения» (Дж. Дэвис); «политическая психология — это изучение людей, принимающих властные решения, а также тех, кто пытается влиять на эти решения» (Барнер-Бэрри и Розенвейн).

С учетом многообразия субъектов политической деятельности, тех задач, которые им приходится решать, а также различных форм отражения реальностей политической жизни в сознании и поведении индивидов и групп, предлагается следующее определение предмета политической психологии: эта наука изучает психологические компоненты политической жизни общества, которые формируются и проявляются в политическом сознании наций, социальных групп и индивидов и реализуются в практических действиях всех субъектов политических процессов.

Что касается методов политической психологии, то, будучи ответвлением психологии социальной, она использует ее опыт и весь методический арсенал, начиная от устных опросов, анкетирования, наблюдения и включая эксперимент, моделирование и проективные методики.

### 7.1.1. Некоторые проблемы политической психологии

Круг вопросов, которые исследуются в политической психологии, исключительно широк, и здесь удастся рассмотреть лишь некоторые из них.

#### Личность и политика

Личность в политической жизни общества представлена в большом разнообразии аспектов и социально-политических ролей. Она выступает как носитель индивидуального политического сознания и как представитель больших социальных групп, отличающихся по типу политических ориентаций и политического поведения. С точки зрения статуса и ролевых признаков личность предстает в качестве гражданина своего общества, избирателя, политического деятеля, члена групп, принимающих решения, участника социально-политических конфликтов.

С учетом этого проблема личности в политике исследуется на макроуровне (личность и общество), на уровне различных типов, выделенных по разным признакам (особенности политического

сознания и поведения; принадлежность к различным социальным группам, ролевые характеристики), и на уровне индивидуального поведения. Некоторые из проблем первого и второго уровней включены в другие разделы настоящего пособия (политическая социализация; идеологические ориентации и психологические особенности личности; психологические основания включенности личности в социально-политическую систему).

### **Психологические основания политической активности**

Политическую активность можно понимать либо как просто проявление интереса к политической жизни общества, либо как участие в ней в тех или иных формах. Первым условием проявления активности и в том, и в другом случае должна быть соответствующая потребность личности. Теория иерархии потребностей и мотивов А. Маслоу послужила основой для некоторых психологических концепций политической активности. Как известно, согласно этой теории, потребности высшего уровня (в самоактуализации) могут возникнуть лишь при условии удовлетворения низших потребностей, связанных с жизнеобеспечением человека. По Маслоу, только самоактуализировавшиеся личности способны проявлять интерес к проблемам общества и участвовать в их решении. На основе этого положения возникли две сходных концепции, претендующие на раскрытие психологических оснований политической активности личности. Канадский психолог Кристиан Бэй сделал акцент на том, что в демократическом обществе недостаточно обеспечивать лишь материальные потребности граждан, необходимо также создавать условия для вовлечения их в политическую жизнь. Дж. Кнутсон, исследуя вопрос о политической активности рабочей молодежи, подошла к этой проблеме с другой стороны. В концепции политической депривации она утверждала, что рабочая молодежь просто неспособна интересоваться политикой, поскольку, находясь в начале жизненного пути, она полностью занята обеспечением потребностей лишь низшего уровня.

Обе концепции, как и многое другое, отражают давнее стремление психологов найти простое решение сложных проблем через построение упрощенных теорий с одним «суверенным» фактором. Сам Маслоу, не говоря уже о его критиках, испытывал большие сомнения относительно применимости его теории к проблемам общества и политики.

Проблема оказывается еще более сложной, когда речь идет о практических действиях граждан в контексте политической жизни общества. При анализе этой проблемы возникают следующие вопросы:



- степень осознанности индивидом политических реалий и целей собственных политических действий;
- личные мотивы индивида в его политической деятельности, в частности, просто ли это символическое проявление лояльности к системе (ярчайший пример — проявление «единодушия» и «единогласия» с решениями власти в тоталитарном государстве) или надежда на то, что действия личности могут оказать какое-то влияние на положение в обществе (установка, которая нужна для демократического общества);
- содержание личных мотивов, стремление, например, получить какие-то выгоды для себя, или озабоченность интересами общества;
- степень активности, которая может варьироваться от простого участия в выборах до интенсивной деятельности в поддержку той или иной политической программы, партии или кандидата в выборные органы власти;
- формы участия в политической деятельности по критерию их соответствия конституции государства, то есть от строгого соблюдения норм закона до уголовно наказуемых мятежных и даже террористических действий.

Особое место занимает изучение поведения избирателей, которое ведется методами как социологии, так и психологии. Принципиальная разница между социологическими и психологическими исследованиями заключается в следующем: первые можно сравнить с «моментальной фотографией», которая фиксирует состояние мнений и настроений общества или какой-то его части на данный момент. Эта «фотография» дает ответ на вопрос: что есть? Психологические же исследования нацелены прежде всего на вопрос: почему есть то, что есть? Ясно, что здесь нет места для сравнений типа «что лучше, что хуже». Следует говорить лишь о кооперации социологических и психологических исследований, которая должна способствовать точности как теоретических обобщений, так и прогнозов.

При психологическом изучении поведения избирателей основная проблема сводится к выявлению мотивов, которыми руководствуется избиратель, делая свой выбор. Долгое время господствовала упрощенная точка зрения, согласно которой избиратель «голосует кошельком», то есть исходит из оценки своего материального состояния ко дню выборов. Затем получило распространение мнение, что избиратель руководствуется прежде всего оценкой собственных перспектив на ближайшее будущее. Иссле-

дования, проведенные в Институте психологии РАН в конце 1995 — начале 1996 г., показали, что оценки ближайшего прошлого и будущего, причем не только для себя, но и для страны в целом, одинаково важны и обычно коррелируют. На их основе можно построить шкалу оптимизма — пессимизма, позволяющую судить о настроениях избирателей и их вероятном выборе.

В США начиная с 60-х гг. в предвыборной борьбе стали превалировать методы так называемой «новой политики». Суть ее в том, что на избирателя стали воздействовать не столько содержанием социально-экономических программ тех или иных партий, сколько путем создания «образов» политических деятелей, привлекательных для избирателя. При этом характеристики образа и реальные черты личности политического деятеля чаще всего не совпадают. Это пример манипулирования сознанием избирателя, который в 90-х гг. стал широко и нередко примитивно копироваться в России.

### **Психология личности политических деятелей**

Оставляя в стороне гребущую особого анализа проблему политического лидерства, отметим, что под понятием «политические деятели» имеются в виду лица, занявшие или стремящиеся занять тот или иной статус в политической и государственной иерархии общества.

**Мотив власти.** Первое, что испокон веков интересовало мыслителей и исследователей, заключалось в вопросе: почему люди, или какая-то их часть, стремятся к власти? Эта тема была частично затронута, когда речь шла о взглядах английского философа Гоббса. Более современной формой осмысления этой проблемы стала теория компенсации чувства неполноценности А. Адлера, развитая основоположником американской политической науки Г. Лассуэлом (1930). Напомним, что по Адлеру все человечество страдает от чувства неполноценности вследствие тех или иных органических недостатков или в результате каких-то психологических неудач. В стремлении компенсировать это чувство люди формируют различные стили жизни, и одним из них является стиль сверхкомпенсации, который проявляется, в частности, в желании обладать властью как источником чувства превосходства над другими. При этом сочетаются бессознательные импульсы и осознанная рационализация (объяснение) поведения личности.

Лассуэл предлагал выделять «ядерные типы» личности, и в качестве одного из них он рассматривал «искателей власти». Мотив власти для представителей этого типа играет ведущую роль, сама власть

выступает как средство преодоления бессознательно испытываемого чувства неполноценности. При этом личные проблемы проецируются на общество, и действия индивида объясняются интересами общества. Кроме того, Лассуэл описал ряд дополнительных условий воспитания личности, которые позже могут способствовать формированию мотива власти. Нетрудно заметить, что схема Лассуэла пригодна не только для описания бессознательных компонентов личности «искателей власти», но и для вполне осознанного их поведения. Люди, потерпевшие неудачу, например, в своей профессиональной деятельности, нередко вполне осознанно ищут психологическую компенсацию, включаясь в сферу политики.

Оценивая теорию Адлера—Лассуэла сегодня, можно сказать, что она верна для понимания личностных особенностей лишь некоторой, хотя и довольно значительной части политических деятелей, но она не может быть универсальным теоретическим объяснением их поведения. Не у всех «искателей власти» чувство неполноценности является доминирующим фактором, многие руководствуются искренним желанием служить людям, обществу, а для других на первом плане оказывается возможность реализовать свой личностно-творческий потенциал.

**Типология политических деятелей.** В контексте проблемы лидерства предпринималось много попыток найти какой-то фактор или какой-то набор черт, которые позволяли бы выделить психологическую основу личности лидера. Все эти попытки не дали нужных ответов, поскольку оказалось, что в разных условиях и в разное время нужны лидеры с разными личностными характеристиками, и поэтому создать какой-то собирательный образ невозможно.

В результате возникла тенденция построения типологии лидеров по разным признакам. Наиболее простым примером может служить разделение политических деятелей по признаку их доминирующих ориентаций. Так, американский исследователь Дж. Стосинджер предложил разделять политических деятелей на «крестоносцев» и «прагматиков». Для первых характерна приверженность какой-то идее, а часто и догме, которая руководит ими при выборе позиции по любому практическому вопросу. Ярким примером может служить позиция приверженцев социализма в начальный период перестройки в России. Как известно, основная часть бывшей партийной номенклатуры рассматривала все реформаторские идеи лишь с одной позиции: соответствуют ли они принципам социализма (в их понимании) или нет. Вопрос о том, какой реальный результат для общества может дать реализация этих идей, их просто не интересовал. В отличие от «кресто-

носцев» «прагматики» ориентируются на практическую целесообразность и готовы идти на пересмотр и компромиссы в области идейно-политических догм ради решения социально значимых задач.

Американский социолог Дж. Барбер (1974) разработал весьма популярную типологию политических деятелей, взяв за основу два измерения: активность—пассивность, которая характеризует уровень затрат энергии и времени, отдаваемых политическим деятелем исполнению своих прямых обязанностей; и позитивно-негативное эмоциональное отношение к этим обязанностям. Из различных сочетаний этих двух простых измерений оказалось возможным выделить четыре типа политических деятелей:

- *активно-позитивный* — высокая активность и эмоционально заинтересованное отношение к своей деятельности — ориентирован на продуктивность своей работы;
- *активно-негативный* тип — высокая активность сочетается с незаинтересованным отношением к своим обязанностям — ориентирован на личные интересы и амбиции;
- *пассивно-позитивный* тип — нравится статус, но нет желания активно работать — ориентирован на социальное признание, статус, карьеру;
- *пассивно-негативный* — нет ни активности, ни особой заинтересованности в статусе — это значит, что человек в силу случайных обстоятельств стал обладателем властной роли.

В каждом случае можно найти конкретные общественно-исторические условия (и примеры), которые приводят к власти людей определенного психологического типа. Барбер создавал свою типологию для президентов Америки, но она оказалась вполне применимой для понимания и описания политических деятелей других уровней и других функциональных назначений, например, для анализа деятельности парламентариев.

### **Личностные качества политического деятеля**

Несмотря на то, что попытки создать какой-то общий психологический портрет лидера окончились неудачей, можно говорить о некоторых чертах, очень важных для личности политического деятеля. Отвлекаясь от таких общих житейских понятий, как ум, воля, решительность, которые действительно должны быть свойственны лицам, претендующим на ведущую роль в обществе, остановимся лишь на некоторых специфически психологических характеристиках личности, используемых в политической психологии. Одна из них обозначена понятием «когнитивная сложность личности». Эта характе-

ристика или свойство определяется числом измерений, в которых личность видит и описывает социальную действительность, и числом правил и способов, используемых для обработки и интеграции информации об этой действительности. Иными словами, это свойство личности позволяет судить о степени системности в ее восприятии и оценке реального мира. Другое понятие — когнитивная карта личности — непосредственно связано с первым и обозначает своего рода психологический фильтр, определяющий, какая информация и в какой степени сложности оказывается доступной для личности. В качестве примера достаточно даже поверхностно проанализировать содержание постановления о борьбе с пьянством в бывшем СССР, чтобы понять примитивность когнитивной сложности и когнитивной карты лиц, принимавших это постановление.

Другое качество личности, важное для политического деятеля, известно в западной психологической литературе как «терпимость к двойственности». По-русски мы можем это определить как способность воспринимать неопределенность ситуации и принимать при этом решение. Неопределенность ситуации означает отсутствие каких-либо правил, инструкций и предыдущего опыта, позволяющих принять какой-то известный вариант решения (и, следовательно, оно может быть найдено лишь на основе творческого, интеллектуального поиска).

Еще одно понятие, идущее от Фрейда, — нарциссизм — характеризует психоэмоциональную сферу личности. От этого качества зависит принятие политическим деятелем решения не столько на основе рациональной оценки ситуации, сколько под влиянием своих личных эмоций, связанных прежде всего с самооценкой, уровнем личностных притязаний, личным отношением к тем или иным событиям. Если верить публикациям в прессе, то Л. И. Брежнев принял решение о вторжении в Афганистан в 1979 году главным образом под влиянием чувств обиды и оскорбления, которые он испытал после убийства лидера Афганистана Тараки, публично одобренного и поддержанного Брежневым.

### **Принятие политических решений**

Эта проблема уже была затронута, когда речь шла об индивидуально-личностных особенностях политических деятелей. Следует лишь подчеркнуть, что среди этих особенностей особенно важную роль играет мотивация, которой руководствуется индивид в отношении к своим обязанностям вообще и в процессе принятия конкретного решения, в частности.

Поскольку политические решения принимаются, как правило, в группе, то здесь проявляются все социально-психологические закономерности групповой деятельности и отношений внутри группы.

Специфика политических решений заключается в том, что при их принятии нередко возникают противоречия между практическими задачами, которые требуется решить, и идеологическими и политическими установками лиц, принимающих решение. Такие противоречия вносят дополнительные, иногда критические сложности в процесс принятия решения, выход из которых бывает доступен лишь зрелым и талантливым политикам.

Можно выделить несколько стратегий или моделей принятия политического решения, от *рационально-идеальной*, алгоритм действий в которой определяется точностью в диагнозе ситуации и постановке задачи, разносторонним и полным информационным обеспечением, поиском всех возможных альтернатив и выбором лучшей из них, до *стратегии «проб и ошибок»*, которая отличается отсутствием точности в оценке ситуации и в постановке задач, неполным информационным обеспечением и ограниченным поиском возможных альтернатив, результатом чего бывают, как правило, ошибочные решения.

Первую стратегию далеко не всегда возможно осуществить на практике по объективным и субъективным причинам. К первым можно отнести слишком большой объем информации, которую нужно осмыслить, противоречия между практическими целями и политическими установками, противоречия групповых интересов и т. д. Субъективные причины выражаются прежде всего в интеллектуально-психологической неподготовленности политических и государственных деятелей к осознанию глубины и сложности самого процесса принятия политических решений.

Поэтому в политической практике используется нечто среднее между двумя названными стратегиями с преобладающей тенденцией приблизиться к методу «проб и ошибок». Степень этого приближения зависит от уровня политической культуры как общества в целом, так и тех лидеров, которые его возглавляют.

Особого внимания заслуживает концепция «групп-мышления», предложенная американским психологом И. Джейнисом (1982). Самое понятие «групп-мышление» (у Джейниса «group-think») носит искусственный характер (не следует путать с групповым мышлением), оно специально создано для обозначения процесса принятия решения ограниченного типа.

«Групп-мышление» - это парадоксальный вариант принятия явно неадекватных, а нередко катастрофических политических решений,

когда каждый из участников группы, принимающей решение, является человеком умным, образованным, опытным и т. д., а решение, принятое в группе, оказывается ущербным. История накопила большое количество примеров такого рода. К ним можно отнести Мюнхенские соглашения 1938 г., которые развязали руки Гитлеру для агрессии, в том числе и против участников соглашения; позицию Сталина и его ближайшего окружения перед вторжением Германии в СССР, в которое Сталин не хотел верить; позицию властей США в 1950 г. при принятии решения о вступлении в войну в Корею, когда было заранее ясно, что это приведет к поражению США; позицию Брежнева и его окружения, когда принималось решение о вторжении в Афганистан, и т. п. Главным фактором, определяющим принятие такого рода решений, выступают специфические социально-психологические характеристики тех групп, в которых они принимаются.

К этим характеристикам следует отнести: идейно-нравственное и социальное единство членов группы и ее сплоченность на этой основе; убежденность в моральной обоснованности и непогрешимости принимаемых решений; предвзятость в отборе и оценке поступающей информации и выводов из нее по принципу принимать «желаемое за действительное»; стремление к видимому единодушию и отсюда тенденции оказывать групповое давление на несогласных и сомневающихся; опасение членов группы показаться «белой вороной» на фоне общего единодушия. Огромную роль при этом играет позиция лидера группы, в частности, его терпимость к критике, умение воспринимать мнения других и способность создавать условия для свободной дискуссии.

Проблема принятия политических решений исключительно важна потому, что от умения управлять процессами их принятия зависит содержание и качество жизни общества.

Как уже отмечалось, рассмотренные вопросы далеко не исчерпывают всего содержания политической психологии, круг интересов которой постоянно расширяется.

### Контрольные вопросы

1. Каковы предпосылки и основные вехи становления политической психологии?
2. Выделите психологические основания политической активности личности.
3. Какие психологические типы политических деятелей выделяются в политической психологии?
4. Назовите наиболее значимые качества политического лидера.
5. В чем заключаются психологические особенности принятия политических решений?

## Литература

1. Гозман Л. Я., Шестопап Е. Б. Политическая психология. Ростов н/Д., 1996.
2. Дилигенский Г. Г. Социально-политическая психология. М., 1994.
3. Егорова Е. В. Психологические методики исследования личности политических деятелей капиталистических стран. М., 1986.
4. Егорова Е. В. США в международных кризисах: политико-психологические аспекты. М., 1988.
5. Иванов В. Политическая психология. М., 1990.
6. Косолапов Н. А. Социальная психология и международные отношения. М., 1983.
7. Косолапов Н. А. Политико-психологический анализ социально-территориальных систем. М., 1994.
8. Лоренс К. Агрессия (так называемое «зло»). М., 1994.
9. Одайник В. Психология политики: Политические и социальные идеи Карла Густава Юнга. М.: Ювента, 1996.
10. Рошин С. К. Западная психология как инструмент идеологии и политики. М., 1980.
11. Рошин С. К. Психологические проблемы политического развития личности // Психол. журн. Т. 5. 1984. № 2, 3.
12. Рошин С. К. Политическая психология // Теоретическая и прикладная социальная психология. М.: АОН, 1988.
13. Фрейд З. Тотем и табу. М., 1923.
14. Шестопап Е. Б. Очерки политической психологии. М., 1988.

## 7.2. Экономическая психология

### Введение

Одной из характерных особенностей современного состояния психологической науки стало появление и стремительное развитие экономической психологии — нового научного направления, призванного интегрировать подходы психологической и экономической наук в исследовании хозяйственной жизни общества, экономического поведения, взаимодействия и отношений хозяйствующих субъектов. Объективной предпосылкой становления экономической психологии в России явились радикальные преобразования, смена экономических отношений, прежде всего в сфере отношений собственности на средства производства, появление новых субъектов экономической активности. Становление и углубление рыночных отношений в российской экономике, ее включение в систему мировых экономических связей, обострение внутренних проблем экономического реформирования и развития сделали чрезвычайно актуальным научное исследование социально-психо-



логических механизмов и закономерностей происходящих процессов. Неудачи первого этапа экономического реформирования ярко продемонстрировали ограниченность узко экономического подхода, породили ряд социальных проблем (безработицы, нищеты, преступности, апатии), для решения которых все более востребованными становятся знания и методы практической психологии.

Между тем в развитии двух материнских наук: экономики и социальной психологии также сложились отчетливые предпосылки к интеграции. С одной стороны, очевидный и признаваемый самими экономистами кризис экономической теории побуждает их к поиску контактов с представителями смежных, в первую очередь, социальных наук — социологии, культурологии, психологии. С другой стороны, в самой психологической науке, и в первую очередь в социальной психологии, отчетливо обозначились две взаимосвязанных тенденции. Дифференциация социально-психологического знания, связанная с появлением новых отраслей социальной психологии, призванных изучать психологическую сторону основных сфер жизни общества (экономики, политики, идеологии), сопровождается интеграцией социальной психологии с базовыми научными дисциплинами, изучающими фундаментальные законы развития этих сфер общественной жизни. Поэтому становление экономической психологии именно на стыке социальной психологии и экономики является вполне закономерным феноменом, позволяющим рассматривать его в ряду других, сходных с ним, а именно — с развитием политической, юридической, этнической психологии. Оно же со всей очевидностью отражает и положение экономической психологии в системе современного научного знания.

### **Краткая история экономической психологии**

Историю становления экономической психологии можно представить как встречное движение представителей двух наук, побуждаемое как теоретическим интересом, так и чисто практическими задачами. При этом на ранних этапах интерес к психологии со стороны экономистов явно преобладал. Развитие экономической науки шло параллельно с развитием представлений об «экономическом человеке» как субъекте хозяйствования. Основатель политической экономии А. Смит (1723-1790) заложил основу теоретических представлений об «экономическом человеке» как эгоистичном, рациональном, склонном к обмену индивиде. Дж Бентам (1748-1832) сформулировал принцип максимизации удовольствия и минимизации страдания как основной закон человеческого пове-

дения. К. Маркс (1818-1883) развивал идею о ведущей роли общественного производства в формировании не только условий человеческой жизнедеятельности, но и самого человека.

Важным этапом становления экономической психологии стало открытие предельной полезности и разработка маржиналистской (от фр. *marginal* — предельный, конечный) или субъективно-психологической теории в экономике. Англичанин У.С. Джевонс (1835-1882) сформулировал закон убывающей предельной полезности, согласно которому субъективно оцениваемая ценность потребляемого блага определяется его полезностью, которая, в свою очередь, характеризуется соотношением между приростом удовлетворения, получаемого от последней единицы потребляемого блага, и приростом общего запаса этих благ у потребителя. По мере удовлетворения данного вида потребности и увеличения предложения соответствующих товаров полезность убывает (см. рис. 1). Француз Л. Вальрас (1834-1910), развивая теорию предельной полезности, сформулировал положение о том, что предельная полезность есть убывающая функция потребляемого количества благ. Поэтому цена товара, определяемая его предельной полезностью, зависит прежде всего от редкости данного товара, а не от издержек по его производству (см. рис. 2). Австриец К. Менгер сформулировал закон, согласно которому «вся товарная наличность оценивается в виде произведения ценности последней, наименее существенной единицы на количество данного товара» (Цит. по М.К Бункина, В.А. Семенов, 1998). Работы экономи-

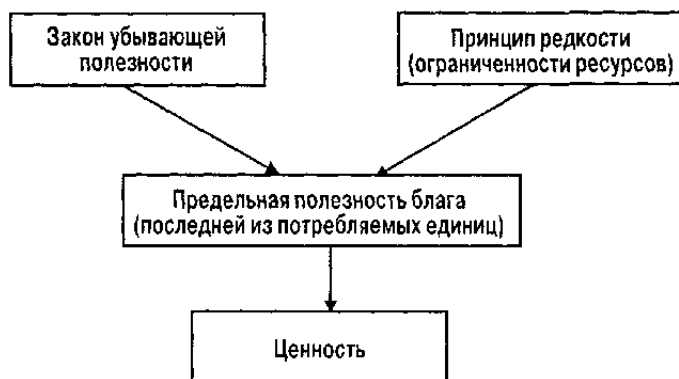


Рис. 1. Схема действия закона убывающей предельной полезности. (Бункина М.К., Семенов В.А. Экономика и психология. На перекрестке наук. М., 1998. С.39).

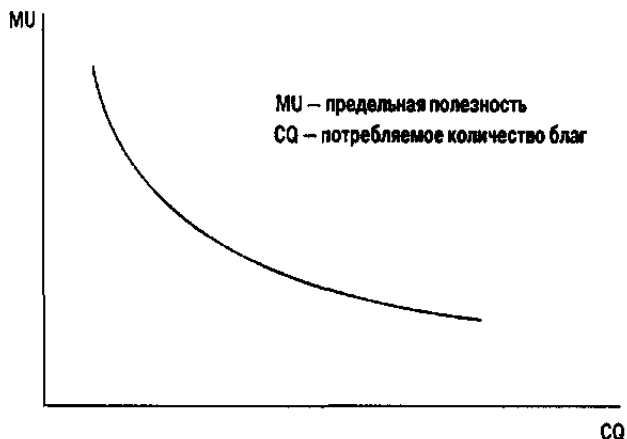


Рис. 2. Предельная полезность как функция потребляемого количества благ (Там же, С.46).

стов субъективно-психологической школы заложили основы современной микроэкономики, где экономическое поведение человека определяется балансом субъективно оцениваемых издержек, связанных с приобретением экономических благ (в частности «тягости» затрачиваемого труда) и субъективно оцениваемым удовольствием, получаемым от их потребления.

Современные представления о роли психологических факторов на макроэкономическом уровне были разработаны в трудах американских экономистов. В частности основной психологический закон Дж. Кейнса гласит, что склонность к потреблению в обществе повышается по мере роста доходов и снижается по мере их снижения, но более медленно (см. рис. 3), что объясняется действием социально-психологических факторов (инертностью привычек, традиций). Этим объясняется разница в соотношении долей бюджета, направляемых на потребление и сбережение на разных стадиях жизненного цикла.

Среди психологов проблемы экономической психологии одним из первых начал разрабатывать французский ученый Габриэль Тард, чей двухтомный труд под таким названием был опубликован в 1902 г. По определению Г. Тарда /1902/ экономическая психология имеет дело с психологическими основами экономики или, говоря другими словами, с психологическими положениями, на которых основывается экономическая теория. Г. Тард одним из первых обратил внимание на роль социально-психологических факторов (этнокультурных особенностей, традиций, микросоци-

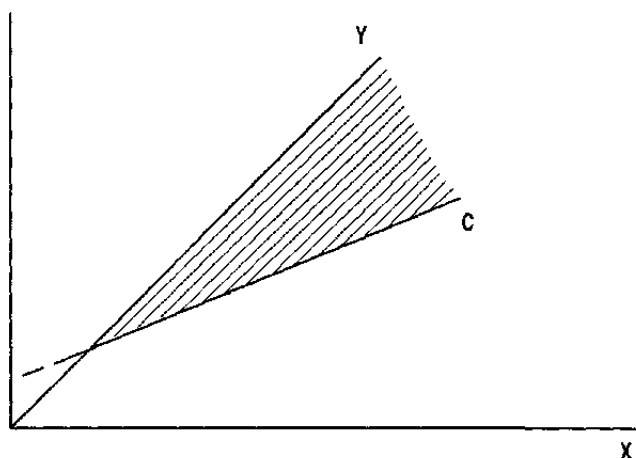


Рис. 3. Основной психологический закон Дж. Кейнса. Доля потребления (C) в реальном доходе (Y) по мере его роста уменьшается и увеличивается доля сбережений (Y-C) (Там же, С. 101).

ального окружения) в регуляции экономического поведения. Немецкий психолог Г. Мюнстерберг (1863-1916), более известный в России как основатель психотехники, занимался эмпирическими, в том числе экспериментальными, исследованиями в области психологии труда и рекламы. Его работа «Психология и экономическая жизнь» (1912) была переведена на русский язык.

В США отцом экономической психологии считается Джордж Катона, который первый начал систематически применять психологическую теорию и методы к исследованию экономических проблем в сотрудничестве с группой экономистов и социологов. Именно Катона сформулировал одну из базовых идей экономической психологии: покупка зависит не только от способности (экономической возможности) сделать покупку, но и от желания ее сделать (психологической готовности). Его первое исследование «Контроль цен и бизнеса» (1945) содержит обзор тщательно выполненных интервью с представителями делового мира. В книге содержится интересная дискуссия «Интервьюирование как инструмент экономической психологии», которая значительно способствовала более широкому использованию метода интервью экономистами в системных экономических исследованиях. Несколько лет спустя Катона представил первый обзор покупателей, который включал в себя анализ результатов серии стандартизированных интервью с покупателями, выполненных на представи-

тельных выборках (1951). Результаты исследований, проведенных Катоней, показали, что поведение покупателя как совокупность реакций на экономические стимулы можно достаточно точно описать и прогнозировать, используя результаты регулярных исследований покупательских установок в сочегании со статистическим анализом соответствующих экономических данных.

В наиболее полном объеме его теоретические представления о соотношении психологии и экономики описаны в книге «Психологическая экономика» (1975). Главная задача в использовании психологии для экономических исследований состоит, по мнению Дж. Катона, в выявлении и анализе внутренних тенденций, лежащих в основе экономических процессов и ответственных за экономические поступки, решения и выборы. Экономика без психологии не может успешно исследовать важнейшие экономические процессы, также как и психология без экономики не имеет возможности исследовать наиболее важные аспекты человеческого поведения. Дж. Катона предложил общую модель, включающую основные группы факторов экономического поведения (см. рис. 4), которая несмотря на всю ее упрощенность и явный бихевиористический крен определяет место психических процессов как промежуточных переменных, опосредствующих влияние внешних условий на экономическое поведение.

Исследования усановок в среде потребления и бизнеса, начатые Дж. Катона, быстро распространились во всех странах мира. Начиная с 70-х годов обзоры таких данных (опросов) собираются во всех странах ЕЭС. В них дается анализ ожиданий в среде бизнеса и потребления в отношении будущих экономических условий жизни в масштабах государства или индивидуального хозяйства, представляющий большую ценность в плане подготовки краткосрочных прогнозов потребительской и деловой активности.

Организационное оформление экономической психологии произошло в начале 80-х годов, когда ведущие исследователи (в первую очередь западноевропейские), занимающиеся проблемами экономической психологии, объединились в Международную ассоциацию исследователей экономической психологии. Основной задачей этой организации является оказание помощи исследователям путем организации конференций, школ совместного обучения, издания «Журнала экономической психологии».

**Некоторые особенности развития экономической психологии в России.** Среди отечественных мыслителей большое внимание роли психологических факторов в хозяйственной деятельности уделяли С.Н. Булгаков (1871-1944), П.Б. Струве (1870-1944), П.Н. Савицкий (1895-

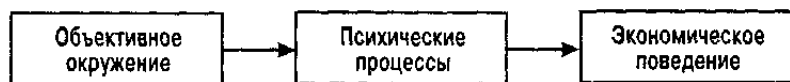


Рис. 4. Базовая модель экономического поведения Дж. Катоны. Психология. Учебник для экономических вузов / Под ред. В.Н. Дружинина. СПб., 2000. Рис. 29-2. С. 489.

1965), А.В. Чаянов. Характерной особенностью российских работ является повышенное внимание к социально-психологическим аспектам феномена хозяйствования: проблемам общения, взаимодействия и взаимоотношений между людьми и группами в хозяйственной деятельности. Так П.Н. Савицкий рассматривает предпринимательство не только как хозяйственно-экономическую, но и как особую духовно-экономическую деятельность. Хозяйское отношение включает в себя, по мнению автора, не только стремление к получению наибольшего дохода, но и стремление к сохранению и расширению удовлетворенности работающих в хозяйстве людей. В теории трудового крестьянского хозяйства А.В. Чаянов разрабатывает принцип предельной полезности применительно к анализу хозяйственной деятельности. Субъективная оценка ценности результатов хозяйственной деятельности определяется человеком как соотношение тягостности последних, предельных единиц труда, затрачиваемого для увеличения объема производимой продукции, и предельной полезности, определяемой степенью удовлетворения потребностей субъекта в материальных благах, которая понижается по мере роста объема ценностей, поступающих в обладание субъекта хозяйствования. В теории А.В. Чаянова человек одновременно выступает субъектом и производства, и потребления как основных сторон хозяйственной деятельности. Причем в качестве субъекта хозяйствования рассматривается не только отдельный индивид, но и группа (семья, кооператив).

Большое число исследований в дореволюционной России было посвящено таким интересным социально-психологическим феноменам как предпринимательские общности. В обзоре этих работ Е.В. Шорохова отмечает, что в основе создания таких хозяйственных общностей, как товарищества и артели, наряду с чисто хозяйственными целями немаловажное значение имело и общение, объединение людей в группы на основе взаимопомощи, доверия и взаимной ответственности. Однако с развитием капиталистических отношений все большее распространение получали акционерные общества, для которых характерно четкое ограниче-

ние имущественного участия и ответственности индивидов в совместном предприятии (Е. В. Шорохова, 1999).

В зарубежной экономической психологии центральным направлением эмпирических исследований является изучение поведения потребителей. Это обусловлено и практической востребованностью таких исследований для научного обеспечения решения задач рекламы и маркетинга, и реальностями повседневной жизни общества с рыночной экономикой, которое не случайно называют обществом потребителей. Для развития отечественной экономической психологии характерен изначально более высокий интерес к сфере производства материальных и духовных благ (и в меньшей степени — их обмена и распределения), чем потребления. Это также связано и с традициями развития отечественной науки, и с практикой общественной жизни и исходящими от нее запросами. С одной стороны, к моменту оформления экономической психологии в России в самостоятельную отрасль знания в отечественной науке уже был накоплен богатый теоретический и эмпирический материал, связанный с исследованием психологических закономерностей поведения и взаимодействия людей именно в сфере производства (психологические исследования трудовой и профессиональной деятельности, совместной деятельности, трудовых коллективов, управления и руководства). С другой стороны, изучение потребительского поведения в отечественной науке традиционно осуществлялось в рамках относительно независимо сформировавшихся научных направлений: психологии торговли и психологии рекламы. Интеграция этих направлений — неизбежный этап становления экономической психологии.

Сравнивая особенности развития экономической психологии в России и странах с развитой рыночной экономикой, нельзя не отметить еще одну особенность в постановке проблем и направлении эмпирических исследований. Для зарубежной, в первую очередь западной, экономической психологии характерно акцентированное внимание к процессам принятия экономических решений, экономического поведения и взаимодействия партнеров в условиях торговых переговоров и сделок. При этом активно используется моделирование экономических процессов в условиях лабораторных экспериментов с деньгами. Не умаляя важности подобных исследований для получения строго фиксируемых эмпирических данных и анализа взаимосвязей между изучаемыми переменными, следует подчеркнуть принципиальную ограниченность возможностей лабораторного эксперимента для изучения реальной экономи-

ческой жизни и социальной обусловленности психологических особенностей хозяйствующих субъектов. Эта тенденция отражает избегание нашими зарубежными коллегами собственно социальных сторон и проблем экономической жизни, отношений собственности (этой святой святых буржуазного общества), бедности и богатства, отношений между предпринимательством и наемным трудом, безработицы. Для отечественной экономической психологии, напротив, характерно пристальное внимание именно к этим узловым социальным проблемам экономической жизнедеятельности. Проведение эмпирических исследований по этим направлениям предполагает изучение сознания и поведения представителей различных социально-экономических групп в естественных условиях их жизнедеятельности. При этом очень важно не ограничиваться анализом только субъективных представлений и мнений, выявляемых с помощью опросных методов, но изучать их во взаимосвязи с особенностями реального экономического поведения в конкретных социально-экономических условиях. И здесь очень перспективным представляется использование стратегии естественного эксперимента, когда социально-психологические феномены, связанные с особенностями субъективного отражения экономических условий жизнедеятельности субъектов и регуляцией их экономического поведения, исследуются в условиях радикальных социально-экономических изменений.

### **Предмет и задачи экономической психологии**

Если принять в качестве исходного положение о том, что экономическая психология это отрасль психологической науки, то уточнение феноменологии, подлежащей ее изучению, ее предмета и методов должно проходить как конкретизация данных признаков психологической науки. Гораздо сложнее решить вопрос с определением «экономическая», «экономика». С одной стороны оно имеет гносеологический смысл, производный от определения экономики как научной дисциплины. И в этом смысле в качестве оснований для построения экономической психологии можно рассматривать различные связи между двумя самостоятельными науками: экономикой и психологией. Именно такой подход характерен для ряда экономических теорий, привлекающих отдельные психологические категории и теории для анализа экономических явлений (см., например, М.К. Бункина, В.А. Семенов, 1998), или для психологических теорий, активно использующих экономические понятия (например, теория обмена Дж. Хоманса). С другой стороны,



термин «экономика» имеет онтологический смысл и используется для определения некой реальности, сферы человеческого бытия, социальной жизнедеятельности. И в этом случае экономику как сферу жизнедеятельности, а также отдельные экономические явления можно рассматривать в качестве объектов психологического исследования. Первое, с чем мы сталкиваемся здесь, это многообразие явлений, определяемых в качестве экономических, их представленность на разных уровнях жизни общества.

В наиболее общем виде экономическая, или хозяйственная, жизнедеятельность определяется самими экономистами как система социальных процессов производства, обмена, распределения и потребления материальных и духовных благ, а также тех связей и отношений, в которые вступают субъекты хозяйственной деятельности. В качестве субъектов хозяйствования в экономике традиционно рассматриваются и отдельные индивиды, и малые группы (семья, фирма), и большие социальные общности (организация, этнос, государство). При этом экономическая жизнедеятельность рассматривается как относительно самостоятельная сфера человеческой, социальной жизнедеятельности. Неизбежным следствием такого подхода является абстрагирование экономической жизнедеятельности от других сфер жизнедеятельности, экономического поведения и взаимодействия от других его видов. Собственно социальные (неэкономические) и в том числе социально-психологические феномены рассматриваются как факторы, влияющие на экономическое поведение и взаимодействие.

Но возможна и другая постановка проблемы, идущая от психологии, от изучения человеческой жизнедеятельности (не только экономической), от традиционных для психологической науки проблем, явлений, от ее предмета. В этом случае вопрос ставится так: в какой степени и каким образом человеческая психика, поведение и взаимодействие между людьми определяются экономическими факторами. Как влияют экономические условия жизнедеятельности на формирование личностных особенностей, на характер взаимоотношений между людьми и т.д. При этом экономические явления рассматриваются как внешние факторы, как среда, условия жизнедеятельности субъектов. Правомерны оба подхода к изучению взаимосвязи экономических и психологических феноменов. Выбор одного из них будет зависеть от постановки конкретной исследовательской задачи: изучаем ли мы влияние экономических факторов на психические явления и поведение субъектов или нас интересует влияние социально-психологических факторов на экономическое поведение

и экономические отношения. В любом случае экономическое поведение субъекта любого уровня и масштаба «встроено» в более общий процесс его социальной жизнедеятельности.

Если рассматривать экономику как сферу общественной жизни, экономические отношения как одну из важнейших форм социальных отношений и экономическую активность и взаимодействие как вид социального поведения и взаимодействия, со всей очевидностью становится ясно, что экономическая психология в значительной степени является (или должна являться) отраслью социальной психологии. Поэтому основания для определения предмета, объектов, структуры и содержания основных задач экономической психологии можно и нужно искать прежде всего в системе социально-психологического знания. В таком случае неизбежно встанет и вопрос о связи экономической психологии не только с экономической и психологической науками, но и с социологией (прежде всего — с экономической социологией), и вопрос об определении специфического круга объектов и явлений, исследуемых экономической психологией как отраслью социальной психологии.

Исключительное многообразие сфер и проявлений экономической жизнедеятельности делает весьма актуальной задачу их структурирования для обеспечения полноты охвата феноменологического поля экономической психологии. Такое структурирование может проводиться по разным основаниям. Например, авторы «Руководства по экономической психологии» выделяют в качестве основных сфер экономической жизни потребительский рынок, сферу бизнеса и отношения «гражданин — общество». В экономической социологии в качестве основания выделяются различные виды экономического поведения (Верховин В.И., 1998). В самой экономической науке традиционным является разделение макроэкономических и микроэкономических явлений. Наконец, в социальной психологии в качестве основных объектов эмпирических исследований (и соответствующих разделов этой отрасли знания) выделяются личность, малые и большие группы, а также взаимодействие (общение и отношения) между индивидуальными и групповыми субъектами.

Если рассматривать в качестве основания для построения системы экономической психологии экономику как сферу общественной жизни, она представляет собой совокупность социальных процессов производства, обмена, распределения и потребления материальных и духовных благ, осуществляемых экономическими субъектами, в качестве которых могут выступать отдельные индивиды, малые и большие социальные группы, об-

щество в целом. Экономические процессы реализуются в актах жизнедеятельности и поведения конкретных субъектов, их взаимодействия и взаимоотношений, которые, в свою очередь, регулируются психическими явлениями, эти процессы отражаются в психике, внутреннем мире и сознании экономических субъектов.

Основаниями построения системы экономической психологии и определения круга ее основных проблем может выступать выделение основных сфер экономической жизнедеятельности и соответствующих им видов экономического поведения индивидуальных и групповых субъектов (производственное, предпринимательское, потребительское, сберегающее). В таком случае в наиболее общем виде следует выделять: макроэкономическую психологию, где представлены экономические субъекты такого масштаба, как государства, большие социальные группы и такие макроэкономические явления как экономическая политика, экономическое благосостояние страны и т.д. В центре внимания здесь оказывается сфера экономических отношений индивида и общества, а в качестве специальных проблем исследования выступают психологические механизмы экономического поведения граждан по отношению к экономической политике государства, психологические проблемы отношений собственности, инфляции, безработицы, теневой экономики, богатства и бедности и т.д.

На мезоэкономическом уровне анализа в качестве экономических субъектов можно рассматривать отдельные предприятия и фирмы, население конкретных регионов с присущими им социально-психологическими особенностями. В качестве относительно самостоятельной здесь выделяется сфера бизнеса, где центральное место занимают исследования различных видов деловой активности субъектов, наемного труда и предпринимательства.

Наконец, на микроэкономическом уровне анализа субъектами экономической активности выступают отдельные индивиды и малые группы. Важным объектом эмпирических исследований на этом уровне выступает семья и экономическое поведение в быту. В центре внимания здесь оказываются проблемы потребительского и сберегающего поведения граждан, принятие решений в сфере семейного бюджета, а также проблема экономической социализации детей в семье. Относительно самостоятельным направлением эмпирических исследований на этом уровне выступает изучение психологических закономерностей взаимодействия и взаимоотношений продавцов и покупателей в процессе купли-продажи.

Различия в подходах экономики и психологии носят принципи-

альный характер. Подход, идущий от экономики, изначально рассматривает экономическое поведение как экономически целесообразное, рациональное, направленное на максимизацию выгоды и минимизацию издержек. Главной задачей экономики и является изучение законов ведения более эффективного хозяйствования. Подобно тому, как логика изучает законы и правила, по которым должно осуществляться мышление, подобно тому, как этика изучает законы и правила, по которым должно строиться нравственное поведение человека, экономика изучает законы и правила, по которым должна строиться рациональная хозяйственная деятельность, т.е. это наука о должном. Сам человек, в том числе его психологические особенности, интересуют экономиста в первую очередь как факторы экономического поведения и экономических отношений, которые влияют на экономическое поведение, нарушая его постулируемую экономическую целесообразность и рациональность. Подход, идущий от психологии, рассматривает экономическое поведение как частный элемент человеческой жизни, далеко не единственный и не всегда самый главный. Психолога скорее может заинтересовать вопрос о том, а почему иногда человек ведет себя экономически целесообразно и рационально, а не в соответствии со своей человеческой природой, как проявляются индивидуальные психологические особенности людей в их реальном экономическом поведении, как влияют экономические условия на психологические особенности людей, взаимоотношения между ними.

Подход экономики к психологии утилитарен, он определяется тем, что она (психология) может дать полезного для повышения успешности экономической деятельности. Подход психологии к экономике гуманистичен, ее (психологию) интересует, каково человеку в хозяйственной деятельности, что он чувствует, будучи включен в нее, что с ним происходит в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Что может дать хозяйственная деятельность для развития человека (или чего может лишить). Для экономиста нерациональное поведение — артефакт, для психолога оно — норма. Его интересует, каким образом в конечном счете люди умудряются связать концы с концами и успешно вести хозяйство. Завершаем теоретический анализ развернутым определением предмета и задач экономической психологии, ее структуры и места в системе наук.

**Экономическая психология** — комплексная прикладная отрасль психологической науки, интенсивно развивающаяся в последние годы. Предметом экономической психологии являются психологические закономерности экономического поведения человека, связанного с

производством, распределением, обменом и потреблением товаров и услуг. Она изучает закономерности взаимодействия и взаимного влияния экономических факторов и психологических явлений в регуляции экономического поведения. Социально-психологический анализ экономических явлений может проводиться на разных уровнях: макроэкономическом, мезоэкономическом и микроэкономическом. В качестве субъектов экономического поведения могут выступать индивиды, большие и малые группы. По своему статусу экономическая психология является смежной научной дисциплиной (или междисциплинарной отраслью знания), объединяющей теоретические положения, методы и результаты исследований, накопленные как в психологической науке, так и в экономике. Экономическая психология тесно связана с экономической социологией и имеет во многом общее предметное поле и сходную структуру. Спецификой экономической психологии является исключительное внимание к субъективным, психологическим, осознаваемым и неосознаваемым явлениям, связанным с отражением человеком экономической сферы жизнедеятельности и регуляцией его экономического поведения.

Экономическая психология самым тесным образом связана с рядом отраслей психологической науки. На стыке с психологией личности и психологией индивидуальных различий исследуется влияние индивидуально-психологических факторов на восприятие и оценку социально-экономических явлений и особенности экономического поведения субъектов, на стыке с психологией труда, организационной психологией и психологией управления наиболее важными проблемами выступают: исследования мотивации трудовой деятельности и поведения человека в организации, удовлетворенности трудом и социально-психологических факторов повышения производительности труда и эффективности работы организаций, на стыке с возрастной и педагогической психологией активно разрабатываются проблемы экономической социализации детей и подростков, экономического обучения и образования детей и взрослых, на стыке с этнической психологией исследуются этнокультурные и этнопсихологические особенности экономического сознания и поведения.

Основные методологические принципы экономической психологии являются конкретизацией принципов научной психологии применительно к особенностям ее предмета:

- принцип культурно-исторической обусловленности экономической жизнедеятельности означает, что законы экономического поведения не являются универсальными, внеисторическими, психологические особенности экономического по-

ведения носят культурно обусловленный характер и определяются особенностями исторического развития общности;

- принцип субъектности означает, что человек выступает не пассивным объектом экономических воздействий и влияния экономических условий, но активным субъектом, реализующим различные виды экономического поведения, вступающим в экономическое взаимодействие и экономические отношения с другими экономическими субъектами (индивидуальными и групповыми). Основными признаками субъектности являются: активность, сознательность действия, целостность и избирательность;
- принцип диалектического единства (а не тождества) сознания и поведения экономических субъектов, предполагает возможность не только схождения, согласованности, но и различий, противоречия между экономическим поведением субъекта и его осознанием;
- принцип взаимной связи и взаимного влияния экономических и социально-психологических явлений предполагает наличие взаимодействия экономических и социально-психологических явлений в детерминации психологических явлений, связанных с отражением различных сторон экономической жизни и регуляцией экономического поведения субъектов;
- принцип единства теории, эксперимента (эмпирического исследования) и практики применительно к экономической психологии означает тесную связь развития теории экономической психологии как с проведением эмпирических, в том числе экспериментальных исследований, так и с практической психологической деятельностью в разных сферах экономической жизни, предполагает обращение психологов-практиков к теории и методам научной психологии и постановку проблем эмпирических исследований исходя из запросов и проблем социально-экономической жизни общества.

В качестве методов исследования в экономической психологии можно выделить два основных: лабораторные эксперименты (различные экономические игры) и полевые исследования, проводимые в естественных условиях. В прикладной области экономической психологии также существуют два главных направления: консультирование фирм и отдельных клиентов по конкретным проблемам и обучение и подготовка руководителей и специалистов в области экономической психологии. В качестве самостоятельного направления практической психологии активно

формируется психология бизнеса, в рамках которой практические психологи отработывают методы и технологии практической работы в этой области.

**Некоторые направления исследований.** Значительная часть исследований, относимых в настоящее время к области экономической психологии, изначально развивалась в русле организационной психологии или психологии управления. Это в первую очередь многочисленные исследования, связанные с изучением влияния «человеческого фактора» или «человеческих отношений» на экономическую эффективность функционирования организаций. Ведущие представители этого направления, разрабатывающие психологические аспекты экономики как в России (А.И. Китов, 1983, 1987, В.Д. Попов, 1989), так и в других странах (П. Альбо, 1984, Д. Антонидес, 1991, Х. Лейбенштейн, П. Рейно, 1981) включают психологические исследования деятельности организаций в область экономической психологии.

В качестве относительно самостоятельных направлений в экономической психологии традиционно выделяются эмпирические исследования: отношения представителей различных социальных групп к деньгам и особенностям «денежного поведения» (Ямаучи и Темплер, 1982, А. Фенэм, 1995); сберегающего поведения (Д. Ван Вельдховен, Г. Грюнланд, 1993), отношения к долгам и кредитам (С. Ли, 1987), психологии предпринимательства (К.Грей, 1997). В последние годы все большее внимание исследователей в области экономической психологии привлекают психологические проблемы, связанные с налоговой политикой государств, проблемы безработицы, инфляции, богатства и бедности (К.Э. Вернерид, Г. Ван Вельдховен и Ф. Ван Райя, 1988). Специальные исследования были выполнены в связи с анализом экономико-психологических проблем борьбы с загрязнением окружающей среды и сбережения энергии (Ли С., Вебли П., Янг В., 1992).

В отечественной психологии в качестве самостоятельного направления сформировалась социальная психология торговли (Э.Э. Линчевский, 1981). В последние годы активизировались психологические исследования в сфере рекламы (А.Н. Лебедев, А.К. Бокотовиков, 1995). Проводятся исследования психологических проблем российского предпринимательства (В.А. Бодров, ред. 1995, А.Л. Журавлев, В.П. Позняков, 1995, «Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства», 1999). Особое внимание уделяется исследованию социально-психологических проблем экономических изменений в российском обществе (А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова 1996, 1997, 1998, 1999), экономико-психо-

логической адаптации российского населения к рынку (О.С. Дейнека, 1999), экономической депривации (К. Муздыбаев, 1997).

**Некоторые результаты исследований.** В серии исследований, выполненных В.П.Позняковым в 1987 — 1995 гг. на предприятиях агропромышленного комплекса ряда областей центральной России, изучалась динамика социально-психологических явлений в условиях изменения отношений собственности. Исследование динамики внутригрупповых и межгрупповых отношений в производственной организации в условиях перехода на арендный подряд (В.П.Позняков, 1997) показало, что она складывается как сочетание процессов межгрупповой дифференциации и внутригрупповой интеграции, связанных с выделением и обособлением первичных трудовых коллективов, выступающих субъектами групповой собственности и совместной экономической деятельности. Полученные результаты свидетельствуют об индивидуальном своеобразии преломления новых производственно-экономических отношений в психологии различных коллективов, связанном с повышением роли социально-психологических факторов (отношения к собственности, к совместному труду, взаимоотношения в коллективе). Совместная групповая собственность на средства производства сама по себе не является достаточным условием психологической интеграции коллектива. Напротив, в сложных, напряженных условиях она может выступать фактором противоречий и конфликтов как внутри первичных коллективов, так и между ними.

Целью дальнейших исследований (В.П.Позняков, 2000) было изучение социально-психологических факторов межгрупповой дифференциации в сельских общностях, связанной с выбором (предпочтением) форм собственности и хозяйственной деятельности. В частности исследовалось отношение сельских жителей к разделу земли и имущества хозяйства на индивидуальные паи, к созданию предприятий с коллективной (акционерной) формой собственности, отношение к предпринимательству (фермерству) и коммерции. Результаты показали значительную дифференциацию опрошенных по этим параметрам. При этом выбор (предпочтение) той или иной формы собственности оказались тесно связаны с психологическими особенностями опрошенных. В целом можно отметить, что сторонников раздела земли и имущества на паи характеризуют такие психологические особенности, как более оптимистичная оценка и прогноз изменения жизненного уровня семьи, более высокий уровень притязаний в сфере хозяйственной деятельности, более высокая оценка собственной деловой актив-



ности и прогноз ее повышения в будущем. Сторонников фермерства отличает кроме того более высокая оценка собственных возможностей в повышении успешности своей хозяйственной деятельности, склонность к конкуренции и умеренному риску, ориентация на самостоятельность в хозяйственной деятельности. Перечисленные особенности были выделены ранее (А.Л. Журавлев, В.П. Позняков, 1993, 1995) в качестве характерных для российских предпринимателей сферы малого и среднего бизнеса, то есть людей, реально сделавших свой выбор формы собственности и хозяйственной деятельности.

Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что в условиях радикальной экономической реформы формируются принципиально различные социально-психологические группы (или социальные типы), характеризующиеся разным отношением к новым формам хозяйственной деятельности. Обнаруженные в исследовании различия между представителями групп, различающихся по формам хозяйственной деятельности, свидетельствуют о том, что выявленные социально-психологические феномены выступают факторами регуляции экономического поведения.

В серии исследований, выполненных в Институте психологии РАН под руководством А.Л. Журавлева (1996, 1998, 1999), изучалась динамика социально-психологических феноменов в условиях экономических изменений.

Динамика отношения личности к собственности как ценности изучалась на представителях разных социальных групп: старших школьников, студентов, учителей, военных офицеров, работников госпредприятий, предпринимателей сферы малого бизнеса и безработных. Обнаружена общая тенденция возрастания значимости таких ценностей, как: «собственность», «богатство», «материальная обеспеченность», которые составили комплекс «экономических ценностей». Один или несколько элементов этого комплекса входят в пятерку наиболее предпочитаемых ценностей даже у старших школьников. Предприимчивость как ценность-средство стала выделяться значительно чаще, причем в различных социальных группах.

Обнаружена динамика значимых критериев сравнения (оценивания) участников совместной трудовой деятельности друг с другом, а именно: изменение в соотношении значимости деятельностных (трудовых), отношенческих (межличностных) и имущественных (экономических) критериев сравнения. Значимые оценки сместились с трудовых показателей (уровень квалификации, объем и качество произведенной продукции, отношение к труду и

др.) на экономические (зарплата, внепроизводственные доходы, пакеты акций и т.п.).

Выявлена динамика «веса» основных составляющих авторитета руководителей трудовых коллективов, работающих в условиях новых форм собственности. Авторитет как социально-психологический феномен, изучался через социальную перцепцию, оценки и представления участников совместной трудовой деятельности. Обнаружено явное возрастание «удельного веса» экономической компетентности руководителя, под которой члены трудовой группы понимают прежде всего его способность обеспечивать их материальным (финансовым) доходом. Этой же тенденции соответствуют изменения в социальных ожиданиях исполнителей по отношению к своим руководителям: ведущими становятся не столько организационные, сколько экономические ожидания.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что динамика социально-психологических феноменов имеет место под влиянием социально-экономических изменений (смены формы собственности) как их следствия или как сопутствующие им социально-психологические процессы. Вместе с тем анализ показал, что социально-психологические феномены изменяются дифференцированно под влиянием социально-экономических условий. Причем социально-психологические характеристики разных групп участников совместной трудовой деятельности могут не только не изменяться, но и трансформировать (преломлять) воздействия экономических условий или вообще сводить их влияние к нулю.

Обобщение результатов выполненных исследований позволяет сделать вывод о том, что социально-психологические факторы (феномены) не только выступают следствием экономических изменений в обществе, но сами оказывают воздействие на состояние и динамику социально-экономических условий.

В заключение рассмотрим основные направления взаимодействия психологии и экономики и перспективы использования психологической теории и методов в различных сферах экономической жизни. На теоретическом уровне это взаимодействие связано с формированием экономической психологии как комплексной отрасли психологической науки. На эмпирическом уровне приоритетной задачей деятельности психологов является проведение лабораторных и полевых эмпирических исследований, изучение закономерностей экономического поведения, поиск научных фактов, построение и проверка теоретических гипотез. И здесь провести грань между методами социальной и экономической психоло-

гии практически невозможно. На практическом уровне взаимодействия экономики и психологии связано с активным становлением практической экономической психологии как сферы деятельности психологов, связанной с оказанием помощи при решении психологических проблем, возникающих у экономических субъектов: отдельных индивидов, социальных групп и организаций. В сфере экономики круг таких проблем чрезвычайно широк: от индивидуального консультирования представителей различных социальных групп (менеджеров, предпринимателей, безработных, потребителей, вкладчиков, налогоплательщиков и т.д.) до выработки государственных экономической политики с учетом практических рекомендаций социальных психологов. Здесь вклад психологической науки связан с применением уже накопленных знаний и методов для решения практических задач. Наконец, еще одно перспективное направление взаимосвязи психологии и экономики связано с психологическим образованием и психологической подготовкой специалистов, работающих в сфере экономики.

### Вопросы для контроля

1. Назовите основные сферы экономической жизнедеятельности.
2. Определите предмет экономической психологии и ее основные задачи.
3. Расскажите об особенностях подхода экономики и психологии к пониманию экономического поведения.
4. Назовите основные направления эмпирических исследований в области экономической психологии.
5. Приведите примеры использования психологической теории и понятия в экономике и экономических — в психологии.
6. Расскажите об основных этапах становления экономической психологии.
7. Назовите преимущества и недостатки эксперимента и полевых эмпирических исследований в экономической психологии.
8. Охарактеризуйте место экономической психологии в системе современного научного знания.
9. Назовите и раскройте основные методологические принципы экономической психологии.
10. Расскажите об исследовании динамики социально-психологических явлений в условиях изменения форм собственности.

### Практические задания

1. Проанализируйте свое экономическое поведение в течение дня.
2. Приведите примеры иррационального с экономической точки зрения поведения, дайте психологический анализ этих поступков.
3. Сформулируйте свои предложения по практическому применению психологических знаний и методов в различных сферах экономической жизнедеятельности.

## Литература

1. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука, 1993.
2. Андреева Н.А. Экономическая психология М., 2000.
3. Бодрийяр Ж. Система вещей. М., 1995.
4. Бункина М.К., Семенов В.А. Экономика и психология. На перекрестке наук. М., 1998.
5. Верховин В.И. Экономическая социология. М., 1998.
6. Дейнека О.С. Экономическая психология. СПб., 1999.
7. Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе / Отв. ред. А.Л. Журавлев. М.: ИП РАН, 1996.
8. Диттмар Х. Экономические представления подростков // Иностранная психология. 1997. №9. С. 25-36.
9. Дробышева Т.В. Изменение субъективной семантики социально-экономических понятий у детей // Социальная психология экономического поведения / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е. В. Шорохова. М.: «Наука», 1999.
10. Журавлев А.Л. Психология совместной деятельности в условиях организационно-экономических изменений. Дисс. д-ра психол. наук. М., 1999.
11. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Социально-психологические трудности развития малого бизнеса в России // Психол. журн. Т.14. 1993. № 6. С. 23-34.
12. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Деловая активность предпринимателей: методы оценки и воздействия. М.: ИП РАН, 1995.
13. Китов А.И. Введение в экономическую психологию. М.: АНХ, 1983.
14. Китов А.И. Экономическая психология. М.: Экономика. 1987.
15. Лебедев А.Н., Боковников А.К. Экспериментальная психология в российской рекламе. М., 1995.
16. Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. СПб., 1993.
17. Линчевский Э.Э. Социальная психология торговли. М.: Экономика, 1981.
18. Лунт П. Психологические подходы к потреблению: вчера, сегодня, завтра // Иностранная психология. 1997. №9. С. 8-16.
19. Малахов С.В. Основы экономической психологии. М., 1992.
20. Муздыбаев К. Экономическая депривация, стратегия ее преодоления и поиск социальной поддержки. СПб., 1997.
21. Позняков В.П. Социально-психологические отношения в трудовом коллективе в условиях изменения форм собственности // Совместная деятельность в условиях организационно-экономических изменений. М.: ИП РАН, 1997. С. 91-103.
22. Позняков В.П. Межгрупповая дифференциация в сельских общностях в условиях изменения форм собственности // Психол. журн. Т.18. 1997. №5. С. 62-73.
23. Позняков В.П. Деловая активность личности и выбор формы собственности // Психол. обозр. 1997. № 5.
24. Позняков В.П. Психологические отношения и деловая активность субъектов экономической деятельности в условиях разных форм собственности // Психол. журн. Т.21. 2000. № 6. С. 38-50.
25. Позняков В.П. Психологические отношения субъектов экономической деятельности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2000.

26. Позняков В.П., Познякова Е.В. Исследование сберегающего поведения жителей Москвы // Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв. ред А.Л. Журавлев и Е.В. Шорохова. М., ИП РАН, 1998.
27. Позняков В.П. Экономическая психология // Современная психология / Под ред. В.Н. Дружинина. М.: Инфра-М, 1999. С. 566-571.
28. Попов В.Д. Психология и экономика: Социально-психологические очерки. М.: Сов. Россия, 1989. 304 с.
29. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект пресс., 2000. 368 с.
30. Ростовский В.П. Социально-психологические проблемы безработицы // Социальная психология экономического поведения / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: «Наука», 1999.
31. Соколинский В.М. Психологические основы экономики. М., 1999.
32. Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998.
33. Социальная психология экономического поведения / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Наука, 1999.
34. Тугарева Е.В. Введение в экономическую психологию // Психология. Учебник для экономических вузов / Под ред. В.Н. Дружинина. М., 2000. С. 482-515.
35. Фоксал Г. О природе торгующей фирмы // Иностранная психология. 1997. №9. С. 17-24.
36. Фоломеева Т.В., Цехоня О.С. Проективные тесты в исследовании потребительского поведения // Вестник МГУ. Серия 14. Психология. 1977. №4.
37. Энджел Д., Блекуэлл Р., Миниард П. Поведение потребителей. СПб., 1999.

## 7.3. Этническая психология

Этническая психология — отрасль социальной психологии, которая занимается исследованием психологии больших групп — народов. С древних времен существовала потребность в психологических характеристиках этносов, обусловленная дипломатическими, военными и иными нуждами. В связи с этим изучение психологических особенностей народов и практическое использование полученных материалов стало осуществляться задолго до создания основ этнической психологии. В истории исследований по этнической и кросскультурной психологии за рубежом и в России выделяют четыре периода (этапа).

*Первый этап (донаучный)* включает работы до середины XIX века. В 1859 г. в Германии вышел первый номер журнала «Психология народов и языкознание» под редакцией Г. Шгейнталя и М. Лацаруса. В России в 1846 г. Н.И. Надеждин выступил с программным заявлени-

ем на заседании Русского географического общества по изучению народов, входящих в состав Российского государства. В программе исследования он выделил три области: язык, «этнографию физическую» и «этнографию психическую» (Будилова, 1983). Как видно по датам, донаучный период за рубежом и в России примерно совпадают.

*Второй этап (описательный)* в западной этнической психологии закончился в 1905 г. Наиболее известной работой данного периода являются первые тома многотомного издания немецкого ученого В. Вундта «Психология народов» (Вундт, 2001). В России этот период длился до 1935 г. Наиболее известной работой этого периода является работа Г.Г. Шпета «Введение в этническую психологию», которая была опубликована в 1927 г. (Шпет, 1996).

*Третий период (создание научных основ)* в западной этнической психологии начался в 1906 г., когда В. Риверс в Великобритании опубликовал результаты исследований по зрительному восприятию в разных этносах, полученные с помощью экспериментальных методов. 1925 г. — знаменательная дата в истории развития этнической психологии: в США был впервые опубликован психологический и социально-психологический тест на этническую предубежденность (шкала Богардуса) (Bogardus, 1925). Это позволило в дальнейшем перейти от описательных характеристик этносов к количественным замерам. В 1934 г. в США сложилось первое научное направление в этнической психологии «Модели культуры», основоположником которого является Р. Бенедикт (Benedict, 1934). Затем появляется совместная концепция А. Кардинера и Р. Линтона «Основная структура личности» (Kardiner, 1939; Linton, 1945).

В России создание научных основ началось в 1936 г. Названная дата связана с проведением А.Р. Лурия в Средней Азии полевых работ с использованием экспериментальных методик. Результаты этого исследования были опубликованы лишь в 1974 г. (Лурия, 1974). Этот этап характеризовался первоначальным запретом на исследования по этнической психологии (1937-1958), а потом значительным увеличением количества публикаций и защит диссертаций по проблемам национальной психологии. В данный период более активно использовалось понятие «национальная психология». К исследованиям по национальной психологии активно подключились философы, этнографы, психологи, историки и представители многих других профессий, публикации которых носили в основном теоретический характер (исключение составляют работы военных психологов, проводивших прикладные исследования).

*Четвертый период (становление этнической психологии)* на Западе

с 1946 г. и продолжается по настоящее время. Данный этап характеризуется лавинообразным потоком публикаций по кросскультурной и этнической психологии и стремительной тенденцией использования экспериментальных методов. В научных изысканиях также участвуют этнологи, психологические антропологи и представители других профессий, использующие качественные методы исследования.

Возникшая позднее теория национального характера представлена работами М. Мид и Дж. Горера (Mead, 1951; Gorer, 1950). Подход, связанный с «модальной личностью», был предложен Х. Дьюкером и Н. Фрайда, А. Инкелисом, Д. Левинсоном, (Duijker, Frijda, 1960; Inkeles, Levinson, 1965) Теория географических факторов в этнопсихологии разрабатывалась В. Хелльпагом и П. Хофштеттером (Hellpach, 1954; Hofstatter, 1957). В настоящее время наиболее известными специалистами в этой области считаются Х. Триандис (Triandis, 1979, 1994), В. Лоннер, Д. Берри (Lonner, Berry, 1989), Хофштед (Hofstede 1980, 1991) и др.

В России четвертый период начался в 1985 г., когда Г.У. Кцоева (Солдатова) защитила в Институте психологии АН СССР кандидатскую диссертацию, впервые использовав количественные методики сбора информации и методы математической статистики для обработки результатов (Кцоева, 1985).

Этот период в нашей стране характеризуется активным привлечением экспериментальных методов в проводимые исследования, увеличением числа публикаций и подготовкой высококвалифицированных специалистов (кандидатов и докторов наук) по проблемам этнической психологии. Для данного этапа характерно резкое снижение финансирования фундаментальной науки (в том числе и этнической психологии), но оказание целенаправленной помощи ученым с помощью различных грантов, в том числе и зарубежных. В России появляются многочисленные публикации по этнической и кросс-культурной психологии. Снимается запрет на исследование политически острых проблем этнической психологии.

Основоположниками этнической психологии в России можно считать Г. Г. Шпета (Шпет, 1927), С. И. Королева (Королев, 1970), И. С. Кона (Кон, 1971), Б. Ф. Поршнева (Поршнев, 1979), в экспериментальном плане — А. Р. Лурию (Лурья, 1974) и Г.У. Кцоеву (Солдатову) (Кцоева, 1985)

Основными центрами по исследованию различных проблем этнической психологии в настоящее время являются Институт психологии и Институт антропологии и этнологии РАН, кафедры социальной психологии Московского и Санкт-Петербургского

государственных университетов, а также других вузов, где работают преподаватели, занимающиеся этой проблемой\*.

**Основные понятия.** В настоящее время в мировом этническом процессе прослеживаются две тенденции. Первая заключается в глобальной интеграции народов, а вторая — в дифференциации этносов, сохранении этнической идентичности.

Выделяют следующие общественно-исторические типы этнических общностей: нация, народность, племя и род. Применительно ко всем группам используется понятие «этническая психология». По отношению к нации и народности иногда применяется понятие «*национальная психология*», а к племени и роду — «*трайбалистская психология*» (в России употребляются понятия «родоплеменная психология» и «родоплеменные пережитки»).

В англо-американской научной литературе вместо понятия «этническая психология» принято название «*кросскультурные исследования*», или «*кросскультурная психология*», что предполагает проведение эмпирических работ, цель которых — сравнение психологических характеристик одного, двух, а иногда и большего количества представителей разных народов.

*Этническая психология* занимается исследованием психологических особенностей народа, обусловленных единством его происхождения.

*Этнические (национальные) стереотипы* — широко распространенные традиционно существующие суждения и представления, которые на уровне обыденного сознания имеют обычные люди о представителях разных этнических групп. Они могут формироваться как на основе личного опыта общения с представителями этнической общности, так и на основе прочитанных книг (научных, популярных и др.), просмотренных видео- и кинофильмов, рассказов о данной национальной группе и пр. Выделяются гетеро- и автостереотипы. *Гетеростереотип* — это представление об этнопсихологическом облике другого народа (аутгруппы) и фиксация в нем определенного к нему отношения. *Автостереотип* — это представление о своем народе (ингруппе) и фиксация в нем, как правило, позитивного отношения.

*Этническое (национальное) сознание* представляет собой отражение народом своего прошлого, настоящего и будущего бытия в

---

\* Единственной кафедрой в России, в название которой входит этническая психология, является кафедра «Социальной и этнической психологии», организованная А. Л. Журавлевым в 1994 г. в Московской гуманитарно-социальной академии



духовной и материальной культуре, а также в обыденном сознании (национальные традиции, обычаи, привычки и пр.).

Процесс перемещения народов с одних мест в другие принято называть *этническими миграциями*, а приспособление к новым, ранее неизвестным для них условиям, — *этнической адаптацией*. Процесс адаптации к языку и культуре, сопровождаемый сложностью и напряженностью, носит название аккультурации, а процесс социальной адаптации — *эджастмент* (приспособление) (Стефаненко, 1993). Психологические проблемы процесса адаптации мигрантов к новой среде глубоко и обстоятельно исследованы в англоязычной литературе (Oberg, 1960; Bochner, 1982; Kim, 1988; Berry, 1976, 1992). Среди отечественных источников этим проблемам посвящены работы Н.М. Лебедевой (1993) и Т.Г. Стефаненко (1993, 1996). В названных исследованиях рассматриваются вопросы «культурного шока» (негативные чувства, дискомфорт и пр.), который сопровождает приспособление мигрантов к ранее неизвестным им условиям, формы адаптации: геноцид (доминирующая или обладающая большими ресурсами общность стремится уничтожить противоположную группу; здесь проявляется этническая нетерпимость или интолерантность к представителям другой общности); ассимиляция (господствующая этническая группа принуждает представителей других этнических общностей заимствовать ценности, образ жизни и другие стороны своей доминирующей культуры); сегрегация (раздельное независимое развитие двух этнических общностей; допускается идея их реального существования) и интеграция (обе этнические группы сохраняют идентичность; их представители «принимают» другой образ жизни и находят в положительных моменты).

Последующие исследования выявили так называемые U-образную и W-образную кривые (психические подъемы и спады), которые сопровождают адаптационные процессы мигрантов.

За рубежом и в России разрабатываются конкретные программы по подготовке людей к межкультурному взаимодействию (Triandis, 1975, 1994, Handbook of intercultural training, 1983; Brislin, Cushner, Cherrie, Yong, 1989; Стефаненко, 1996; Шеинов, 1996; Резников, Марасанов, 1998). В них рассматриваются конкретные методики повышения межкультурной сензитивности и рекомендации к общекультурному и культурно-специфическому подходам (когда человеку придется общаться с большим количеством представителей разных этносов или с представителем одной этнической группы).

Р. Альберт предложил метод, назвав его «техникой повышения межкультурной сензитивности» (культурный ассимилятор), пред-

ставляющий описание разнообразных ситуаций, в которых взаимодействуют представители двух разных культур и четырех вариантов пояснений (интерпретаций) возможного поведения персонажа в каждой ситуации. Человек, проходящий подготовку, должен выбрать один из возможных вариантов и пояснить мотивы своего выбора (Albert, 1983). Л. Колс выделяет четыре типа обучающих программ: просвещение, ориентирование, инструктаж и межкультурный тренинг (Kohls, 1987).

При описании психологического облика конкретного этноса порой некорректно используются выражения типа «психология русских», «психология японцев» и пр. Точнее будет сказать — «психологические (этнопсихологические или национально-психологические) особенности русских», «психологические (этнопсихологические или национально-психологические) особенности японцев».

Рассмотрим, что вкладывается в понятия «национальный характер», «национальный темперамент» и «национальное чувство».

*Национальный характер* вбирает в себя наиболее типичные и достаточно устойчивые психологические особенности, выражающие отношения большинства представителей этнической общности к разным явлениям окружающего мира. Он может быть концептуально рассмотрен как детерминант поведения представителя этнической общности.

Под *национальным темпераментом* понимаются типичные проявления его свойств у большинства представителей этноса. Несмотря на то, что в каждом народе имеются все типы темпераментов, динамика проявления их психической деятельности осуществляется по исторически закрепленным в сознании народа канонам (этническим нормам).

В основе *этнического (национального) чувства* лежит эмоциональная сторона осознания своей этнической принадлежности. Оно тесно связано с существованием в народе национальных и националистических идеи. В зависимости от господства национальных или националистических идей в обществе проявляются и соответствующие национальные чувства. Национальное чувство из всех компонентов этнической психологии является наиболее ранимым.

Этническая психология тесно связана с этнологией (этнографией), социологией (этносоциологией), историей, культурой и многими общественными науками.

**Природа этнической психологии.** На формирование этнопсихологических особенностей народа влияют многие факторы. Социально-экономические условия жизни являются главным фактором станов-

ления и формирования духовной жизни людей, их психологических характеристик. На формирование психологии этносов большое влияние оказывает политика и идеология, господствующие в обществе. Группа, стоящая у власти, стремится распространить свою идеологию и психологию до общенациональных масштабов. Своеобразие психологии этноса может быть обусловлено и религией. В ходе распространения мировых религий сложившаяся религиозная система накладывалась на местные традиции, обычаи и привычки. В результате происходило взаимное изменение как местных нравов, так и религиозных концепций. На формирование этнопсихологических особенностей влияли значимые события в истории народа (длительные войны, стихийные бедствия, освоение земель и пр.) и межнациональный опыт общения. Определенное значение для образования этнопсихологического своеобразия имела географическая среда. Важная роль в изменении психологии народов принадлежит миграциям. Перемещающимся представителям этноса приходится адаптироваться к новой географической среде и культурным условиям.

Проживание в сходных экономических, социальных и природно-экономических условиях обусловило возникновение одинаковых черт в национальном характере различных народов, похожих между собой норм и правил поведения. В быстро меняющихся общественно-политических и экономических условиях этнопсихологическое своеобразие народа является относительно устойчивой системой. Вместе с изменением основополагающих детерминант происходит и незаметное изменение этнопсихологических характеристик (Резников, 1997; Резников, Нгуен Нгок Тхыонг, 1999).

**Функции этнической психологии.** Этническая психология раскрывается в трех взаимосвязанных функциях: отражательной, регулятивной и воспитательной (Резников, 1997).

Особенностью *отражательной функции* является то, что она включает в себя информационный аспект. В этом плане в этнопсихологических особенностях отражаются своеобразные природно-климатические условия, в которых происходило формирование и развитие этнической общности, исторические события и другие факторы.

*Регулятивная функция* заключается в регламентировании различных форм общения и поведения представителей этнической группы. С содержательной стороны она представляет собой те нормы поведения и образа жизни, которые выработала этническая общность за время своего существования (Бобнева, 1978). Вследствие этого компоненты этнической психологии являются как бы алгоритмами, предписывающими представителю рассматриваемой эт-

нической общности вести себя согласно «общенациональным канонам». Особенно четко прописано ролевое поведение представителей этноса в различных жизненных ситуациях. Отсюда следует необходимость изучения национальных норм и правил общения для прогнозирования поведения членов этнических групп.

*Воспитательная функция* — привитие населению черт, свойственных ее национальному характеру, общенациональным привычкам и т. д. Освоение правил и норм этнического поведения, формирование черт национального характера и т. д. происходит в процессе этнической социализации. За их воплощением в жизнь, оценкой (в случае отклонения от этнических норм) этническая общность, применяя позитивные и негативные санкции, осуществляет социальный контроль.

**Структура этнопсихологических характеристик народа.** Исследование структуры этнопсихологических явлений находит свое отражение в работах отечественных и зарубежных исследователей. Для выделения структурных компонентов используются различные принципы: динамичности и осознанности (Горячева, 1965), психологического способа переработки информации, ценностно-мотивационных подходов и т. д. (Inkeles A., Levinson D., 1965). Иногда в структуру включаются разнопорядковые элементы, связь между которыми трудно прослеживается (например, поверья, вкусы, предрассудки, темперамент, самосознание и пр.).

Структуру этнопсихологических характеристик народа можно рассматривать как сложную динамическую и многоуровневую систему, компоненты которой логично и тонко связаны между собой; изменение одних опосредствованно влияет на другие.

К *первому уровню* можно отнести ценностные ориентации. Для разных этнических общностей они имеют различные доминантные профили. Ценностные ориентации включают в себя ценности, господствующие в образе жизни большинства ее представителей. Они, как правило, наиболее осознанны и могут нести в себе определенную идеологическую нагрузку. Их влияние на формирование психологических характеристик народа довольно велико. Выделение этого уровня дает возможность исследователям соотнести категории «классовое» (сословие, страта) и «этническое», показать место и роль влияния ценностей на формирование психологического облика народа. Сказанное наглядно видно на примере России, когда социалистические ценности были заменены на рыночные и повлияли на нижележащие уровни этнопсихологических характеристик народов, проживающих в нашей стране. К этому уровню относят-

ся и моральные ценности народа, различное их понимание, толкование и отношение к ним. *Второй уровень* предполагает широкий спектр разнообразных отношений представителей этноса к различным явлениям окружающего мира (отношения между собой, к представителям других народов, работе и пр.). *Третий уровень* охватывает компоненты, связанные со спецификой психических процессов и темперамента.

Выделение трех уровней в этнопсихологических характеристиках позволяет, во-первых, описать в системе психологические составляющие и элементы каждого уровня, во-вторых, проанализировать уровни как организованную целостность и, в-третьих, определить место и роль каждого уровня в иерархической системе, установить взаимосвязи и взаимозависимости между ними. В этом плане нельзя не согласиться с Б. Ф. Ломовым, который писал, что «непонимание (или игнорирование) уровневого «строения» психики приводит к упрощенной ее трактовке, к представлению о ней как некоторой аморфной, диффузной целостности, к смазыванию специфики различных психических явлений» (Ломов, 1984; 96).

Вместе с тем необходимо заметить, что взаимосвязи между уровнями этнопсихологических характеристик неоднозначны, часто трудно прослеживаемы, характеризуются большой динамичностью, что представляет огромные трудности для их исследования.

Наличие в структуре этнопсихологических особенностей народа трех, а не 4-5 уровней далеко не бесспорно. Судя по качествам, которые исследователи выделяют в прикладных работах, в принципе, можно рассмотреть и четвертый уровень — психофизиологический. Например, Г. В. Старовойтова также придерживалась этой позиции (Старовойтова, 1983).

Интересны и перспективны исследования ученых Института генетики РАН по определению биохимических маркеров генов у народов двух групп коми. Полученные результаты свидетельствуют об европеоидном (в основном) характере генофонда народов коми и дают возможность определить генетическое положение коми в системе народов Евразии (Шнейдер, Петришев, Лебедева, 1990). Таким образом, можно сказать, что, в принципе, существует и генетический уровень этнопсихологических характеристик народов.

Описанный выше системный подход к структуре этнопсихологических характеристик ранее использовался в прикладных исследованиях по этносам из разных культур и положительно зарекомендовал себя. Вместе с тем он, естественно, требует дальнейших теоретических и эмпирических обоснований (Резников, 1999; Резников, Товуу, 2001).

**Субъекты этнопсихологических явлений.** Носителями этнопсихологических характеристик могут быть большие группы — этносы (макроподход), профессиональные, возрастные и другие группы (мезоподход) и конкретные личности (микроподход) (Резников, 1999)

*Большая группа* как носитель этнопсихологических особенностей народа, в свою очередь, может быть разделена на составные группы. По мнению Л. Н. Гумилева, большие этнические общности называются суперэтносами, включающими этносы, а последние выделяют субэтносы, т. е. этнические группы, проживающие в различных регионах. Далее следуют конвексии (различные слои в этнической общности) (Гумилев, 1994). Представляется, что данный подход может быть продуктивным в прикладных исследованиях по национальной психологии, так как этнопсихологические характеристики различных групп у некоторых народов варьируются в достаточно широком диапазоне.

Западные и восточные этносы различаются по следующим основным психологическим характеристикам: индивидуализм—коллективизм (в западных культурах преобладает индивидуализм, а в восточных — коллективизм); низкая и высокая контекстуальная коммуникация (большинство азиатских народов относятся к высококонтекстуальным, а западные — к низкоконтекстуальным); низкий — высокий уровень избегания неопределенности (у западных этносов — низкий уровень, а у восточных — высокий); властная дистанция (у восточных народов — высокий уровень, а у западных — низкий) и маскулинность—фемининность (к примеру, в США и Германии низкий уровень маскулинности, а в Японии — высокий) (Hofstede, 1983; Gudykunst, Ting-Toomey, Chua, 1988; Hofstede, 1991; Triandis, 1995).

*Малая группа* путем поощрения и наказания формирует у представителей своего этноса модели установления межличностных, а также ин- и аутгрупповых контактов в различных ситуациях общения с членами разных социальных, профессиональных, национальных и иных групп. Психологические характеристики различных групп русского населения интересно рассмотрены В.В. Кочетковым (Кочетков, 1998). *Идиосинкразический кредит* (кредит доверия) к руководителям в разных этносах различается (в восточных выше, чем в западных). Зависит от этнической культуры и стиль управления на производстве (в западных этносах преобладает инструментальный, в восточных — эмоционально-межличностный). Имеет этнопсихологическую специфику и процесс принятия решений (на Востоке — более авторитарны, а на Западе — более демократический).

В личности наиболее ярко проявляются этнопсихологические характеристики. Наиболее исследованными проблемами в России являются *этническая социализация (этнизация)* личности, этническое самосознание, этническая идентификация и психологический аспект миграций. Этнизация активно осуществляется в детские годы; она заключается в освоении и воспроизведении национального образа жизни, в котором личность находится. Этническая социализация подростка в разных культурах изложена в совместной работе Е.П. Белинской и Т.Г. Стефаненко (Белинская, Стефаненко, 2000).

*Этническое (национальное) самосознание* — это осознание народом себя как этнической общности, выделение из окружающего мира и оценка в нем своего места. В личности этническое самосознание связано с этническим самоопределением. По мнению В.Ю. Хотинец, этническое самосознание представляет собой относительно устойчивую систему осознанных представлений и оценок, реально существующих этнодифференцирующих и этноинтегрирующих компонентов жизнедеятельности этноса (Хотинец, 2000). *Этническая идентификация* подразумевает процесс отождествления личности с национальной общностью, к которой она принадлежит. Данный процесс может быть осознаваемым и мало осознаваемым. Обычно этническая идентификация сопровождается эмоциональными переживаниями. Данный феномен рассматривается как механизм формирования этнического самосознания

При рассмотрении личности как носителя этнопсихологических характеристик рассматриваются проблемы формирования имплицитной структуры личности, социально-психологической наблюдательности, стиля общения и ее локуса контроля в разных национальных общностях.

По-разному оценивается в этносах хронологический возраст ее представителей. Проявление активности и сензитивности по-разному проявляется и поддерживается представителями этнических общностей (особенно это относится к ролевому поведению мужчин и женщин).

**Этнопсихологические особенности общения.** Этническое общение можно рассматривать как многоаспектное, многомерное и многоуровневое системное явление. На социальном уровне оно является институционализированным и может быть отнесено к общественным отношениям. В связи с этим этническое общение имеет разные аспекты: правовые (межгосударственные и внутригосударственные), политические, моральные, экономические, социальные и т. д. На социально-психологическом уровне этнического

общения можно выделить перцептивную, коммуникативную и интерактивную стороны (Резников, 1999).

*В межличностном восприятии (познании)* срабатывает механизм этноцентризма, который обуславливает восприятие партнера по общению через призму своего этнического бытия. В случае, если воспринимаемый принадлежит к собственной общности (ингруппе), оценка, как правило, завышается. И наоборот, если воспринимаемый принадлежит к другой общности (аутгруппе), его оценка может снижаться. Этноцентризм обуславливает часто полярную оценку ин- и аутгруппы (Левкович, Андрушак, 1995).

При недостаточном знакомстве представителя одного этноса с представителем другого этноса срабатывает механизм стереотипизации, т. е. осуществляется приписывание воспринимаемому человеку психологических характеристик его этноса (особенно в тех случаях, если воспринимаемого хорошо не знают).

Функционирование систем психического отражения (акустической, оптической, тактильно-кинестетической и ольфакторной системе обоняния) в разных этнических общностях обуславливает своеобразие восприятия человека человеком во внутри- и межэтническом общении (в одних культурах внимание обращают на речь, в других — на экспрессию, в третьих — на запахи и т. д.)

Этнопсихологическое своеобразие сказывается в *коммуникативном аспекте общения*. Этническое своеобразие заключается в манере излагать информацию (емко и быстро — по-западному, не спеша и витиевато — по-восточному), в использовании невербальных средств общения (пара- и экстралингвистических), предпочтении методов психологического воздействия и т. д. По-разному оценивают представители Латинской и Северной Америки, европейских и азиатских народов время, отведенное на решение деловых вопросов. Известна роль проксемики при установлении межэтнических контактов.

Этническая специфика просматривается и *во взаимодействии*. В процессе исторического развития этническая общность вырабатывает определенные принципы и правила сотрудничества и разрешения конфликтов. К сожалению, в отечественной литературе данный вопрос почти не исследован. Из зарубежных подходов интересна позиция, рассматривающая взаимодействие как обмен ресурсами. Данный феномен характеризуется тремя измерениями: партикуляризм — универсализм в обмене ресурсами; конкретность — абстрактность ресурсов и процесс передачи — получения ресурсов.

Коллективистским общностям присущ общецелевой обмен (типичность любой общающейся диады и интеракции для всех



представителей данного этноса), а индивидуалистским общностям свойственен целеспецифический обмен (уникальность общающейся диады и интеракции по сравнению с другими взаимодействиями в данном этносе).

В маскулинных культурах акцент делается на обмене глубинными ценностями, связанными с конкретными материальными ресурсами, в то время как в фемининных культурах уделяется внимание обмену ценностями, связанными с эмоциями и информацией (воспитание и качество жизни).

Представители низкоконтекстуальных общностей (например, в США) ценят строгую логику, ясное изложение вербальной информации, индивидуализацию невербального поведения, индивидуалистскую интеракцию (вплоть до отклоняющейся стратегии взаимодействия). Члены высококонтекстуальных общностей (к примеру, Япония) ценят витиеватую логику, неявное изложение информации, невербальную информацию, соответствующую ситуации взаимодействия. В целом при обмене ресурсами они действуют в непрямом стиле получения и отклонения (Gudykunst, Tim-Toomy, Chua, 1988).

Разрешение конфликтов в различных этносах осуществляется по разным алгоритмам (с привлечением посредников или без них, с высоким уровнем эмоциональной вовлеченности или с низким и пр.). При этом этнопсихологический подход к конфликтам просматривается не только на межличностном, но и на межгосударственном уровне. В этом плане представляют ценность результаты исследования Г. У. Солдатовой «Психология межэтнической напряженности» и «Социальные конфликты в современной России» (Солдатова, 1998; Социальные конфликты в современной России, 1999).

**Межличностные отношения.** В этнических общностях межличностные отношения имеют различное содержание, которое проявляется в характерной для данной группы форме. Как показывают результаты эмпирических исследований в США, своеобразие межличностных отношений обуславливается этническим происхождением конкретного американца.

Кросскультурные исследования свидетельствуют, что представители коллективистских общностей относительно легче формируют межличностные отношения с членами одноименных групп, чем с представителями индивидуалистских общностей. В таких этносах культивируется формирование межличностных отношений с родственными связями.

Самораскрываемость в межличностных отношениях обуславливается принадлежностью к коллективистской или индивидуалистской культуре (например, североамериканцы более охотно раскрываются, чем японцы). Представляет интерес проблема аттракции среди разных этносов.

Проведение прикладных исследований по этнической психологии определяется запросами общества, экономическими и финансовыми возможностями страны, теоретико-методологическим уровнем исследованности этнопсихологических проблем, разработанностью программ проведения прикладных изысканий, опытом проведения подобных исследований в стране и наличием научных кадров, способных осуществить такие работы.

Эмпирические исследования основываются на принципах детерминизма, единства сознания и деятельности, развития психики в деятельности, системности и сопоставимости. Принцип сопоставимости четко прослеживается в кросскультурных исследованиях (психологические особенности одного этноса сравниваются с психологическими характеристиками другого народа).

Эмпирические исследования по различным аспектам этнической психологии проводятся в Институте психологии РАН (Кцоева, 1985; Науменко, 1992; Шихирев, 1993; Левкович, Андрушак, 1995; Резников, 1999; Ключникова, 2001), Институте этнологии и антропологии РАН (Лебедева, 1993, 1995, 1998; Дробичева, 1996; Солдатова, 1998), МГУ (Стефаненко, Шлягина, Ениколопов, 1993; Стефаненко, 1986, 1999) и Российской академии государственных служащих (Кокорев, 1992; Фетисов, 1995; Набиев, 1995).

Особое место занимают прикладные комплексные исследования военных психологов по этнопсихологическим особенностям личного состава зарубежных армий (Феденко, Луганский, 1966; Луганский, 1968), в которых раскрываются психологические характеристики населения и показывается их влияние на боеготовность личного состава армий.

Проведение прикладных исследований по этнической психологии чаще всего определяется практическими запросами государственных организаций.

В 1992 г. в Институте молодежи вышла из печати «Этнопсихология» в двух частях (Крысько, Деркач (Ч. 1); Деркач, Крысько, Саракуев (Ч. 2), 1992). В последней работе даются краткие характеристики народов России, ближнего и дальнего зарубежья. Описание психологического облика зарубежных этносов освещается в книгах Сухаревых (В. А. Сухарев, М. В. Сухарев, 1997) и С. Д. Льюиса (Льюис, 1999).

Эмпирические исследования по этнической психологии в России почти исчерпываются названными выше работами. Ограничения на их проведение в прошлом были связаны с идеологическим запретом, а после 1991 г. — с отсутствием финансовых возможностей. Вместе с тем были выполнены интересные исследования Н. М. Лебедевой «Новая русская диаспора» (1995 г.), Г. У. Солдатовой «Психология межэтнической напряженности» (1998 г.), «Социальная и культурная дистанция» (под редакцией Л. М. Дробижевой, 1998 г.) и проведена I-я Этнопсихологическая конференция секцией этнической психологии при Российском психологическом обществе в октябре 1997 г. (Этническая психология и общество, 1997).

Позитивным явлением в этнической психологии является публикация авторских методик по различным аспектам этнопсихологических явлений (Стефаненко, Шлягина, Еникополов, 1993; Левкович, 1992; Кочетков, 1998; Солдатова, 1998).

В связи с социально-экономическими преобразованиями в России, у нас стала развиваться экономическая этническая психология. Предметом ее исследования является проявление этнопсихологических характеристик в экономической сфере деятельности (Льюис, 1999; Шихирев, 2001).

Как видно из изложенного, исследований по теоретическим и прикладным проблемам этнической психологии в России, к сожалению, не очень много, и они представляют мозаичную картину. За рубежом количество публикаций составляет более 10 тысяч; изданы фундаментальные справочники (например, по проблемам кросскультурной психологии, подготовки личности к межкультурному общению).

Перспективными теоретическими проблемами этнической психологии являются природа, функции и структура этнопсихологии, психологические аспекты миграции народов, этнопсихологические характеристики различных этносов (проживающих как в России, так и за рубежом) и др.

## Контрольные вопросы и задания

1. Объясните основные понятия этнической психологии.
2. Расскажите историю развития этнопсихологической науки.
3. Поясните, какие факторы формируют этнопсихологические особенности народа.
4. Прокомментируйте, зачем надо знать функции этнопсихологических явлений.

5. Объясните, какова структура этнопсихологических характеристик.
6. Ответьте на вопрос, кто может быть субъектом этнопсихологических явлений.
7. Назовите основные характеристики межэтнического общения и поясните, как их надо учитывать при взаимодействии.
8. Охарактеризуйте перспективные теоретические и прикладные проблемы по этнической психологии для дальнейшего исследования.
9. Выделите, пожалуйста, у себя как у представителя этноса, к которому вы принадлежите, типичные характеристики своего народа.

## Литература

1. Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. — М., 1990.
2. Белинская Е. П., Стефаненко Т. Г. Этническая социализация подростка. Москва-Воронеж, 2000
3. Бобнева М. И. Социальные нормы и регуляция поведения. — М., 1978.
4. Будилова Е. А. Социально-психологические проблемы в русской науке. М., 1983
5. Вундт В. Проблемы психологии народов. СПб., 2001.
6. Гаджиев А. Х. Проблемы марксистской этнической психологии. Ростов-на-Дону, 1982.
7. Горячева А. И. О некоторых категориях социальной психологии // Проблемы общественной психологии. М., 1965. с. 186-234.
8. Горячева А. И., Макаров М. Г. Общественная психология: философия и социально-психологические характеристики. Л., 1979.
9. Гумилев Л. Н. Конец и вновь начало. М., 1994.
10. Деркач А. А., Крысько В. Г., Саракуев Э. Л. Этнопсихология. Ч. 2. Принципы и методы построения этнопсихологического исследования. М., 1992.
11. Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе / Отв. ред. А. Л. Журавлев. М., 1996.
12. Дробижева Л. М. Национализм, этническое самосознание и конфликты в трансформирующемся обществе // Национальное самосознание и национализм в Российской Федерации в начале 1990-х гг. М., 1996.
13. Знаков В. В. Психология понимания правды. СПб., 1999.
14. Кон И. С. К проблеме национального характера // История и психология. М., 1971. С. 122-158.
15. Королев С. И. Вопросы этнопсихологии в работах зарубежных авторов. М., 1970.
16. Королев С. И. Психологическая ориентация в этнопсихологии: Механизмы субъективации // Психологические механизмы регуляции социального поведения. М., 1979. С. 20-43.
17. Кочетков В. В. Психология межкультурных различий. Саратов, 1998.
18. Крысько В. Г., Деркач А. А. Этнопсихология. Ч. 1. Теория и методология. М., 1992.
19. Кцоева Г. У. Методы изучения этнических стереотипов // Социальная психология и общественная практика. М., 1985. С. 225-231.
20. Ле Бон Г. Психология народов и масс. СПб., 1995.
21. Лебедева Н. М. Социальная психология этнических миграций. М., 1993.

22. Лебедева Н. М. Новая русская диаспора: Социально-психологический анализ. М., 1995.
23. Левкович В. П. Социально-психологическая диагностика супружеских отношений. Учебно-методическое пособие. М., 1998.
24. Левкович В. П., Андрушак И. Б. Этноцентризм как социально-психологический феномен // Психологический журнал. 1995. № 2. С. 70-81.
25. Луганский Н. И. Влияние национально-психологических особенностей населения ФРГ на морально-политические качества личного состава бундесвера. Дисс. на соискание степени канд. пед. наук. М.: ВПА, 1968.
26. Лурия А. Р. Об историческом развитии познавательных процессов. М., 1974.
27. Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе. М., 1999.
28. Набиев М. М. Национально-психологические особенности таджиков и специфика их проявления в этническом общении. Автореф. дисс. на соискание степени канд. психол. наук. М., 1995.
29. Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история. М., 1979.
30. Резников Е. Н. Этническая психология // Современная психология / Отв. ред. В. Н. Дружинин. М., 1999. С. 571-577.
31. Резников Е. Н., Нгуен Нгок Тхыонг. Изменение социально-психологических особенностей малых народностей Северного Вьетнама в новых социально-экономических условиях // Социальная психология экономического поведения. М., 1999. С. 208-216.
32. Резников Е. Н., Товуу Н. О. Этнопсихологические характеристики народа тыва: теория и практика. М., 2001.
33. Саракуев Э. А., Крысько В. Г. Введение в этнопсихологию. М., 1996.
34. Солдатова Г. У. Психология межэтнической напряженности. М., 1998.
35. Социальная и культурная дистанция. Опыт многонациональной России / Отв. ред. Л. М. Дробизева. М., 1998.
36. Социальная психология и общественная практика / Отв. ред. Е. В. Шорохова, В. П. Левкович. М., 1985.
37. Социально-психологические исследования межнациональных отношений / Отв. ред. П. Н. Шихирев. М., 1993.
38. Социальные конфликты в современной России. М., 1999.
39. Старовойтова Г. М. О предметной области этнопсихологии // Советская этнография. 1983. № 3.
40. Стефаненко Т. Г. Этнопсихология. М., 1999.
41. Стефаненко Т. Г., Шлягина Е. И., Ениколопов С. Н. Методы этнопсихологического исследования. М.: МГУ, 1993.
42. Стефаненко Т. Г. Адаптация к новой культурной среде и пути ее оптимизации // Введение в практическую социальную психологию. М., 1966.
43. Сухарев В., Сухарев М. Психология народов и наций. М., 1997.
44. Товуу Н. О. Психологические характеристики семьи этноса тыва. М., 2001.
45. Феденко Н. Ф., Луганский Н. И. О некоторых национально-психологических особенностях населения и личного состава армий империалистических государств. М., 1996.
46. Фетисов И. В. Особенности национальной психологии испанцев. Автореф. дисс. на соискание степени канд. психол. наук. М., 1995.
47. Хотинев В. Ю. Этническое самосознание. СПб., 2000.
48. Шейнов В. П. Психология и этика делового контакта. Минск, 1996.
49. Шихирев П. Н. Введение в российскую деловую культуру. М., 2001.

50. Шпет Г. Г. Введение в этническую психологию. М., 1989. С. 475-574.
51. Шнейдер Ю. В., Петрищев В. Н., Лебедева И. А. Биохимические маркеры генов у народов коми // Генетика. 1990. Т. 26. № 5. С. 1102-1109.
52. Этнопсихологический словарь. М., 1999.
53. Albert R.D. The intercultural sensitizer or cultural assimilator: A cognitive approach // Handbook of intercultural training. Vol. 2. N.J., 1983. P. 136-149.
54. Benedict R. Patterns of culture. Boston, 1934.
55. Berry J.W. Ecology, cultural adaptation and psychological differentiation; traditional patterning and acculturative stress // Cross-cultural perspective on learning. N.J., 1975. P. 156-163.
56. Berry J., Poortinga Y., Segall V., Dasen P. Cross-cultural psychology: Research and applications. Cambridge, 1992.
57. Bogardus E.S. Measuring social distance // Journal of applied sociology. 1925. Vol. 9. P. 299-309.
58. Bochner S. The social psychology of cross-cultural relations // Cultures in contact: Studies in cross-cultural interaction. Oxford, 1982. P. 235-242.
59. Brislin R.W., Cushner K., Cherrie C., Yong M. Intercultural research. A practical guide. Calif.: Newbury Park, 1989.
60. Duijker H.C.J., Frijda H.Y. National character and national stereotypes: A trend report prepared for the international union of scientific psychology. Amsterdam, 1960.
61. Gorer G. The concept of national character // Science news. 1950. № 18. P. 105-123.
62. Gudykunst W.B., Ting-Toomey S., Chua E. Culture and interpersonal communication. Newbury Park, 1988.
63. Handbook of intercultural training. N.J., 1983. Vol. 1-3.
64. Hellpach W. Der Deutsche character. Bonn, 1954.
65. Hoffstätter P. Gruppendynamik: die kritik der massenpsychologie. Hamburg, 1957.
66. Hofstede G. Culture's Consequences: International differences in work related value. Beverly Hills, 1980.
67. Hofstede G. Dimensions of national cultures in fifty countries and three regions // Explications in cross-cultural psychology / Derogowski J., Dzuirawiec S., Annis R. Lisse, Netherlands, 1983.
68. Hofstede G. Cultures and organizations: Soft ware of the mind. London, 1991.
69. Inkeles A., Levinson D. National character: The study of model personality and sociocultural systems // The handbook of social psychology: In five volumes / Lindsey G. and Aronson E. Reading (Mass.), 1969. Vol. IV. P. 418-492.
70. Kardiner A. The individual and its society. With a forward and two ethnological reports by R. Linton. N.Y., 1939.
71. Kim Y.Y. Communication and cross-cultural adaptation. Philadelphia, 1988.
72. Linton R. The cultural background of personality. N.Y., 1945.
73. Lonner W., Berry J.W. Field methods in cross-cultural research. Newbury Park, Calif., 1989.
74. Mead M. The study of national character // Policy sciences: Recent development in scope and method / D. Lerner and H.D. Lasswell. Stanford University Press, 1951. H. 70-85.
75. Oberg K. Culture Shock: Adjustment to new cultural environments // Practical Anthropology. 1960. Vol. 7. P. 145-157.
76. Triandis H.C. Cultural training, cognitive complexity and interpersonal on learning. N.Y., 1975.

## 7.4. Социальная психология предпринимательства

### 7.4.1. Предпринимательство как социально-экономический и психологический феномен

Необходимость предварительного анализа и определения понятия предпринимательства связана с тем, что в современной науке до сих пор отсутствует единство в понимании сущности этого явления, его отличительных признаков и даже четкое и общепринятое определение самого термина «предприниматель». Одна из трудностей определения предпринимательства состоит в том, что это слово является одновременно и общеупотребительным термином, и научным понятием. В первом случае его содержание может быть раскрыто, исходя из его толкования в словарях и энциклопедиях. Здесь оно раскрывается как деятельность, связанная с созданием, поддержанием и развитием предприятия, дела, производством товаров и услуг.

Уже в этом достаточно широком смысле понятие «предпринимательство» имеет не только экономическое (производство товаров и услуг с целью получения прибыли), но и психологическое содержание. Предпринять что-либо — значит сделать инициативное, упреждающее действие, проявить активность до того, как будут четко определены ее условия и последствия. Способность к регулярному и успешному осуществлению такого рода активности, предполагающей умение быстро принимать и реализовывать решения в условиях неопределенности, в повседневном языке называется предприимчивостью. Таким образом, предпринимательство есть особый вид экономической деятельности, предполагающей наличие у ее субъекта особых психологических качеств. Раскрытие этих особых психологических качеств и является главной задачей психологии предпринимательства.

**Историческая эволюция взглядов на предпринимательство.** Исторический анализ развития термина *предприниматель* (или *антрепренер* — от фр. *antreprenuer* — *посредник*, см. таблицу 1) показывает, что этот термин появился в Западной Европе в средние века и первоначально обозначал организаторов крупных музыкальных представлений и парадов, а также строительных и производственных проектов. Затем, начиная с XVII в., так называли лиц, которые заключали с государством контракт на выполнение определенных работ или поставку продукции и выступали посредниками между заказчиком и исполнителями. Поскольку стоимость выполнения работ оговаривалась заранее, предприниматель распоряжался прибылью и нес ответственность за убытки от реализации

**Средние века:** организатор парадов и музыкальных представлений; лицо, отвечающее за выполнение крупномасштабных строительных или производственных проектов.

**XVII в.:** лицо, заключившее с государством контракт, стоимость которого оговорена заранее. Такой человек берет на себя всю полноту финансовой ответственности за выполнение условий контракта, но если ему удастся уложиться в меньшую сумму, то разницу он присваивает себе.

**1725 г. Ричард Кантильон:** предприниматель — это человек, действующий в условиях риска, функция представления капитала отличается от предпринимательской функции.

**1797 г. Бодо:** лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело, тот, кто планирует, организует и владеет предприятием.

**1803 г. Жан Батист Сэй:** доход на капитал отличается от предпринимательского дохода

**1934 г. Йозеф Шумпетер:** предприниматель — это новатор, который разрабатывает новые технологии

**1961 г. Дэвид Макклеланд:** предприниматель — это энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска.

**1964 г. Питер Друкер:** предприниматель — это человек, использующий любую возможность с максимальной выгодой.

**1983 г. Гиффорд Пиншот:** интрапренер — это антрепренер, действующий в условиях уже существующего предприятия, в отличие от антрепренера-предпринимателя, создающего новое предприятие.

**1985 г. Роберт Хизрич:** предпринимательство — это процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель — это человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым.

*Таблица 1. Эволюция термина «антрепренер» (по Р. Хизричу и М. Питерсу).*

контракта. С этого времени наряду с функциями организации и руководства осуществлением предприятия отличительными чертами предпринимательства становятся *деятельность в условиях риска и ответственность за результаты предприятия*. Другой важной вехой развития представлений о предпринимательстве явилось разграничение функций предоставления капитала для рискованного предприятия (венчурный капиталист) и реализации самого предприятия (собственно предприниматель).

Существенный вклад в развитие представлений о психологии предпринимательства внесли немецкие социологи М. Вебер (1864-1920), исследовавший развитие *предпринимательского духа* и роли протестантской религии и этики в его формировании, и В. Зомбарт (1863-1941), давший развернутые социально-психологические портреты типов предпринимателей.



**Предпринимательство как экономическое явление.** Современное понимание предпринимательства как экономического явления и его роли в экономическом развитии представлено в работах Й. Шумпетера «Теория экономического развития» (1912, на русском языке — 1982), Ф. фон Хайека (1992), Дж.М. Кейнса (1978), П. Друкера (1992) и др. В последние годы к анализу феномена предпринимательства обратились и отечественные экономисты: В.С. Автономов (1990), В.С. Агеев (1991) и социологи: Т.И. Заславская (1995), В.В. Радаев (1993) и др.

Й. Шумпетер определял предпринимателя как ключевую фигуру развития экономики, основной задачей которого является *нарушение равновесного состояния в экономике и перевод ее в новое равновесное состояние, разрешение многочисленных противоречий в экономике* (между статикой и динамикой, традициями и нововведениями, спросом и предложением и т.д.), создание новых комбинаций факторов производства и экономики.

Ф. фон Хайек (1992) обратил особое внимание на такие отличительные черты предпринимательской деятельности, как *жесткая конкурентная борьба между предпринимателями и стремление к поиску новых возможностей получения прибыли*.

П. Друкер (1992) в своей концепции *предпринимательского общества* обратил внимание на то, что *предпринимательство как инновационная активность, связанная с использованием имеющихся возможностей с максимальной выгодой, не ограничивается только сферой экономики, но может проявляться в самых разнообразных сферах социальной деятельности*.

В современных представлениях о предпринимательстве условно можно выделить функционально-ролевой и структурный подходы. В рамках функционально-ролевого подхода предпринимательство рассматривается как разновидность экономической или, более широко, социальной деятельности, связанной с реализацией определенных функций экономического и социального развития. При этом одни авторы ограничивают функции предпринимательства исключительно экономической сферой, другие соотносят его со всеми видами человеческой деятельности.

При анализе экономических функций предпринимательства в одних случаях подчеркивается роль предпринимателя как хозяйственного субъекта, осуществляющего функции оптимальной комбинации наличных ресурсов (финансовых, человеческих, организационных, информационных и т.д.) для удовлетворения спроса и извлечения дохода, в других — основная экономическая

функция предпринимателя определяется как поиск и создание новых возможностей и комбинаций в экономике. В последнем случае принято говорить об *инновационном предпринимательстве*, дабы отграничить функции изобретателя с одной стороны, и функции традиционного менеджера, с другой (таблица 2).

Характеристики	Традиционные менеджеры	Свободные предприниматели	Корпоративные предприниматели
Основные мотивы	Мотив продвижения по службе, стремление к корпоративным вознаграждениям типа престижной должности, власти, штата подчиненных.	Стремление к независимости, поиск возможности для проявления творчества, деньги.	Стремление к независимости, возможность продвижения в корпоративной среде в сочетании с корпоративными вознаграждениями.
Временная организация.	Напоминает бег на короткую дистанцию, еженедельные, ежеквартальные, ежемесячные совещания по поводу бюджета, квот и т.д.; обязательное ежегодное планирование	Выживание и стремление к 5-10-летнему росту в бизнесе.	Промежуточная позиция между свободными предпринимателями и традиционными менеджерами в зависимости от сочетания личных планов и корпоративных графиков.
Деловая активность.	Больше поручают и надзирают, нежели участвуют в работе непосредственно	Непосредственно включены в работу.	В большей мере непосредственно участвуют в работе, нежели дают поручения.
Степень риска.	Ведут себя осторожно	Рискуют умеренно.	Рискуют умеренно.
Отношение к статусу.	Проявляют интерес ко всему, что символизирует статус в организации.	Не интересуются статусной символикой	Не интересуются традиционными корпоративными символами статуса, стремятся к независимости.
Отношение к ошибкам и неудачам.	Стараются избежать ошибок и неожиданности.	Пытаются преодолеть ошибки и неудачи	Стараются скрывать рискованные проекты от внешнего взора до тех пор, пока они не выполнены.
Специфика принятия решений	Обычно соглашались с тем, кто занимает более высокие управленческие позиции.	В принимаемых решениях следуют собственному видению.	Способны продемонстрировать другим, что согласны помочь им в достижении мечты.

Характеристики	Традиционные менеджеры	Свободные предприниматели	Корпоративные предприниматели
В ком видят источник опоры	В других.	В самих себе и клиентах.	В себе, клиентах и спонсорах.
История семьи.	Члены семьи работали в больших организациях.	Происходят из семей, для членов которых характерно предпринимательство в малом бизнесе, фермерство или занятие свободными профессиями	Происходят из семей, для членов которых характерно предпринимательство в малом бизнесе, фермерство или занятие свободными профессиями
Отношения с другими людьми.	Соблюдение иерархии в качестве основы установления отношений.	Деловые контакты, заключение сделок как основа отношений	Деловые контакты в рамках организационной иерархии.

Таблица 2. Характеристики традиционных менеджеров, свободных и корпоративных предпринимателей (по Р.Л. Кричевскому).

Одни определения подчеркивают в предпринимательстве функцию инновации, определяя его как *процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью* (Р. Хизрич, М. Питерс, 1991), другие выделяют в качестве основных функции собственника и менеджера, определяя предпринимателя как *организатора экономического предприятия, который его создает, владеет и управляет им и несет ответственность за все виды риска своего бизнеса* (Новый словарь Вэбстера). В любом случае в рамках функционального подхода предпринимательство рассматривается обезличенно, как тип деятельности, не привязанный к характеристикам конкретных субъектов.

В современной литературе по менеджменту (М. Мескон и др., 1992, П. Друкер, 1992) выполнение предпринимательских функций, связанное с развитием управления, проведением организационных нововведений, созданием новых видов товаров и услуг и т.д., рассматривается как отличительная особенность эффективного, инновационного управления, и в этой связи используются термины предпринимательского управления и корпоративного или внутреннего предпринимательства. Владение собственностью и персональная ответственность за риски не рассматриваются как необходимые признаки предпринимательства. При таком подходе формально-статусные различия между менеджерами и предпринимателями фактически стираются.

В рамках структурного подхода, напротив, делаются попытки более или менее четкой социальной идентификации предпринимателей как особой социальной группы, что совершенно необходимо для включения этого феномена в разряд объектов эмпирических и психологических исследований.

С юридической точки зрения предпринимательство определяется как *самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном порядке*. Такое достаточно широкое определение предпринимательства фактически включает в себя все виды деловой активности (бизнеса) за исключением наемного труда.

Попытки выделения предпринимателей как особой социальной группы в рамках социальной стратификации (Заславская Т.И., 1995) позволяют сформулировать критерии эмпирической идентификации ее представителей. На основании предложенных критериев были эмпирически выделены представители предпринимательского слоя современного российского общества (*бизнес-слоя* по определению Т.И. Заславской), в рамках которого в свою очередь были выделены подгруппы, различающиеся условиями и содержанием предпринимательской деятельности:

1) *собственно предприниматели*, выступающие одновременно и собственниками, и руководителями своего предприятия (особую группу из их числа образуют т.н. *самозанятые*, т.е. занимающиеся индивидуальным бизнесом);

2) *полупредприниматели*, совмещающие предпринимательскую деятельность с наемным трудом (в этой группе выделяются руководители и рядовые работники);

3) *менеджеры*, осуществляющие функции руководства и распоряжения ресурсами, но не являющиеся собственниками предприятия (здесь выделяются совладельцы и наемные менеджеры).

Результаты проведенной работы позволяют сформулировать достаточно четкие критерии идентификации субъектов предпринимательской деятельности. Вместе с тем они со всей очевидностью указывают на неоднородность предпринимательского слоя, что делает необходимым для исследователей предпринимательства, в том числе психологов, в каждом случае четко определять специфические признаки выборки, на которой проводится исследование.

В заключение можно привести определение предпринимательства, которое дает авторитетный специалист в области предприни-

мательства, основатель Гарвардского исследовательского центра по истории предпринимательства А. Коул — *целесообразная деятельность индивида или группы ассоциированных индивидов, предпринятая с целью создать, сохранить, увеличить ориентированную на получение прибыли организационную единицу, являющуюся совокупностью ресурсов, капитала, информации и труда, чтобы добиться денежной или иной выгоды, которая является мерой его успеха, во взаимодействии с экономическими, политическими, социальными (институтами, обычаями) условиями того периода развития общества, который позволяет значительную степень свободы принятия решений.*

#### 7.4.2. Основные направления исследований психологии предпринимательства

Начиная с работ Й. Шумпетера в экономической литературе делаются попытки определения предпринимателя не просто как субъекта особого вида экономической деятельности, но как человека особого психологического типа, отличительные свойства которого могут проявляться и рассматриваться безотносительно к содержанию выполняемой им экономической функции. Эта идея послужила мощным толчком к проведению психологических исследований, основной целью которых явился поиск тех специфических качеств, которые побуждают человека к предпринимательской деятельности и обеспечивают эффективное выполнение предпринимательских функций.

**Исследования мотивации предпринимательской деятельности.** Американский психолог Д. Макклеланд, развивая теоретические идеи и эмпирические подходы исследований *мотивации достижения* Х. Мюррея, провел серию экспериментов, объектами которых выступали как студенты учебных заведений, так и предприниматели. Этот опыт, описанный в его книге «*Общество достижения*» (1961), явился одной из первых серьезных попыток использования теории и методов психологической науки при анализе и решении проблем экономического развития.

Основная идея Д. Макклеланда заключалась в том, что отличительной психологической особенностью предпринимателей является более высокий уровень *мотивации достижения*, которую он определял как *соревнование с некими существующими стандартами*. Мотивация достижения проявляется при следующих условиях:

- ситуация поведения индивида характеризуется наличием определенных стандартов, по которым оценивается успешность или неуспешность решения индивидом поставленных задач;

- индивид рассматривает себя как субъекта, ответственного за результаты своего поведения;
- достижение успеха в решении задачи не является заранее предрешенным, но связано с определенным уровнем риска.

Для оценки выраженности мотивации достижения Д. Макклеланд использовал ТАТ (тематический апперцепционный тест) — проективную методику, разработанную американским психологом Х. Мюрреем и модифицированную впоследствии немецким психологом Х. Хекхаузенем. Испытуемым предъявлялись картинки с достаточно неопределенными изображениями, допускающими различную интерпретацию, и предлагалось сочинить по каждой картинке рассказ о том, что происходит на представленной картинке, что привело к возникновению изображенной ситуации, что может произойти в будущем, о чем думают и что переживают изображенные лица. С помощью специально разработанных ключевых категории экспериментаторы анализировали содержание рассказов, фиксируя частоту тех, которые свидетельствуют о проявлении мотивации достижения успеха. Получаемый в результате индекс ( $n_{Ach}$  — от англ. achievement — достижение) служил количественной оценкой степени выраженности мотива. В результате длительной серии лабораторных экспериментов Д. Макклеланд и его сотрудники (Р. Атkinson, В. Винтер) пришли к выводу о том, что индивиды с высоким уровнем мотивации достижения вели себя как успешные, рациональные предприниматели. Они устанавливали для себя средний уровень трудности задач и стремились к достижению максимального успеха в их решении. Кроме того, для них были характерны: позитивное отношение к ситуации достижения; стремление к решению интересных, достаточно сложных, но реально выполнимых задач; уверенность в успешном решении задачи; высокая настойчивость в достижении поставленной цели; стремление к разумному риску и отсутствие интереса к сверхсложным и очень простым задачам; интерес к ситуации соревнования с другими индивидами и активный поиск информации о своих результатах; проявление активности, решительности и ответственности за результат в неопределенных ситуациях; повышение уровня притязаний при достижении успеха и его снижение при неудаче. На основе полученных результатов Д. Макклеланд выдвинул гипотезу о том, что предприниматели (люди, достигшие успехов в бизнесе) имеют более высокую потребность в достижении успеха, чем профессионалы-не-предприниматели. Результаты эмпирических исследований, проведенных в ряде стран, подтвердили это предположение.

В более поздних исследованиях мотивации (Р. Аткинсон, Х. Хекхаузен) стали различать мотив достижения успеха и мотив *избегания неудачи*. Для людей, мотивированных на достижение успеха, характерны: четкая постановка позитивных целей деятельности и активное последовательное стремление к их достижению, уверенность в своих возможностях, адекватная самооценка. Они предпочитают задачи средней трудности, а при неудачах мобилизуют свои силы и повышают активность. Люди, мотивированные на избегание неудачи, проявляют неуверенность в своих возможностях, тревогу в ожидании возможной неудачи. Они нередко характеризуются неадекватной самооценкой (завышенной или заниженной), поэтому склонны выбирать или очень легкие, или очень трудные задачи. Успех повышает их активность, однако неудачи приводят к еще более резкому ее снижению. Индивидуальные особенности мотивации личности определяются сочетанием в разной степени выраженности того и другого типа мотивации. По мнению многих исследователей отличительной особенностью успешных предпринимателей является выраженное преобладание мотивации достижения успеха над мотивацией избегания неудач. Практика психологического консультирования показывает, что с помощью специальных упражнений можно корректировать индивидуальные особенности мотивации человека, повышая его уверенность в себе и направленность на достижение успеха.

**Локус контроля.** Дж. Роттер предложил различать людей по тому, где они преимущественно располагают (локализуют) факторы контроля за собственным поведением и значимыми для них событиями. Люди с преобладанием внешнего (*экстернального*) локуса контроля — *экстерналы*, склонны считать, что основные значимые события их жизни определяются (контролируются) преимущественно внешними обстоятельствами (благоприятностью внешних условий, влиянием других людей, случайностью и т.д.). Свои успехи и неудачи они также склонны объяснять преимущественно внешними по отношению к себе факторами. Люди с преобладанием *внутреннего* (*интернального*) локуса контроля — *интерналы*, напротив, полагают, что они сами способны в высокой степени контролировать значимые для себя события и склонны принимать на себя ответственность как за свои достижения, успехи, так и за неудачи. Оценивая уровень экстернальности—интернальности с помощью специально разработанного опросника, Д. Роттер и другие исследователи показали, что преобладание экстернального локуса контроля чаще сочетается с такими качествами, как *конформность*, т.е. уступчивое, за-

висимое поведение, неуверенность в себе, тревожность. Люди с преобладанием интернальности отличаются более высокой активностью, независимостью и самостоятельностью, они более уверены в себе, имеют более высокую самооценку и проявляют более высокую ответственность за свое поведение.

Результаты исследований подтвердили также связь интернальности с мотивацией достижения успеха. Эти данные легли в основу гипотезы о том, что предприниматели характеризуются более высоким уровнем интернальности, чем профессионалы-непредприниматели, например, менеджеры. Результаты ряда эмпирических исследований (Р. Брокхауз, М. Кетс де Врис, Д. Миллер и др.) подтвердили эту гипотезу. Они показали также, что менеджеры с более высокими оценками интернальности проявляют более высокую маркетинговую активность и более склонны к нововведениям в управлении производством.

**Отношение к риску в предпринимательской деятельности.** Экономическая деятельность в условиях неопределенности и риска является одной из отличительных особенностей предпринимательской деятельности, поэтому изучению отношения предпринимателей к риску посвящено значительное число психологических исследований. Для изучения отношения предпринимателей к риску Р. Брокхауз (1982) использовал методику Когана-Уоллача. В ней испытуемым предлагался ряд ситуаций, в которых они должны были сделать выбор между более безопасными (менее рискованными), но и менее привлекательными и более рискованными, но и более привлекательными альтернативами. Например, предлагалось определить, при какой вероятности сохранения финансовой устойчивости компании (шкала вероятности варьирует от 1 до 9 из 10) испытуемый рекомендовал бы некому лицу наниматься на работу. На основании полученных данных Р. Брокхауз сделал вывод о том, что более успешные предприниматели характеризуются предпочтением умеренного риска. В сравнительном исследовании менеджеров и предпринимателей (руководителей — собственников фирм) он обнаружил отсутствие значимых различий между ними по отношению к риску. Однако в сравнении со средними (нормативными) значениями обе группы показали более высокую склонность к риску. Анализируя результаты этого и других исследований отношения предпринимателей к риску, К.-Э. Вернерид (1988) отмечает, что при исследовании отношения к риску нельзя ограничиваться объективно заданными характеристиками рискованности ситуации (вероятность успеха или проигрыша), необходимо учитывать особенности восприятия и оценки степени риска самими субъектами, т.е. предпринимателями. Эта субъективная оценка во



многим зависит от их субъективной оценки благоприятности условий и собственных возможностей достижения успеха. При высокой оценке собственных способностей и усилий предприниматель может субъективно оценивать ситуацию для себя как менее рискованную, чем она представляется внешнему наблюдателю или исследователю.

Научный анализ феномена предпринимательства и его психологических особенностей развивается, как развивается и само предпринимательство. В последние годы осмысление этого феномена становится все более актуальным и для отечественной науки

### 7.4.3. Социально-психологический анализ становления нового российского предпринимательства

В современном российском обществе в связи с изменившейся социально-экономической ситуацией сформировалась новая социальная группа, которая в общественном сознании определяется такими терминами, как *деловые люди, бизнесмены, предприниматели*. Активность представителей этой группы оказывает большое влияние на экономическую и политическую жизнь страны. Поэтому российские предприниматели сегодня являются объектом серьезного психологического анализа. Целью исследований, проведенных в Институте психологии РАН под руководством А.Л. Журавлева и В.П. Познякова, было изучение психологических отношений российских предпринимателей в сфере деловой активности, т.е. совокупности эмоционально окрашенных представлений и оценок различных явлений, связанных с предпринимательской деятельностью. В своем исследовании авторы исходили из общего предположения о том, что на развитие и успешность предпринимательской деятельности оказывают влияние как внешние социально-экономические условия, так и собственные возможности предпринимателей в развитии своего бизнеса. В частности исследовались особенности представлений (и связанных с ними эмоциональных оценок) субъектов о своей экономической деятельности (уровень и направленность деловой активности, ее успешность и удовлетворенность достигнутыми результатами), о ее внешних условиях (экономическая ситуация в стране и регионе, экономическая политика государства), о характере отношений предпринимателей с представителями государственных органов и другими социальными группами и о самих себе как субъектах деловой активности. Исследовались такие социально-психологические феномены как мотивы, цели и ценности в сфере экономической деятельности, уровень притязаний и оценка собственных возможностей в

достижении успеха, отношение к риску, конкуренции и неудачам в предпринимательской деятельности.

Объектом эмпирических исследований выступали российские предприниматели сферы малого и среднего бизнеса, представители различных регионов России и разных сфер бизнеса. Основным методом исследования выступало стандартизированное интервью. Начиная с 1992 года по единой программе к настоящему времени выполнено 4 сопоставимых среза с интервалом в 2 года. Кроме того, в 1997 г. по данной программе проведено исследование социально-психологических особенностей становления российского предпринимательства с учетом региональной специфики. К настоящему времени опрошено свыше 500 респондентов.

**Оценка благоприятности экономических условий предпринимательской деятельности.** В целом на основе полученных эмпирических данных можно сделать вывод о том, что существуют как сходные черты, так и особенности психологических отношений к предпринимательской деятельности у предпринимателей, осуществляющих свой бизнес в столице и в других регионах России. Оценка благоприятности экономических условий для осуществления предпринимательской деятельности проводилась по 7-балльной шкале. Во всех выборках оценки получены ниже средних, а это значит, что условия оцениваются как неблагоприятные. Вместе с тем по этому вопросу обнаружены достоверные различия на 5% уровне. Предприниматели из городов Центральной России оценивают экономические условия для развития предпринимательской деятельности как еще менее благоприятные, чем москвичи. Они чаще испытывают на себе противодействия в работе со стороны государственных и местных органов власти, местного населения. У них сильнее выражена зависимость от государственных и местных органов власти.

По результатам факторного анализа оценки благоприятности экономических условий для ведения предпринимательской деятельности выделились в самостоятельный фактор, куда вошли ретроспективные оценки изменения условий предпринимательской деятельности за прошедший год и прогноз их изменения в будущем году, а также оценки материального уровня семьи в настоящее время. При этом оценки, характеризующие самого предпринимателя как субъекта деловой активности (оценка собственных возможностей в повышении успеха своего бизнеса, своей конкурентоспособности и успешности предпринимательской деятельности), вошли в другой фактор. Эти данные можно интерпретировать как свидетельство относительной автономности, независимости оце-

нок деловой активности предпринимателей от оценок благоприятности внешних условий их экономической деятельности.

Результаты корреляционного анализа показали наличие значимой (на уровне  $p=0,01$ ) связи оценок благоприятности социально-экономических условий для развития бизнеса и оценок зависимости развития бизнеса от этого фактора. Чем более низко оценивают предприниматели зависимость развития своего бизнеса от социально-экономических условий, тем в большей степени они оценивают эти условия как благоприятные. Сходные тенденции обнаружили и при анализе взаимосвязей оценок отношения местных органов власти и местного населения к предпринимателям. Чем более слабой считают предприниматели зависимость развития своего бизнеса от влияния этих факторов, тем более благоприятными они оценивают условия своей деловой активности. Подавляющее большинство предпринимателей обеих выборок считают, что в сложившихся социально-экономических условиях развитие их предпринимательской деятельности в большей степени зависит от их собственных усилий.

**Представления предпринимателей о взаимоотношениях с партнерами и представителями государственных структур.** Результаты исследования динамики представлений российских предпринимателей о характере взаимоотношений с партнерами показали, что в развитии своего бизнеса предприниматели отмечают серьезные трудности, которые связаны с противодействием и препятствием со стороны государственных и местных органов власти. Соответственно, уровень доверия к представителям этих структур невысок и за последние годы имеет устойчивую тенденцию к снижению. По результатам исследования обнаружена корреляция оценки степени реального риска в предпринимательской деятельности с оценкой отношения к предпринимателям со стороны государственных органов власти. Чем сильнее испытывают предприниматели противодействия и препятствия в работе со стороны государственных структур, тем выше они оценивают степень риска. Эти данные демонстрируют тот факт, что именно государственные органы власти воспринимаются предпринимателями как основной источник риска предпринимательской деятельности.

Степень доверия и надежности партнеров внутри предпринимательской среды оценивается опрошенными значительно выше, чем в их отношениях с представителями государственных органов власти, которые не воспринимаются предпринимателями как партнеры. Предприниматели предпочитают вступать в партнерские отношения со знакомыми и рекомендованными людьми. Партнерские отношения с близкими людьми (друзьями или родственниками) восприни-

маются ими как нежелательные. При этом оценка предпринимателями надежности своих партнеров за последние годы повысилась. Чем выше предприниматель оценивает собственные возможности в развитии своего бизнеса, тем позитивнее его представления о взаимоотношениях с партнерами. Порядочность, честность партнера — необходимое качество, при наличии которого на втором месте выступают профессионализм, компетентность, организованность.

**Мотивы и ценности российских предпринимателей.** Сравнительный анализ данных, полученных в ходе четырех последовательных опросов, позволяет выявить как общие особенности структуры мотивов предпринимательской деятельности, так и особенности ее динамики за последние годы, а также региональные особенности.

Тройку ведущих мотивов выбора предпринимательской деятельности во всех четырех срезах занимают мотивы: достижения самостоятельности и независимости своего бизнеса, возможности реализации своих способностей, материальной обеспеченности. Мотивы полезности своего бизнеса и достижения авторитета у окружающих представлены в значительно меньшей степени. Вместе с тем обнаружены различия в данных, полученных в разные годы, свидетельствующие об изменениях в структуре мотивации предпринимательства. в 1996 г. наиболее привлекательным мотивом предпринимательской деятельности становится материальная обеспеченность, в 1998г. ее ранг опустился на второе место, но все же оттеснил мотив самореализации.

Возможно, это связано с тем, что материальное благополучие является важным показателем, демонстрирующим окружающим людям, в первую очередь потенциальным партнерам и клиентам предпринимателя, успешность его деятельности, олицетворяет его возможности и высокие деловые качества. Важно и то, что в предпринимательской среде деньги являются прежде всего средством достижения конкретных целей деятельности — создание предприятия, реализация новой идеи и т.д. Кроме того, деньги являются инструментом, которым предприниматель манипулирует с целью увеличения прибыли. Увеличение значимости материального фактора можно объяснить и изменившимся отношением общества к уровню благосостояния, повышением престижности предпринимательской деятельности

При этом у москвичей более сильно выражены мотивы независимости и самореализации, а у предпринимателей из регионов Центральной России более сильно выражен мотив *материальная обеспеченность*. Возможно, это объясняется тем, что представители регионального бизнеса оценивают свой уровень материального благосостояния ниже, чем москвичи. Об этом же косвенно свидетельствуют

и различия в структуре ценностных ориентаций. Такие ценности, как *материальная обеспеченность* и *богатство*, у предпринимателей из городов Центральной России выражены более сильно.

При исследовании ценностных ориентаций предпринимателей (с использованием модифицированного варианта методики М Рокича) обнаружено, что как для московских, так и для региональных предпринимателей характерна общая структура наиболее предпочитаемых терминальных ценностей. Ими оказались, в порядке предпочтения: здоровье, семья, материальная обеспеченность, уверенность в себе, работа, свобода, друзья, любовь. Внутри этой структуры обнаружены достоверные различия между выборками, на 5%-ном уровне значимости, по ценностям «материальная обеспеченность», «богатство», «здоровье». Ориентация на эти ценности у предпринимателей из городов Центральной России выражена сильнее. У московских предпринимателей выше ранги ценностей «семья» и «любовь», однако различия между оценками не значимы.

В структуре инструментальных ценностей у представителей сравниваемых выборок обнаружены как сходства, так и различия. Наиболее высокие ранги в обеих выборках получили такие ценности, как «честность» и «независимость». Далее в структуре инструментальных ценностей наблюдаются различия. У москвичей следующей по значимости ценностью является «твердая воля». У предпринимателей из городов Центральной России эта ценность менее значима (различия достоверны на 5%-ном уровне значимости). Среди предпочитаемых предпринимателями ценностей оказались также «эффективность в делах», «предприимчивость», «образованность», «самоконтроль», «ответственность», «терпимость», «жизнерадостность». При этом у московских предпринимателей выше ранги ценностей «эффективность в делах», «самоконтроль» и «терпимость», а у предпринимателей из регионов — «образованность», «ответственность» и «жизнерадостность» (различия значимы на уровне тенденции). Среди ценностей, занимающих сравнительно низкие ранги, обнаружились значимые различия (на уровне  $p=0,01$ ) по ценностям «широта взглядов» (более значима для москвичей) и «исполнительность» (более значима для региональных предпринимателей). Если сравнить полученные данные с результатами исследований, проведенных другими авторами по сходной программе как на предпринимателях, так и на представителях других слоев российского населения, можно сделать общий вывод о том, что принципиальных различий в содержании ценностных ориентаций не прослеживается. Такие ценности, как здоровье, семья, работа,

материальная обеспеченность, друзья и любовь, входят в десятку наиболее значимых практически у всех слоев российского населения. Вместе с тем в иерархии терминальных ценностей предпринимателей сравнительно более важное место занимают такие ценности, как уверенность в себе, свобода и активная жизнь. Среди инструментальных ценностей предприниматели более высоко оценивают независимость, эффективность в делах и предприимчивость.

**Оценка деловой активности и успешности предпринимательской деятельности.** Сравнительный анализ результатов, полученных в разные годы, позволяет отметить неуклонный рост доли опрошенных предпринимателей, оценивающих успешность своей деятельности выше средней, при сохранении достаточно выраженной группы предпринимателей, оценивающих свою деятельность как малоуспешную. Полученные результаты свидетельствуют об усилении дифференциации в среде российских предпринимателей по параметру успешности (Различия в распределениях оценок значимы на уровне  $p=0,05$ ). По результатам корреляционного анализа определены социально-психологические факторы успешности предпринимательской деятельности, основными из которых являются высокие оценки собственных возможностей в решении своих проблем, своей конкурентоспособности и надежности партнеров.

В исследовании 1997г. по результатам факторного анализа был выделен ведущий фактор деловой активности предпринимателей, куда в качестве основных с наибольшими весами вошли следующие показатели: оценка уровня своей конкурентоспособности (0 723), степень надежности большинства партнеров (0 648), изменение уровня жизни семьи за последний год (0 632), оценка достижения целей своей предпринимательской деятельности (0 630), отношение к конкуренции (0 571), ожидаемое изменение жизненного уровня семьи (0 571), отношение к риску (0 527) и оценка собственных возможностей в повышении успешности своего бизнеса (0 521).

По всем выделенным показателям обнаружены статистически значимые различия в оценках московских и региональных респондентов. Московские предприниматели более позитивно относятся к конкуренции в предпринимательской деятельности, они более высоко оценивают уровень своей конкурентоспособности. Москвичи чаще, чем предприниматели из других городов Центральной России, испытывали серьезные неудачи. У них в большей степени выражена установка на продолжение предпринимательской деятельности. В случае серьезной неудачи они в большей степени склонны остаться в сфере предпринимательства, либо

начав новое дело самостоятельно, либо подыскав надежного компаньона. Московские предприниматели в целом более высоко оценивают степень реализации целей, которые они ставят перед собой в бизнесе, и удовлетворенность экономическими результатами своей предпринимательской деятельности.

В целом можно отметить, что уровень деловой активности предпринимателей и ее успешность связаны в их представлении как с оценкой внешних условий предпринимательской деятельности, так и с оценкой собственных возможностей и себя как субъекта предпринимательской деятельности. При этом более успешные предприниматели склонны более высоко оценивать зависимость развития своего бизнеса от собственных усилий, а менее успешные — от влияния внешних условий.

Результаты исследования позволяют обеспечить правительственные органы и предпринимательские структуры своевременной, достоверной и сопоставимой информацией, необходимой для проведения работы по реализации экономической реформы и развитию предпринимательства в России с учетом особенностей социальной психологии российских предпринимателей и ее региональной специфики. Знание социально-психологических трудностей, с которыми сталкиваются российские предприниматели, учет региональных особенностей их психологии, позволят более обоснованно строить работу государственных органов и предпринимательских структур по развитию предпринимательской деятельности в России. Определенную помощь может принести участие социальных психологов в таких направлениях работы, как оптимизация взаимодействия между предпринимателями и государственными и местными органами власти, психологическая подготовка и консультирование начинающих предпринимателей.

#### **7.4.4. Психология предпринимательства и бизнес-консультирование**

В последнее время наблюдается тенденция соединения академической психологии с различными областями ее практического применения. Предпринимательская деятельность сейчас является той областью, где этот процесс идет очень интенсивно. Еще недавно управленческое консультирование было на периферии российской академической науки, а такой сферы деятельности практических психологов, как бизнес-консультирование, вообще не существовало.

В настоящее время профессиональное психологическое консуль-

тирование становится формой цивилизованного решения проблем для все большего числа деловых людей в нашей стране. Сейчас современные психологические знания все активнее используются в диагностической и коррекционной части этой работы. Бизнес-консультирование по сути является деятельностью, направленной на актуализацию и осознание предпринимателем тех качеств своей индивидуальности, которые были сформированы ранее и оказывают влияние на его работу и развитие. Оно дает возможность адекватно оценить себя как профессионала в бизнесе с позиции критериев психологической науки и требований реальной ситуации сегодняшнего дня. Бизнес-консультирование позволяет также увидеть новые направления и пути достижения своих целей и получить конкретные психологические методики и приемы для реализации своего потенциала. Психологические исследования предпринимателей и предпринимательской деятельности позволяют более целенаправленно и обоснованно вести работу по профессиональному консультированию предпринимателей и оказанию им психологической поддержки.

Бизнес-консультирование в нашей стране использует как результаты исследований отечественной социальной психологии, так и обширные наработки западной экономической психологии. За рубежом накоплен более чем полувековой опыт в профессиональной деятельности психологов-консультантов. Тот бум в профессиональной психологии, который пережил Запад в начале XX века, первоначально решал задачи повышения производительности труда и эффективности производства. Но по мере гуманизации производства и развития самой психологической науки на передний план исследований вышел человек как субъект деятельности, в том числе и предпринимательской. Акцент сместился на изучение проблем, стоящих перед предпринимателем, и поиск их наиболее эффективных решений. Результатом явилось создание системы методик, способных оказать реальную помощь в этом виде деятельности.

Этот арсенал диагностических, коррекционных и других методик все в большем объеме берется психологами на вооружение и применяется на практике в нашей стране. И если в начале этого процесса методическое оснащение переносилось на российскую почву без учета тех теоретических концепций, в контексте которых оно создавалось, и без учета специфики страны, то сейчас этот пробел ликвидируется, что повышает эффективность применения западного опыта.

Бизнес-консультирование и управленческое консультирование являются эффективной, но не единственной формой оказания помощи предпринимателям. Сейчас психологи все активнее привлека-



ются к работе по формированию команд и работе с персоналом, проведению групповых тренингов и семинаров. На таких занятиях с помощью специальных методов обучения можно освоить новые психотехники в бизнесе, сформировать умение быстро находить решения в нестандартных ситуациях, хорошо разбираться в психологическом состоянии окружающих людей и уметь воздействовать на партнеров и персонал не директивно, развить поведенческую гибкость, умение уверенно чувствовать себя в сложных ситуациях, управлять своими эмоциями, убедительно и аргументированно излагать свои позиции, добиваться согласованного решения спорных вопросов. В ходе такой подготовки значительное число людей открывают в себе новые возможности и обнаруживают способности, которые затем могут быть реализованы в новой практике.

### Вопросы для контроля

1. Расскажите об эволюции термина «предприниматель» и современных подходах к пониманию предпринимательства.
2. Раскройте роль предпринимательства в экономическом развитии общества.
3. Каковы особенности мотивации предпринимательской деятельности?
4. Назовите типы локуса контроля и расскажите о его особенностях у предпринимателей.
5. Каковы особенности отношения предпринимателей к риску?
6. Расскажите о социально-психологических исследованиях становления российского предпринимательства.
7. Назовите основные направления практической психологической работы по поддержке и развитию предпринимательства.

### Практические задания

1. Составьте социально-психологический портрет знакомого предпринимателя.
2. Проанализируйте социально-психологические особенности предпринимательства в вашем регионе.
3. Сформулируйте предложения по оказанию социально-психологических услуг вашему потенциальному клиенту-предпринимателю.

### Литература

1. Автономов В.С. Предпринимательская функция в экономической системе / Отв. ред. В.И. Кузнецов. М.: ИМЭМО, 1990. 82 с.
2. Агеев А.И. Предпринимательство. Проблемы собственности и культуры. М.: Наука, 1991. 106 с.
3. Андерсон Р., Шихирев П. «Акулы» и «дельфины». Психология и этика российско-американского делового партнерства. М.: Дело ЛТД, 1994. 204 с.
4. Вебер М., Избранные произведения / Общ. ред. Ю.Н. Давыдова. М.: Прогресс, 1990. 804 с.

5. Глушенко Е.В., Капцов А.И., Тихонравов Ю.В., Основы предпринимательства. М.: Весник. 1996. 412 с.
6. Грей К. Предпринимательство в 90-х годах // Иностранная психология. 1997. №9. С. 37-45.
7. Друкер П. Рынок: Как выйти в лидеры. Практика и принципы. М: СП «Бук Чембэр Интернэшнл», 1992. 349 с.
8. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Социально-психологические трудности развития малого бизнеса в России // Психологический журнал. 1993. Т.14. №6. С. 45-70.
9. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Деловая активность предпринимателей: методы оценки и воздействия. М.: Институт психологии РАН, 1995. 58 с.
10. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Социально-психологические проблемы становления российского предпринимательства // Малое предпринимательство в контексте российских реформ и мирового опыта. М., 1995. С. 82-102.
11. Заславская Т.И. Бизнес-слой российского общества: Сущность, структура, статус // Социологические исследования. 1995. №3. С. 3-12.
12. Зомбарт В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994. 442 с.
13. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. 494 с.
14. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1995. 700 с.
15. Позняков В.П. Новая социальная группа: признаки, мотивы действий, трудности становления // Человек и труд. 1992. № 4-5. С. 14-17.
16. Позняков В.П. Психология предпринимательства и бизнес-консультирование // Психология и бизнес. М., 1997.
17. Позняков В.П., Филинкова Е.Б. Психология успешного предпринимательства: опыт исследования и практической работы // Прикладная психология. 1998. №5. С. 32-43.
18. Позняков В.П. Психология предпринимательства // Психология. Учебник для экономических вузов / Под ред. В.Н. Дружинина. СПб., 2000. С. 538-554.
19. Психология предпринимательской деятельности / Под ред. В.А.Бодрова. М.: Институт психологии РАН, 1995. 175 с.
20. Рошин С.К. Психология предпринимательской деятельности // Психологический журнал. 1993. Т.14. №5.
21. Рюттингер Р. Культура предпринимательства. М: Эком, 1992. 154 с.
22. Серван-Шрейбер Ж.-Л. Речесло предпринимателя. М.: Прогресс, 1993.
23. Социальная психология руководства и предпринимательства / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Институт психологии РАН, 1999. 276 с.
24. Становление нового российского предпринимательства / Отв. ред. В.В. Радаев. М.: «Институт экономики РАН», 1993. 248 с.
25. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новості, 1992. 302 с.
26. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. Т. 1,2. М.: Педагогика, 1988. 406 с.
27. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха. Вып. 1. М.: Прогресс, 1992. 191 с.
28. Чирикова А.Е. Психологические особенности личности российского предпринимателя // Психологический журнал. Т. 19. №1. 1998. С. 62-74.
29. Чирикова А.Е., Кричевская О.Н. Социально-психологические проблемы становления женского предпринимательства. М.: Институт психологии РАН, 1996. 94 с.
30. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. М.: Прогресс, 1982. 455 с.

*Учебное издание*

**Социальная психология**

**Учебное пособие для вузов**

*Художник: П.П. Ефремов*

*Компьютерная верстка: Ю.В. Балабанов*

*Корректор: Л.В. Гагулина*

Лицензия ИД №01018 от 21 февраля 2000 г.  
Санитарно-эпидемиологическое заключение  
№ 77.99.02.953.Д.003868.07.01 от 11.07.2001

Издательство «ПЕР СЭ»  
129366, Москва, ул.Ярославская, 13, к.120  
тел/факс: (095) 216-30-31  
e-mail: perse@psychol.ras.ru

Налоговая льгота — общероссийский классификатор  
продукции ОК-005-093, том 2; 953000 — книги, брошюры

Подписано в печать 19.12.2001 г.  
Формат 60×90/16. Печать офсетная.  
Гарнитура Таймс. Бумага офсетная.  
Усл.печ.л 22. Тираж 3000 экз. Зак. 838.  
Отпечатано с готовых диапозитивов в ООО  
“Типография ИПО профсоюзов Профиздат”,  
109044, Москва. Крутицкий вал, 18.